
IDEATION ET CONCEPTION DE SOLUTIONS

AUTEUR :

DOCUMENT REVISE LE : 05/06/2021

A- OBJECTIFS DU MODULE

I. OBJECTIFS DE FORMATION

Augmenter sa culture générale de l'écosystème digital et de l'univers de l'entrepreneuriat. Comprendre les causes d'échecs des entrepreneurs en France, dresser une cartographie de l'innovation en France, loin de l'image de startup nation.

A l'issue du module, les apprenants seront capables de :

- Comprendre l'intérêt d'un lean canvas et en créer dans le cadre de projet entrepreneurial
- Avoir un regard critique sur ce qu'est réellement l'entrepreneuriat et sur le quotidien d'un(e) entrepreneur(e)
- Connaître les différents documents nécessaires à tout porteur de projet

II. OBJECTIFS PEDAGOGIQUES DE VOTRE MODULE

Au cours du module, les participants apprendront à :

- Créer un lean canva global
- Analyser les business models des entreprises
- Eviter les pièges du quotidien d'un entrepreneur

B- PRE-REQUIS

Ce module s'adresse aux apprenants du cursus 4DIG

C- DUREE

Le module est d'une durée de 27h.

D- MOYENS PEDAGOGIQUES

Ce module mobilise les moyens matériels suivants :

- Salle de formation équipée de rétroprojecteur
- Ordinateurs personnels des apprenants

Un support de formation sera remis à chaque apprenant à la fin de chaque partie et en fin de module.

Le module sera animé sous forme de :

- Conférence sur les principales causes d'échecs des startups
- Etudes de cas concrets
- Travaux individuels de réflexion et d'analyse de business model
- Jeu de rôle et mise en situation de pitch investisseur

E- PROGRAMME DU MODULE

I. Conférence sur l'échec

- A. Les 20 principales raisons d'échecs d'entrepreneurs
- B. Retour d'expérience sur le cas wegravit
- C. Les différentes phases face à l'échec

II. L'écosystème entrepreneurial français

- A. Le capital
- B. Le savoir Faire
- C. La rebellion
- D. Clusterisation et environnement

III Les outils de présentation des startups

- A. Business model et lean canvas
- B. 10 slides Pitch deck
- C. Savoir présenter un projet simplement
- D. L'art du pitch

F- DECOUPAGE PAR SEANCE

Séance 1 :

Support(s) de formation : Conférence

Séance 2 :

Support(s) de formation : Présentation powerpoint + échanges et retours d'expérience
+ vidéos

Séance 3 :

Support(s) de formation : Présentation powerpoint + échanges et retours d'expérience
+ jeu de rôle

Séance 4 :

Support(s) de formation : Présentation powerpoint + échanges et retours d'expérience
+ jeu de rôle

Séance 5 :

Support(s) de formation : Présentation powerpoint + échanges et retours d'expérience
+ jeu de rôle (investisseur)

G- SUIVI ET EVALUATION

Évaluation au travers de l'étude de 3 business model sous la forme de lean canvas