

INCUBATEUR TAg 29
Programme du Prototypage (tronc commun de 6 mois)
PROMOTION 2018

INTRODUCTION

Dans le cadre de son accompagnement en incubateur, TAg 29 propose une première phase de prototypage qui va vous permettre de comprendre l'environnement entrepreneurial et de vous projeter dans le déploiement d'une activité nouvelle en construisant notamment le modèle d'affaires (business model) de votre future entreprise.

Pour le début du mois d'octobre, vous devrez avoir réalisé un dossier de présentation étayé qui vous permettra de justifier de la faisabilité de votre projet de création. Vous le présenterez à l'oral au comité de suivi du TAg29 qui rassemble l'ensemble de nos partenaires et acteurs du territoire.

Le parcours proposé est dense et demande un investissement conséquent de votre part.

Il vous permettra de concrétiser rapidement votre projet d'entreprise et maximisera ainsi vos chances de réussite.

Il demande votre participation active :

- à un cycle de formation-action en collectif, réalisé par des personnes ressources internes à TAg29 mais aussi par des formateurs et experts de structures partenaires.
- aux rendez-vous de suivi individuel (au minimum 1 fois par mois) avec votre chargé d'accompagnement
- aux bilans d'étape et journées de travail en collectif (au minimum 1 fois tous les deux mois)
- pour trouver la ou les entreprises dans laquelle vous effectuerez une mise en situation d'au moins 10 jours
- pour, en cas de besoin, mobiliser une enveloppe financière permettant de solliciter des experts sur votre projet pour vous permettre de résoudre des problématiques techniques, technologiques, juridiques
- pour la réalisation du travail individuel qui vous sera demandé entre chaque module de de formation-action, avec un présentiel d'au moins deux jours par semaine dans votre espace de co-working
- à tout événement de promotion, d'échanges et de travail organisé par TAg29
- pour préparer et assurer la présentation de votre projet d'entreprise en comité de suivi multipartenarial
- à la recherche d'un parrain chef-ffe d'entreprise de l'ESS d'un secteur d'activité similaire au sein de nos réseaux pour vous accompagner durant la phase de lancement

Le calendrier général du prototypage est le suivant :

- Dépôt des candidatures : du 20 février au 31 mars 2018
- Comité de sélection : 12 avril 2018
- Journée d'accueil et d'interconnaissance : le 24 avril (Brest) et 26 avril (Morlaix)
- Démarrage du cycle de formation-action : début mai
- Bilans d'étapes en collectif : fin mai – fin juin – début septembre
- Mise en situation en entreprise : 10 jours à réaliser avant fin octobre
- Remise des dossiers de présentation : 4 octobre
- Comité de suivi : fin octobre (date à confirmer)
- Journée de rencontre régionale inter-TAg : 20 et 21 novembre 2018

DETAILS SUR LE CYCLE DE FORMATION-ACTION

Ce cycle d'apports théoriques et de mise en pratique collective est composé d'une série de **12** interventions planifiées sur 6 mois et allie donc approche théorique puis mise en pratique pour outiller les porteuses et porteurs sur la construction de leur projet.

Les objectifs :

Vous devrez pouvoir transférer les connaissances acquises et les rendre opérationnelles dans le cadre de la construction de votre projet entrepreneurial.

Chaque séquence portera généralement sur un corpus théorique délivré le matin et une mise œuvre l'après-midi sous forme d'ateliers collectifs pratiques.

L'accent sera porté sur les échanges entre l'intervenant et les porteurs de projet, sur les études de cas, les exemples tirés de l'ESS, les outils fournis ainsi que les méthodologies.

Les caractéristiques générales de ce cycle sont les suivantes :

- Format global du tronc commun de formation-action (formation+ateliers collectifs) : 112h
- Travail individuel à fournir à l'issue de chaque séquence de formation-action sur la base d'un cadre méthodologique fourni par le formateur
- Présentiel obligatoire 2 jours par semaine à l'espace de coworking hors été (du 9 juillet au 31 août)
 - Groupe Morlaix : lundi et jeudi
 - Groupe Brest : mardi et mercredi

PROTOTYPAGE TAG29
TRAJECTOIRES AGILES
PROPULSEUR D'ENTREPRENEURIAT COLLECTIF DU FINISTERE

Étape 1 : Acculturation à l'entrepreneuriat ESS

Objectifs du porteur : Positionner son projet face aux mutations économiques, sociales et environnementales de la société, adopter une posture et des méthodes d'entrepreneur de l'ESS

