

INSA

INSTITUT NATIONAL
DES SCIENCES
APPLIQUÉES
CENTRE VAL DE LOIRE

Formation Entrepreneuriale 2018 – 2019

Hervé DUCLOS & Jean-Yves BERGERON

Campus de Bourges



OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- **Savoir-être entrepreneurial : travailler en équipe projet, prendre des initiatives, communiquer, etc.**
- **Savoir-faire entrepreneurial : trouver des financeurs, des fournisseurs, des distributeurs, etc.**
- **Savoirs spécifiques à l'entrepreneuriat : étude de marché, formes juridiques des entreprises, propriété industrielle, business plan, etc.**

ENCADREMENT PROJET

- Les parrains/marraines professionnel(le)s: les contacter dès réception de leurs coordonnées
- Les enseignants du département SHEJS de l'INSA Centre Val de Loire :
M. Jean-Yves BERGERON et M. Hervé DUCLOS
- Les intervenants des modules SHEJS
- Les réseaux en lien avec la création d'entreprises: réseau PEPITE ave Julien Olivier,

Encadrement pédagogique:

- **Un tuteur enseignant -INSA** avec lequel vous effectuez des comptes-rendus réguliers (tous les 15 jours); chaque groupe se présente selon un planning transmis au préalable avec des éléments concrets (projection au vidéo projecteur conseillée). Il s'agit d'un suivi pédagogique concernant les méthodes utilisées.
- **Un parrain/une marraine extérieur(e)**: vous devrez les contacter au plus vite de façon impérative; plus vous tardez plus votre projet est compromis.
- **Le Coordinateur de Projets Innovation et Entrepreneuriat : Julien OLIVIER (CER.07)**

Intégration dans un groupe projet

- Si vous n'êtes dans aucun groupe ou êtes en binôme, merci de vous signaler dès à présent. Le groupe idéal se compose **de 5 personnes**.

CALENDRIER

- Pour les STI: séances de travail sur les projets les lundis après-midis tous les 15 jours
- Pour les MRI: séances de travail sur les projets les jeudis matins tous les 15 jours

Septembre-octobre 2018:

- Formation à l'entrepreneuriat par la CCI du Cher-*STI:1/10; MRI: 20/09*
- Rencontre avec des professionnels et visite du plateau des jeunes créateurs –à *confirmer*

Octobre/Novembre 2018:

- Formation à l'étude financière par M.Audiger: *MRI: 8/11; STI: 19/11*
- rencontre avec des étudiants de l'IUT

22 janvier 2019:

- **Remise des dossiers écrits: dossier synthétique de 15 pages + annexes**

14 et 15 février 2019:

Soutenances orales et remise des prix *Osez entreprendre* (à confirmer)

EVALUATION

- **Une évaluation à l'écrit coefficient 2:** on évalue votre capacité à présenter un « *business plan* » en une quinzaine de pages. Il n'est pas demandé une étude exhaustive sur l'ensemble du projet mais davantage une compréhension globale de la démarche de l'entrepreneuriat.
- **Une note de groupe coefficient 1:** votre parrain/marraine évalue votre assiduité, la pertinence de vos propositions, votre professionnalisme.
- **Une évaluation à l'oral coefficient 2:** Un oral de 30 mn devant un jury d'enseignants et de professionnels vous permet d'assurer une présentation dynamique et convaincante de votre démarche.

Méthodologie de travail

Votre modèle économique doit être défini clairement:

- Vous proposez **une offre** qui répond à **un besoin** identifié; *c'est le 1^{er} stade indispensable de la réflexion.*
- Vous vous **distinguez des concurrents** en innovant par le produit proposé, l'usage qui en est fait, la stratégie commerciale...

