



Programme de formation

Lancer son activité, l'essentiel pour réussir son projet

RedMinds a été créé pour répondre à un constat simple : de plus en plus de femmes et d'hommes veulent entreprendre pour donner un sens à leurs vies professionnelles. Les nouvelles technologies fournissent un bassin d'innovation sans précédent et le marché est prêt à soutenir et à financer l'émergence de nouvelles tendances.

Notre structure est, au coeur d'un écosystème entrepreneurial fort composé d'un venture builder (Qantic), d'un incubateur (Redstart) et de multitudes de projet du stade de l'idée à de startups, et se positionne sur les premières étapes du cycle de vie projet/entreprise, c'est-à-dire de la formalisation et maturation de l'idée à la constitution de l'équipe fondatrice, puis le lancement et développement opérationnel de la startup.

Dans l'écosystème RedMinds, nous croyons fermement à la transmission, au partage des savoirs. Notre vocation, loin de l'industrialisation du phénomène startup, est de démocratiser l'accès aux connaissances grâce à nos interventions en milieu scolaire supérieur. Nos expériences au quotidien nous ont permis d'offrir à de nombreuses écoles (UPMC, ESTP, La Sorbonne, IFAG, ECE, ECE Tech, ...) des interventions de qualité orientées sur une méthodologie simple et participative. Nous dispensons également cette formation auprès d'entreprises telles que FI Group, Carrefour Market, etc. dans le cadre de formation interne auprès de leurs managers.

Nous découpons nos séances en 3 approches :

- présentation théorique,
- ateliers de mise en œuvre,
- restitution.

Ainsi, le public gagne un intérêt à suivre des cours ponctués d'exemples concrets, et lui permettant de sortir d'une séance avec un vrai bagage de compétences, savoir-être, et savoir-faire.



RedMinds

Pré-requis

Cette formation ne nécessite pas de prérequis sur les méthodologies de création d'entreprise. Les bénéficiaires doivent avoir une idée de projet. La formation sera adaptée en fonction des retours et de l'analyse du recueil des besoins des apprenants transmis par le client à l'équipe pédagogique de RedMinds.

Public visé

Cette formation s'adresse à tout public, *que ce soit par exemple des porteurs de projet ayant l'envie profonde d'entreprendre, des managers en poste en entreprise ayant pour ambition de piloter un projet interne (intrapreneuriat) ou encore des personnes en reconversion professionnelle*. Cette formation s'adresse également à des salariés souhaitant se former à la création d'entreprise et ayant un projet sur lequel avancer au cours de la formation. Le format proposé, à savoir 5 jours de formation sur 5 semaines alliant ainsi une journée théorique par semaine et 4 à 6 jours de travail personnel entre ces journées théoriques, permet aux salariés de se positionner également sur cette formation (en ne posant qu'une journée de congé par semaine auprès de son employeur). En fonction des besoins identifiés, dans la fiche "Recueil des besoins" transmis par vos soins, le formateur et RedMinds adaptent le contenu de la formation (contenu, durée, organisation), en cohérence avec les objectifs de la formation et la montée en compétences attendue. Cette formation est adaptée à des projets de création d'entreprise, tout secteur d'activité confondu.

Objectifs de la formation

Pour chacun des participants, l'action de formation devra lui permettre :

- Découvrir les grands enjeux de l'entrepreneuriat
- De former au montage et au lancement de projet
- Comprendre la méthodologie proposée
- S'approprier la méthodologie proposée
- Analyser un projet entrepreneurial
- Évaluer la faisabilité et la viabilité de son projet de création d'entreprise.
- Appréhender les problématiques financières et comptables.
- Définir la structure juridique la plus appropriée à son activité et en mesurer les incidences fiscales et sociales.
- Acquérir les bases fondamentales pour créer et démarrer une entreprise.



