

Parcours de formation à la création d'entreprise



Programme Pédagogique Détaillé

Date de dernière mise à jour : 25/02/2022

Présentation générale	2
Publics-cibles	2
Pré-requis	2
Objectifs pédagogiques	2
Contenu	3
Durée et déroulé du parcours de formation	4
Moyens pédagogiques	4
Moyens techniques	5
Moyens d'encadrement	6
Modalités d'évaluation	6

Présentation générale

Le Parcours de formation à la création d'entreprise La Ruche Booster, est un programme de formation hybride et d'accompagnement à la création d'activité de 6 mois, mêlant formations collectives en présentiel et suivi individuel enrichi de contenus disponibles en ligne.

Cette formation permet aux porteurs de projets d'acquérir la posture entrepreneuriale et les compétences nécessaires à la création et la mise en œuvre de leur projet.

A l'issue du parcours, le créateur sera en capacité d'observer la viabilité de son projet et de lancer concrètement son projet sur la base d'un plan d'action validé.

Publics-cibles

Cette formation est destinée aux futurs-créateurs d'entreprise, porteurs d'une idée de projet ou d'un projet, qu'ils n'ont pas encore validé.

Elle est ouverte prioritairement aux demandeurs d'emplois :

- de Bordeaux Métropole habitant en Quartier Politiques de la Ville (QPV) ou touchant les minima sociaux tel que le RSA, l'AAH, l'ASS, ou étant chômeur longue durée (+24 mois) ou encore en étant jeune et inscrit à une mission locale

Pré-requis

Avoir une idée de projet et être disponible durant 3 mois, en présentiel, 4 jours sur 5 par semaine excepté le mercredi.

Disposer d'un ordinateur ou d'un smartphone et d'une connexion internet pour visionner les vidéos.

Objectifs pédagogiques

Les objectifs du parcours sont multiples :

- **acquérir la posture nécessaire** à la conduite d'un projet de création;
- s'initier aux démarches de mesure d'impact et de responsabilité sociale et environnementale;
- **comprendre la méthode et mettre en pratique les outils** de la création d'entreprise;
- **apprendre à tester rapidement son idée** pour la confronter à son marché;
- accélérer son projet de création d'activité en s'appuyant sur un plan d'action adapté;
- construire sa stratégie commerciale;
- créer ses premiers tableaux de gestion financière (compte de résultat, plan de trésorerie, plan de financement);
- pouvoir choisir le statut de son projet de manière éclairée;
- définir une stratégie de communication digitale efficace;
- **se constituer un premier réseau de pairs**, favorisant l'entraide et la stimulation collective;
- comprendre les dispositifs de financement et y faire appel au bon moment;
- être en capacité de **savoir si son projet est viable** ou non

En plus de la formation méthodologique (centré sur la construction de son modèle économique), cœur de la formation, l'apprenant aura accès à des modules complémentaires à la formation collective et individuelle, sur les démarches administratives ou juridiques par exemple.

Contenu

Titre du module	Objectifs du module	Durée du module en semaine	Durée du module en heure
La méthode pour entreprendre et s'organiser	- Découvrir le parcours - Comprendre les différentes étapes du cycle de la création d'entreprise, découvrir la méthode utilisée pour porter un projet et le rendre viable.	obligatoire	7
La posture entrepreneuriale et les bonnes pratiques	- Savoir sur quelles forces je peux m'appuyer - Identifier ses limites et dépasser ses freins - Construire et s'appuyer sur son réseau	obligatoire	10.5
Comprendre son marché et ses utilisateurs	- Identifier les caractéristiques de son marché, ses parties prenantes et son écosystème, - Définir ses cibles (utilisateurs et ou clients), interroger ses cibles pour confirmer le besoin, creuser le besoin pour vérifier la portée et pertinence de son projet - Identifier les ressources et partenaires à mobiliser pour faire exister son offre	obligatoire	24.5
Ecrire l'ossature de son projet et son plan d'action	- Finaliser son offre et synthétiser son projet, mettre en place un plan d'actions et se projeter - Formuler une proposition de valeur, définir le coeur de l'offre (activité principale et façon d'apporter de la valeur), se questionner sur les modèles éco - Penser sa stratégie commerciale, savoir négocier et se préparer aux premiers rendez-vous pour convaincre et gagner en efficacité	obligatoire	28
S'initier aux notions d'impacts et de responsabilités	- Connaître les possibilités d'engagement pour une entreprise et rendre son projet responsable - Savoir mettre en place une démarche de mesure d'impact - Connaître l'ESS	obligatoire	10.5
Prototyper et tester son offre	- Définir un scénario de test à mettre en place sur le terrain - Définir le parcours utilisateur étape par étape, identifier les ressources et partenaires à mobiliser pour faire exister son offre, calculer une première version du prix de vente	obligatoire	17.5
L'ossature financière, fiscale et juridique de mon projet	- Statuts, TVA, propriété intellectuelle, assurance, mutuelle, tout savoir quand on démarre - Comprendre les mécanismes des prévisionnels financiers - Établir des prévisionnels financiers	obligatoire	28
Financements	- Bien comprendre les mécanismes de financement pour y faire appel au bon moment - Rencontre des acteurs du financement sur la métropole	obligatoire	10.5
Stratégie digitale et communication	- Le B.A-ba du marketing digital pour commencer à communiquer efficacement - Comprendre les différents moyens et canaux de communication qui nous entoure, les connaître	obligatoire	17.5
Savoir présenter mon projet, préparation au pitch et confiance en soi	- Etre capable de communiquer sur son projet à travers la construction d'une charte rédigée pour engager ses partenaires et coéquipiers, communiquer sur son projet à travers un pitch construit et percutant	obligatoire	38.5
Forum d'experts	- Rencontre avec l'écosystème entrepreneurial bordelais	obligatoire	3.5
Comptabilité	- Comprendre le mécanisme de la comptabilité - Etre à l'aise avec les calculs - Connaître le B.A-ba de la comptabilité	obligatoire	56
Informatique	- Etre capable de maîtriser correctement l'outil informatique	obligatoire	28