= Business model

LA DEMARCHE ENTREPRENEURIALE

L'idée innovante



Étude du marché

Définition de la stratégie

Les moyens de l'activité

Etude juridique

Etude financière



Faisabilité, retour d'expériences, perspective

Le business model canvas

<h3>Partenaires Clés</h3>  <p>Qui sont nos partenaires clés ? Qui sont nos fournisseurs clés ? Quelles ressources sont acquises via nos partenaires ? Quelles activités clés réalisent nos partenaires ?</p> <p>OBJECTIFS DU PARTENARIAT Optimisation de l'activité Nécessité des moyens et ressources Élargissement de l'activité ou création spécifique</p>	<h3>Activités Clés</h3>  <p>Quelles activités clés sont nécessaires pour créer notre proposition de valeur ? Nos canaux de distribution ? Nos relations clients ? Nos sources de revenus ?</p> <p>CANALISATION Production Distribution de produits Changement / Révision</p>	<h3>Proposition de Valeur</h3>  <p>Quelle valeur délivrons-nous au client ? Quels besoins clients satisfaisons-nous ? Quelle problématique client adressons-nous à résoudre ? Quelle offre proposons-nous à chaque segment client ?</p> <p>CARACTÉRISTIQUES Durabilité Performance Personnalisation « Meilleur concept » Design Marque / Notoriété Prix Résilience de coût Absence de risque Accessibilité Qualité / Confiabilité</p>	<h3>Relation Client</h3>  <p>Quelle relation chaque segment client souhaite-t-il que nous établissons et maintenant avec eux ? Lesquelles avons-nous établies ? Comment sont-elles intégrées dans notre modèle économique ? Quel est leur coût ?</p> <p>EXEMPLES Associations communales Associations communales d'élus Bijoux Services personnalisés Coursiers Cafés</p>	<h3>Segments Clients</h3>  <p>Pour qui créons-nous de la valeur ? Qui sont nos principaux clients ?</p> <p>EXEMPLES Marchés de niche Marchés de masse Marchés de soutien Plate-formes multi-secteurs</p>
<h3>Structure de Coûts</h3>  <p>Quels sont les coûts les plus importants inhérents à notre modèle économique ? Quelles sont les ressources les plus coûteuses ? Quelles sont les activités clés les plus coûteuses ?</p> <p>VOTRE MODÈLE ÉCONOMIQUE EST-IL PLUTÔT : - À faible coût (ex: restauration rapide, supermarché, vente en gros) ? - À coût moyen (ex: vêtements, meubles, produits de consommation) ? - À haut coût (ex: services à la personne, produits de luxe, produits de niche) ?</p> <p>EXEMPLES DE CARACTÉRISTIQUES Coût fixe moyen, coût variable, coût fixe, coût variable Coût fixe, coût variable Coût fixe, coût variable Coût fixe, coût variable</p>	<h3>Sources de Revenus</h3>  <p>Pour quelle valeur ajoutée nos clients sont-ils prêts à payer ? Pour quelle offre ont-ils payé actuellement ? Quelle est la fréquence de paiement ? Comment ont-ils obtenu le paiement ? Quelle est la part de chaque source de revenus sur le revenu global ?</p> <p>TYPES Fixe et variable Produit et service Abonnement Régularité / Gratuité Licence Frais de livraison Paiement</p> <p>PRIX FIXES Prix fixes Dépendent des options de produit Dépendent du segment client Dépendent du volume</p> <p>PRIX VARIABLES Wagons / Services personnalisés Options de la prestation Marchés de niche</p>			

Les prix « Osez entreprendre »

Les 5 projets lauréats en 2018 :

- « Un plongeon dans l'Histoire » dans la catégorie « Patrimoine & Culture ».
- « StyLED » dans la catégorie « Innovation pédagogique ».
- « Naturgel » dans la catégorie « Cosmétique et Sciences / Développement Durable ».
- « SecuriTrain » dans la catégorie « Numérique / Sécurité Informatique ».
- « Survitech » dans la catégorie « Meilleur Projet / Économie Sociale et Solidaire ».

LE CONCOURS CREA CAMPUS



Chaque année des groupes projets sont sélectionnés pour concourir au niveau régional

Qu'est-ce qu'un projet réussi ?

- ✓ Une idée validée par une **étude de marché quantitative et qualitative de terrain**
- ✓ Un **suivi régulier** avec le parrain/la marraine
- ✓ Des **contacts réguliers** avec des professionnels extérieurs ...