Thèmes abordés	Apport théorique	Mise en pratique sur les projets	Date
0 Journée d'interconnaissance Durée : 7h	ACCUEIL - Administratif - Co-construction des règles de fonctionnement - Présentation des porteurs de projet - Présentation de l'équipe et de la démarche d'accompagnement TAG29 INTERCONNAISSANCE - Adéquation groupe-projet : faire le point sur les compétences de chacun et voir ce que l'ensemble du groupe peut apporter à chacun - Activité collective de loisirs et d'interconnaissance (Escape Game)		INT 24 avril : Brest 26 avril : Morlaix
1 Posture, compétences, méthodologie Durée : 7h	SAVOIRS ETRE D'UN ENTREPRENEUR DE L'ESS - Définition du leadership - Posture de l'entrepreneur ESS - Compétences métier et compétences relationnelles (savoir être) - Comment entreprendre en collectif ? - Comment impliquer ses partenaires ? - Les principes de l'effectuation - Témoignage d'un entrepreneur : les difficultés auxquels l'entrepreneur ESS va devoir faire face	SE DOTER D'OUTILS ET ORGANISER SON PROTOTYPAGE - Comment mobiliser l'intelligence collective du groupe d'incubés tout au long de la démarche de création : construction d'une communauté d'intérêt et d'une boîte à outils collaboratifs - Adopter une méthodologie de projet et des outils agiles (Ex : Mind Mapping, pratiques et outils collaboratifs, outils de gestion de projet (Gantt-Trello ; agenda partagé), etc.	EXT 2 mai : Brest 3 mai : Morlaix
	Livrable : - Écrit : Mise en place d'une méthodologie de projet et d'outils de gestion de projet adaptés à son propre projet - Outils partagés : co-construire et s'approprier une palette d'outils collaboratifs favorisant le travail coopératif de l'ensemble de la promotion		
2 Transitions écologiques et solidaires Durée : 7h	APPREHENDER LES TRANSITIONS - Les transitions écologique et solidaire au sein de notre société : définition, enjeux - Quelles transitions et pourquoi ? : ESS, innovation sociale, transition énergétique, circuits court et relocalisation, écomobilités, économie circulaire... - Les réseaux de l'ESS et de la transition - Les entreprises ESS en transition : exemples d'ici et d'ailleurs	INTEGRER LES TRANSITIONS DANS SON PROJET D'ENTREPRISE - Rédiger sa charte éthique - Comment sa future entreprise peut-elle avoir un impact sociétal positif ? - Imaginer les actions et les process permettant à son projet d'avoir un impact sociétal positif - Être en capacité de mesurer son impact sociétal pour le faire progresser (réflexion sur la mise en place d'indicateurs de suivi)	INT 15mai : Brest 17mai : Morlaix
	Livrables en format numérique - Rédaction d'une charte éthique du projet - Schéma présentant les impacts sociétaux positifs du projet - Proposition d'indicateurs de suivi pour mesurer l'impact sociétal du projet		
3 Révolution numérique Durée : 7h	COMPRENDRE LA REVOLUTION NUMERIQUE - Définition: Transition ou révolution numérique ? - Contexte : Digitalisation, robotisation, intelligence artificielle, importance de la data : leurs impacts sur la société et l'économie - Les Fab Cities et Fab-Lab 2.0 - La transformation des modèles d'affaires dans les entreprises	POSITIONNER SON PROJET DANS LA TRANSITION NUMERIQUE - Visite d'un Fab-lab - Ateliers d'intelligence collective : comment vous positionnez-vous par rapport aux outils numériques ? Que pourraient apporter les outils numériques dans votre projet ? - Restitution : Pitch de 3min par projet	EXT 22mai : Brest 24mai : Morlaix
	Livrable : à définir en lien avec l'intervenant choisi. L'objectif opérationnel de la journée est de permettre aux créateurs de comprendre l'impact de la révolution numérique sur leur projet (opportunités-menaces) et d'identifier les outils numériques pouvant potentiellement améliorer l'efficacité de leur projet		

JOURNEE DE TRAVAIL COLLECTIF – 29 mai (Brest) et 31 mai (Morlaix)

Matin : Visite d'une entreprise de l'ESS (choix collectif en fonction des besoins)

Après-Midi :

- Préparer sa période d'immersion

- Présentation du comité d'appui : enjeux, attentes
- Présentation de la méthodologie pour rédiger son dossier de présentation (comité d'appui)
- Remontée des souhaits et besoins du groupe de créateurs

Étape 2 : Conception du modèle économique et social (Social business model)
Objectif du porteur : Être en capacité de démontrer un concept innovant répondant aux besoins du territoire