RedMinds

Contenus de la formation

Pour une formation sur 5 jours de théorie sur 5 semaines, alternant travail commun en présentiel et travail à distance sur leur cas de création d'entreprise, cas fil rouge de la formation, nous proposons le découpage et le contenu suivant :

Préparation : en amont de la session de lancement de la formation,

- *Envoi d'une convention de formation et du programme pédagogique*
- *Envoi d'un quizz aux apprenants pour cartographier une matrice besoins des apprenants / objectifs*
- *Envoi d'un questionnaire de compréhension des enjeux propres à chaque apprenant (présentation de leur projet, état d'avancement, etc.)*
- *Envoi par le formateur des documents à compléter avant chaque séquence*

Jour 1 - Lancement de la formation - Définition des fondamentaux de l'entreprise

1ère demi journée : Présentation de la formation et des attentes

- *Présentation personnelle : parcours, compétences, motivations, ambitions*
- *Présentation du projet : pitch de 5 minutes*
- *Présentation par le formateur de la matrice (radar) de positionnement "besoins identifiés / objectifs pédagogiques".*

2ème demi-journée : Introduction à la démarche entrepreneuriale :

- *Présentation de la posture du dirigeant*
- *Découverte des grandes étapes de la création d'entreprise*
- *Présentation du parcours de l'entrepreneur*
- *Choix et mode de vie entrepreneurial : qu'en est-il réellement ?*
- *Présentation complète de l'écosystème entrepreneurial : entrepreneurs, accompagnateurs, partenaires/prestataires, service public, financeurs*
- *Quel est le fonctionnement d'une entreprise ?*
- *Présentation des spécificités des startups et des PME*

Durée : 7 heures



RedMinds

Jour 2 - Définition marché - clients

3ème demi journée :

- Réaliser une étude de marché / Appréhender le sizing du marché visé
- Cerner son marché grâce à une Segmentation marché
- Réaliser une étude approfondie de la Concurrence

4ème demi journée :

- Définir le(s) Profil(s) client
- Détecter quels sont les Pain points
- Appréhender l'Environnement global

Méthodes : utilisation des outils suivants

- Matrice Attrait
- Business Model Canvas : rubriques Segmentation, persona
- Business Model Canvas : rubrique Value proposition
- Mapping Persona
- Matrice Pestel

Durée : 7 heures

Jour 3 - Définition de la proposition de valeur

5ème demi journée :

- Construction de la proposition de valeur
- Définition des fonctionnalités produit
- Construction de l'offre

6ème demi journée :

- Construction du pricing
- Présentation des canaux de distribution / route to market
- Présentation des bénéfices clients

Méthodes : utilisation des outils suivants

- Business Model Canvas centre et gauche
- value proposition gauche
- Matrice Atouts



RedMinds

- *Elasticité prix*

Durée : 7 heures

Jour 4 - Structure de l'entreprise (quels sont les leviers de l'activité ?)

7ème demi journée :

- *Construction du business model*
- *Etablissement du modèle de revenus et appréhension des structures de coûts*
- *Identification des ressources nécessaires*

8ème demi journée :

- *Identification des enjeux RH*
- *Juridique : introduction à la création (statuts, ...)*
- *Présentation et construction de la Roadmap de développement*

Méthodes :

- *Business Model Canvas bas*
- *Définition et organisation des besoins*
- *Etablissement et rédaction des statuts et du pacte d'associés*
- *Construction des projections financières (BP)*

Durée : 7 heures

Jour 5 - Construction de la Roadmap de lancement

9ème demi journée :

- *Présentation des étapes clés*
- *financement*
- *leviers de croissance*
- *Tips et retours d'expérience terrain*
- *Coaching pitch : comment pitcher son projet*

Dernière demi-journée :

- *pitch de présentation du projet individuel devant le groupe + feedbacks*
- *présentation business model canva de chaque projet*
- *next steps*



RedMinds

Méthodes :

- *pitch deck*
- *plan de financement*

Durée : 7 heures

En fin de session, les apprenants auront à leur disposition les supports de présentation du formateur, ainsi que les documents et matrices sur lesquels ils auront travaillé tout au long de cette formation.