	TOTAL HEURES DE FORMATION PARCOURS OBLIGATOIRE	280
	TOTAL HEURES DE FORMATIONS LA RUCHE	168
	TOTAL HEURES DE FORMATIONS INSUP	112

Durée et déroulé du parcours de formation

La durée totale de formation de ce parcours est de 280 heures (hors temps de travail individuel des apprenants, réalisation d'enquêtes terrain et mise en place des outils), réparties comme suit :

- 168 heures de formation collective en présentiel à La Ruche sur les compétences dites entrepreneuriales.
- 112 heures de formation collective à l'INSUP Bordeaux sur les compétences dites clés.

Du temps de travail en pair à pair est vivement encouragé tout au long du parcours grâce aux demi-journées de co-développement qui permettent de discuter et d'échanger avec les autres apprenants sur ses projets respectifs ainsi qu'aux événements inter-promotions qui jalonnent le programme durant la formation..

Les échanges avec le référent-formateur et la communauté sont facilités par deux canaux d'échange (Google Drive & slack) présentés lors du premier jour.

L'engagement hebdomadaire est en moyenne de 28 heures.

Déroulé du parcours

La durée totale du parcours comprenant l'accès à l'ensemble des ressources et des temps synchrones est de 6 mois. 3 mois d'accompagnement intensifs collectif et 3 mois de travail en autonomie enrichis de rendez-vous en présentiel.

Durant les 3 mois d'accompagnement individuel, l'entrepreneur aura en plus en option accès à :

- 2h de rendez-vous de suivi par mois sur l'avancement du projet
- 42 H de formation "à la carte" dispensées par l'INSUP Formation et déclenchées selon les besoins liés au développement du projet et détectés par l'accompagnateur de La Ruche
- accès illimité à la programmation événementielle de La Ruche (3 à 5 événements collectifs par mois : ateliers Toolbox, afterworks, ateliers extra-professionnels, permanences juridiques/comptables...)
- des ressources additionnelles sur une plateforme en ligne "*La Ruche en ligne*" comprenant plus de 20 heures de contenus (vidéos outils, tutos, témoignages d'entrepreneurs et conseils d'experts, exemples appliqués et illustrés, outils animés, quizz, glossaire, forum et FAQ). Une vraie boîte à outils digitale en support des temps en présentiel.

Moyens pédagogiques

Le Parcours Booster est une formation hybride, basée sur une complémentarité de formats :

1. des formations collectives dispensées par le référent ou un professionnel
2. des ateliers d'entraide
3. deux canaux de communication entre pairs administrés par le référent formateur
4. des coachings, formats d'accompagnement individuels

5. Un forum d'expert permettant de rencontrer l'écosystème

Ainsi qu'en option en fonction des demandes et besoins identifiés :

1. Des formations optionnelles dispensées par l'INSUP;
2. L'accès à des ressources en ligne.

FORUM D'EXPERTS

Un forum d'experts sera organisé à l'issue de la formation collective Booster de 3 mois, il permettra :

- Aider les participants à préparer leurs prochaines étapes;
- Faciliter la rencontre avec des acteurs locaux de l'accompagnement et du financement;
- Clôturer le parcours et célébrer les réussites individuelles

Moyens techniques

Des salles de formation au sein de La Ruche dans les bâtiments de la Philomatique équipées d'un rétro-projecteur, de paperboard, d'un tableau velleda.

Les entretiens individuels appelés coaching pourront avoir lieu en présentiel dans les locaux de La Ruche ou à distance en fonction des besoins et disponibilités de chacun.

La plateforme permettant de conduire les entretiens en distanciel sera choisie entre ZOOM et MeetGoogle.