<p>4 Offre innovante socialement Durée : 7h</p>	<p>FORMALISER UNE OFFRE COMMERCIALE SOCIALEMENT INNOVANTE - Qu'est-ce qu'une offre socialement innovante ? Présentation de cas concrets - Les valeurs ajoutées de son offre - Facteurs économiques, sociaux, environnementaux, techniques, juridiques à prendre en compte - Tester/expérimenter son offre - Qu'est-ce que le marketing ? - Savoir marketer une offre</p>	<p>METTRE EN PLACE SON OFFRE - Formaliser une hypothèse d'offre en tenant compte de son environnement sociétal - Formuler ses valeurs ajoutées économiques et sociales et justifier du caractère innovant de mon offre - Formuler ses arguments commerciaux - Restitution en collectif - Jeu de rôle : tester son offre commerciale</p>	<p>EXT 5 juin : Brest 7 juin : Morlaix</p>
<p>Livrable : à définir en lien avec l'intervenant choisi</p>			
<p>5 Stratégie commerciale et de communication Durée : 7h</p>	<p>METTRE EN PLACE UNE STRATEGIE COMMERCIALE - Définition - Méthodologie et outils - Exemples : cas concrets en lien avec les projets incubés</p>	<p>DEFINIR SA STRATEGIE DE COMMERCIALISATION - Positionnement de marché - Politique de prix - Politique produit - Politique de communication - Argumentaire et outils de vente</p>	<p>EXT 12 juin : Brest 14 juin : Morlaix</p>
<p>Livrable : à définir en lien avec l'intervenant choisi</p>			
<p>6 Étude de marché Durée : 7h</p>	<p>COMPRENDRE SON TERRITOIRE ET SON MARCHÉ - Qu'est-ce qu'une étude de marché ? Un diagnostic territorial ? A quoi ça sert ? - Méthodologie de réalisation d'une étude de marché - Comprendre son environnement et les interactions entreprise-territoire - Obtenir des données qualitatives et quantitatives et savoir les traiter</p>	<p>REALISER SON ETUDE DE MARCHÉ - Démarrer l'étude de marché en collectif (chaque groupe travaille sur son projet) - Confronter ses hypothèses à la réalité du terrain - Réajuster son offre en fonction des besoins et de son environnement</p>	<p>EXT 19 juin : Brest 21 juin : Morlaix</p>
<p>Livrable en format numérique : - Réalisation de son étude de marché (à finir pour début septembre)</p>			
<p>7 Identité du projet, outils de communication Durée : 7h</p>	<p>STORY TELLING - Définition - Conseils pour un bon storytelling - Écrire sa petite histoire (les origines) - L'identité de la future entreprise : un projet, une culture, une image</p>	<p>PREMIERS OUTILS DE COMMUNICATION - Nom de l'entreprise, logo, marque - Charte graphique et champ lexical - Quelques outils pour commencer à communiquer sur le projet : réseaux sociaux, flyers, carte de visite, boîte mail</p>	<p>EXT 26 juin : Brest 28 juin : Morlaix</p>
<p>Livrable : à définir en lien avec l'intervenant choisi</p>			

JOURNEE DE TRAVAIL COLLECTIF (Morlaix+Brest) – 3 juillet

Matin : Visite d'une entreprise de l'ESS (choix collectif en fonction des besoins)

Après-Midi :

- Atelier d'intelligence collective : Réseaux d'affaires et identification des potentiels parrains
- Bilan d'étape collectif

Étape 3 : Déclinaison opérationnelle et chiffrée du projet (Social business plan)
Objectif du porteur : Être en capacité de démontrer de la viabilité du projet d'entreprise

<p>8 Fonctionnement de l'entreprise Durée : 7h</p>	<p>ORGANISER ET OUTILLER L'ENTREPRISE - Organiser et répartir le travail : définition et exemples concrets - Compétences générales nécessaires en gestion administrative et financière - Process de production et de distribution - Être une structure employeuse : Droits et devoirs de l'employeur. Quelques notions de bases en RH : gestion des plannings et congés, des recrutements, des conditions de travail et de la sécurité, conventions collectives, formation, représentation du personnel... - Les outils de comptabilité et de gestion - Quand et pourquoi faire appel à un expert-comptable ? À un CAC ? - Les outils informatiques : logiciels,</p>	<p>METTRE EN PLACE UNE ORGANISATION INTERNE VIABLE - Construire son process de production - Schématiser l'organisation de ses locaux - Estimer les besoins humains (nombre d'ETP, compétences requises) - Identifier les besoins en formation complémentaires des porteurs de projet - Organiser le travail de l'équipe salariée en lien avec les prestataires/partenaires - Estimer les besoins en matériel et leur durée d'amortissement</p>	<p>EXT 10 juillet : Brest 12 juillet : Morlaix</p>
--	--	---	--