Méthodes pédagogiques

Les moyens et principes pédagogiques sont fondés sur l'implication des participants et l'interactivité de la formation. De plus, l'objectif pour les bénéficiaires est d'acquérir et mettre en œuvre les compétences acquises pendant les jours de formation théoriques. Par ailleurs, chaque bénéficiaire travaillant sur son propre projet de création, celui-ci peut concrètement être challengé par l'ensemble des participants à cette même formation.

- L'explication de l'utilité d'un savoir ou d'un savoir faire et de sa raison d'être, avant d'en présenter les aspects techniques. Cette approche permet :

- D'intéresser le participant en l'orientant sur la plus-value qu'il peut tirer de la maîtrise du savoir ou du savoir faire
- De créer des liens avec les savoir et savoir-faire déjà connus, et donc de faciliter leur maîtrise

- Tout savoir ou savoir-faire est immédiatement suivie d'un cas tiré d'expériences réelles, avec données financières à l'appui, discutées avec les participants. Cela permet :

- De démontrer l'utilité des compétences apprises
- De faire appliquer les compétences acquises de manière accompagnée puis autonome

- Chaque participant doit formuler ses objectifs de mise à profit des compétences acquises après la formation, et commencer cette mise en œuvre avant la fin de la formation (notamment entre les 5 sessions). Cela permet :

- De faire remonter des questions d'application des compétences acquises
- D'ancrer les compétences dans la durée



RedMinds

Modes d'évaluation

Évaluation individuelle de cas pratiques à chaque session corrigée et commentée par le formation. Puis en fin de formation, lors de la dernière demi journée, chaque apprenant présente son projet d'entreprise au cours d'un pitch.

Modalités et délais d'accès

Les apprenants sont invités à renseigner une fiche détaillant leur projet professionnel en liant avec la formation "Lancer son activité, l'essentiel pour réussir".

Nombre de places disponibles : 10 personnes maximum

Calendrier de la formation

Contactez-nous pour connaître les dates de la prochaine session de formation.

La formation se déroule sur 5 semaines, avec une journée par semaine de théorie en présentiel, selon les conditions sanitaires, soit 5 jours de présentiel.

Les cours ont lieu de 9h à 12h30 et de 14h à 17h30.

Les participants sont accueillis à partir de 8h45.

Chaque demi-journée, d'une durée totale de 7 heures, alterne :

- Un temps d'apports notionnels et méthodologiques
- Un temps d'application à des cas réels
- Un temps de restitution des apports notionnels appliqués aux cas
- Un court temps de pause

Lieu de la formation

La formation aura lieu en présentiel ou en distanciel, selon les conditions sanitaires. Si la formation se déroule en présentiel, le lieu de la formation reste à définir.

Pour les personnes à mobilité réduite ou en situation de handicap, contactez-nous dans un délai d'un mois avant le début de la formation, nous mettrons en place un plan d'actions pour faciliter la mobilité dans les locaux, d'accès à des outils adaptés en cas de surdité, non voyance, etc.



RedMinds

Tarif de la formation

2 100€ HT

Formateur

Arnaud Mournetas

Arnaud tombe très tôt dans le monde startup et crée dès 2010 ses premiers projets avec les réussites et les échecs que l'on connaît aux aventures entrepreneuriales. Il y rencontrera surtout des associés passionnés qui donneront des années plus tard naissance à Redstart. (Faux) ingénieur de formation et avec un master entrepreneuriat en poche, il prend part à de nombreuses aventures allant de l'industrie à la finance avant d'assumer pleinement cette passion pour l'émergence de projets en fondant Redstart début 2016.

Contact

Contact du formateur :

Arnaud Mournetas

e-mail : arnaud.mournetas@redstart.fr

N° de téléphone : 06.07.28.16.35

Redminds :

Clémence Thiboust

clemence@redseed.io

06.17.58.58.11