

DEVENIR ENTREPRENEUR : Connaître les « indispensables » avant de changer de vie



Demandez le programme !

- **« Refaire connaissance" avec l'entrepreneuriat de manière objective**
Abolir les mythes de l'entrepreneur !
- **Avant de se lancer...**
Adopter l'état d'esprit de l'entrepreneur
Connaître les erreurs à éviter
Quelques questions à poser
- **Un peu de technique !**
Le business model canvas
Le business plan

Qui suis-je ?

Passionnée par l'entrepreneuriat

- Docteur en entrepreneuriat
- Chercheuse en entrepreneuriat
- Professeure vacataire dans des écoles supérieures
(*entrepreneuriat, management, comptabilité*)
- Rédactrice pour Wikicréa, 1^{er} site pour la création d'entreprise

- Co-fondatrice d'une SA en Suisse en 2013

Formatrice / consultante indépendante



TPE /PME

Innovation / Créativité



Jeunes entreprises (<5 ans)

Analyse / Projection



Créateurs d'entreprise

De l'idée au business plan

Demandez le programme !

- **« Refaire connaissance" avec l'entrepreneuriat de manière objective**

Abolir les mythes de l'entrepreneur !

- **Avant de se lancer...**

Adopter l'état d'esprit de l'entrepreneur

Connaître les erreurs à éviter

Quelques questions à poser

- **Un peu de technique !**

Le business model canvas

Le business plan

Les mythes de l'entrepreneur

Les entrepreneurs sont des super-héros :

Visionnaires



Invulnérables



Innovants



Les mythes de l'entrepreneur

Les entrepreneurs font ce qu'ils aiment

Les entrepreneurs sont des homme-orchestre



...et doivent veiller à devenir chef d'orchestre!



Les mythes de l'entrepreneur

Les entrepreneurs aiment le risque

Les entrepreneurs

- évaluent
- anticipent le risque

Ils agissent dans l'incertitude plus que dans le risque !



Les mythes de l'entrepreneur

Les entrepreneurs créent seuls

- Entrepreneuriat d'équipe
- Phénomène social



Les mythes de l'entrepreneur

Les entrepreneurs gardent précieusement leur idée



- Tester son idée : voir les clients/partenaires...
- Faire évoluer le concept selon les retours
- Demander conseil pour avoir plus d'idées

Demandez le programme !

- **« Refaire connaissance" avec l'entrepreneuriat de manière objective**
Abolir les mythes de l'entrepreneur !

- **Avant de se lancer...**

Adopter l'état d'esprit de l'entrepreneur
Connaître les erreurs à éviter
Quelques questions à poser

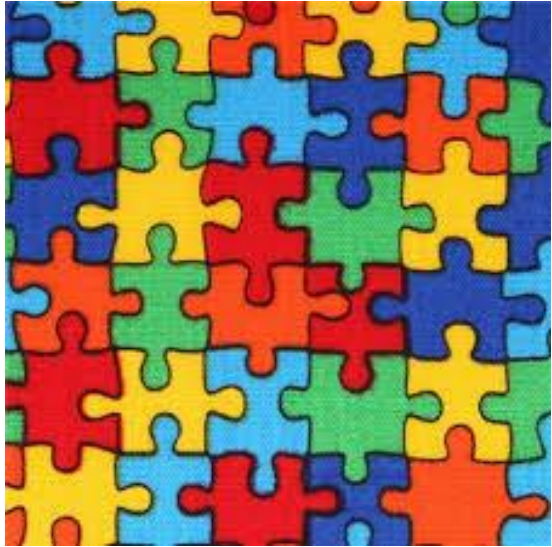
- **Un peu de technique !**

Le business model canvas
Le business plan

L'approche « classique »



Devenir entrepreneur...avant tout un état d'esprit !



Devenir entrepreneur...avant tout un état d'esprit !

- Démarrez avec ce que vous avez ,faîtes le point sur vous
- Raisonnez en pertes acceptables plutôt qu'en gains attendus
- Créez des alliances stratégiques, engagez les autres
- Ne cherchez pas à prévoir mais tirez avantage des surprises
- Créez le contexte : arrêtez de prédire, inventer !

Quelques erreurs à éviter

- Se lancer trop vite



- Rester seul



- Le burn-out



Les questions à se poser...

Suis-je la bonne personne pour ce projet ? Est-ce le bon moment ?

- Suis-je sûr de vouloir quitter le salariat ?
- Ai-je les ressources nécessaires ? (J.O.B)
Temps, Argent, Compétences, Réseau, Soutien de l'entourage
- Combien ça va me coûter ? Suis-je prêt à investir ?
Temps, Argent, vie sociale...

Demandez le programme !

- **« Refaire connaissance" avec l'entrepreneuriat de manière objective**

Abolir les mythes de l'entrepreneur !

- **Avant de se lancer...**

Adopter l'état d'esprit de l'entrepreneur

Connaître les erreurs à éviter

Quelques questions à poser

- **Un peu de technique !**

Le business model canvas

Le business plan

Le Business Model Canvas

Qu'est-ce que c'est ?

C'est un document d'une page, très synthétique, qui se compose de 9 blocs.

Ces blocs forment un système et décrivent comment l'entreprise crée de la valeur.

Key Partners



De quels partenaires dispose l'entreprise pour accéder aux autres ressources nécessaires ?

Key Activities



Que fait-l'entreprise pour pouvoir produire le produit/service ?

Key Resources



Quelles ressources possède l'entreprise en interne ?

Value Proposition



Que propose l'entreprise ?
Quelle est sa valeur ajoutée ?

Customer Relationships



Comment atteindre, vendre et fidéliser les clients ?

Customer Segments



Qui sont les clients cible ?

Le moteur

Le coeur

Channels



Comment livrez-vous le produit/service au client ?

L'énergie

Cost Structure

Quelles sont les charges de l'entreprise (fixes/variables) ?



Revenue Streams

Comment l'entreprise gagne-t-elle de l'argent ?



Le modèle économique

Le Business Plan

Exemple

- Résumé managérial : le plus important !
- Description de l'entreprise : entrepreneur, origine de l'idée, produit/service
- Etude de marché : les clients, les concurrents...
- Organisation, stratégie, management
- Aspects opérationnels: marketing, production, administration, ...
- Prévisions financières
- Plan de financement

FORMATION ET CONSEIL
POUR LES ENTREPRENEURS

ANNE-FLORE ADAM

CréeR, IdéeR, InnoveR



06 78 21 54 39



www.entrepreneur74.com



Anne-Flore Adam Formation et Conseil pour les entrepreneurs