Des canaux slacks afin d'échanger plus facilement entre toutes les parties prenantes sont créés.

Un drive est mis à disposition des apprenants pour retrouver les ressources de formation des différents ateliers.

Les ressources complémentaires en ligne sont accessibles en ligne, via une plateforme en SAAS (RiseUp)..

L'accès à la plateforme comprend :

- des vidéos et des ressources (articles, documents pdf, podcast et interviews)

Dans un souci d'accessibilité, les vidéos notions et outils sont sous-titrées et chargées sur la plateforme depuis Youtube ce qui permet de les accélérer ou de les ralentir facilement en fonction des besoins.

Moyens d'encadrement

Chaque apprenant est accompagné par un référent-formateur unique.

Le référent-formateur est un professionnel, recruté et formé par La Ruche, qui maîtrise les méthodes et postures de formation et d'accompagnement de porteurs de projets et qui a un lien fort avec notre écosystème d'entrepreneurs.

Le référent-formateur est chargé de suivre l'apprentissage et l'avancée de l'apprenant.

Le référent-formateur veille à

- l'évolution des compétences des apprenants durant le parcours;
- au suivi et à l'avancée de l'apprenant dans le parcours
- l'assiduité des participants lors des formations et rendez-vous individuels ;
- apporter des réponses aux problèmes rencontrés dans le parcours

Modalités d'évaluation

Compétences évaluées :

HARD SKILLS liées au parcours :

- **Connaissance du marché : Je sais définir mon marché et mes utilisateurs**
 - Réalisation d'une première étude de marché (concurrents /...)
 - Définition de ma cible et réalisation de mes personas
- **Problématisation : je sais définir le besoin / problème auquel je m'adresse et prendre du recul sur mon offre initiale**
 - Compréhension et appropriation des méthodes d'enquêtes terrain (questionnaires, entretiens empathiques, observations...)
 - Définition du besoin principal, je sais identifier une problématique en cohérence avec mon marché et les besoins rencontrés par les utilisateurs cible
 - Capacité à se confronter aux besoins réels de l'utilisateur
- **Idéation et conception : je suis capable de créer une offre globale**
 - Formuler une proposition de valeurs
 - Définir les grandes activités liées à cette offre
 - Identifier un modèle économique de référence
- **Prototypage : je suis capable de rendre mon offre tangible**
 - Concrétisation de l'offre via la construction d'un parcours utilisateur
 - L'identification de l'ensemble des activités, ressources et partenaires sous-tendus
 - Je suis capable de comprendre dans les grandes masses les coûts liés au développement de mon offre
- **Test : je suis capable de finaliser une offre, la tester et me projeter sur les étapes suivantes**
 - Construction et formalisation de l'ossature de mon projet (sbmc)
 - Définition d'un message générale (charte projet)
 - Capacité à aller tester son offre (via la conception d'un MVP entre autre) et à se saisir des résultats du test pour améliorer
 - Construction et finalisation de prévisionnels financiers

Les compétences appelées **Hard Skills** seront évaluées grâce à des livrables écrits.

Les entretiens individuels seront également une base d'échanges sur ces compétences et serviront à l'évaluation générale.

En plus des compétences dures évaluées, des compétences "molles" appelées SOFT SKILLS seront développées durant le parcours et pourront faire l'objet d'une évaluation par le référent :

SOFT SKILLS liées au parcours :

- **Capacité à mobiliser son réseau / collaborer** (demander de l'aide, identifier les acteurs pertinents, me présenter...)
- **Capacité à s'exprimer à l'oral** (formulation claire des idées; capacité de synthèse, mise en avant des avantages, expression orale & écrite)
- **Posture entrepreneuriale** (compréhension de la méthode et capacité à la mobiliser en pertinence avec le niveau d'avancée de son projet ; capacité à prendre du recul sur son offre, capacité à intégrer les remarques pour améliorer son projet)
- **Capacité à travailler et à s'exprimer au sein d'un groupe** : (interventions spontanées dans le groupe ; capacité à formuler un feedback ; capacités d'écoute active et d'empathie)
- **Capacité à tenir ses engagements** : ponctualité, anticipation, adopte une posture professionnelle dans ses échanges avec le référent.
- **Connaissance de soi et confiance en soi** (connaissance de ses compétences, qualités ; identification de ses limites ; identification de ses craintes et capacité à mobiliser ses atouts pour les dépasser...)

Ces compétences supplémentaires seront évaluées durant les temps individuels et collectifs par le référent.

COMPLÉTION DU PARCOURS :

Est considéré comme complété un parcours complété à 100%, lorsque l'apprenant a été présent lors de chaque temps synchrone (ou excusé sur justification).

La qualité de la complétude du parcours sera évaluée par le référent-formateur en fonction des échanges qu'il aura eu avec l'apprenant et de la qualité des échanges et des compétences acquises liées au parcours.

Une attestation de fin de formation est remise à chaque participant.