	matériel nécessaires - Autres outils et matériels - Bien choisir son local		
	Livrable écrit ou format numérique : - Schéma organisationnel synthétisant le fonctionnement de l'entreprise (process de production et de distribution) - Estimation des besoins en locaux (typologie, volumes, etc.) - Tableau listant le nombre d'ETP requis et les compétences associées - Première idée de planning de l'ensemble des salariés - Tableau listant le matériel nécessaire avec durée d'amortissement		
9 Budget prévisionnel Durée : 7h	CHIFFRAGE ET BUDGET - Qu'est-ce qu'un budget prévisionnel ? - Comment calculer son chiffre d'affaire ? - Calculer ses coûts fixes et coûts variables - Calculer la masse salariale - Calculer la dotation aux amortissements	REALISER SON BUDGET PREVISIONNEL - Déterminer le seuil de rentabilité (point mort) du projet - Construire un budget prévisionnel sur les 3 premières années - Expliquer les étapes de la mise à l'échelle « de croisière » du projet	EXT 4 septembre : Brest 6 septembre : Morlaix
	Livrable en format numérique : Tableau excel réajustable exposant le budget prévisionnel du projet		
10 Plan de financement Durée : 7h	FINANCER SON PROJET - Qu'est-ce qu'un plan de financement ? - Lexique : immobilisations, BFR, apports, CCA, etc. - Établir une stratégie de financement - Les acteurs et aides au financement de la création d'entreprise : fonds propres, aides publiques classiques et spécifiques à l'ESS (subventions, AAP, garanties à l'emprunt...), finance-ment participatif et autres financements privés (emprunt, mécénat, prises de participation, AAP de fondations...)	REALISER SON PLAN DE FINANCEMENT - Chiffrer précisément les besoins de financement de son projet - Identification des sources potentielles de financement - Sur cette base, élaborer un plan de financement sur 3ans - Élaborer un plan de trésorerie sur les 12 premiers mois d'activité	EXT 11 septembre : Brest 13 septembre : Morlaix
	Livrable en format numérique : Tableau excel adaptable exposant le plan de financement du projet		
11 Cadre juridique, social et fiscal Durée : 7h	COMPRENDRE LE CADRE JURIDIQUE, SOCIAL ET FISCAL DES ENTREPRISES DE L'ESS - Cadre réglementaire général : sécurité, hygiène, professions réglementées, normes européennes d'application obligatoires ; et les spécificités par secteurs d'activité - Statuts juridiques de l'ESS (au sens de la loi du 31 juillet 2014) - Fiscalité des entreprises (dont fiscalité particulière des entreprises de l'ESS : association, SCOP-SCIC, fondations...)	INSERER SON PROJET DANS UN CADRE JURIDIQUE ET STATUTAIRE - Choisir une forme juridique adaptée à son projet - Rédiger ses statuts : comment, avec qui se faire accompagner ? - Conformer son projet au cadre réglementaire - Évaluer la fiscalité de sa future entreprise - Connaître son processus d'immatriculation et son coût	EXT 18 septembre : Brest 20 septembre : Morlaix
	Livrable en format numérique - Listing de l'ensemble de la réglementation à laquelle sera soumis le projet. Identifier les points de vigilance. - Choix argumenté d'une ou deux formes juridiques adaptées au projet - Réajuster le plan de financement en fonction du coût de création		
12 Présentation orale Durée : 7h	TECHNIQUES D'EXPRESSION ORALE - Définition et enjeux - Méthodes - Exemples et exercices en collectif	SAVOIR CONVAINCRE A L'ORAL - Pitcher son projet en 1-3-10 min - Préparer un entretien - Défendre son business plan devant de potentiels partenaires	EXT 25 septembre : Brest 27 septembre : Morlaix
	Livrable : être en capacité de présenter son projet à l'oral dans différentes situations		
JOURNEE DE TRAVAIL COLLECTIF (Morlaix+Brest) – 4 Octobre Matin : Visite d'une entreprise de l'ESS (choix collectif en fonction des besoins) Après-midi : - Jeu de rôle : Présenter et défendre son projet devant un (vrai) banquier - Rendu des dossiers de présentation - Bilan d'étape en collectif			
COMITE D'APPUI : présentation écrite et orale des projets			31/10/18 (reste à confirmer)