



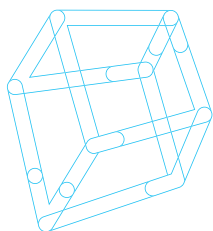
INCUBA'SCHOOL
L'ACCÉLÉRATEUR D'ENTREPRENEURIAT

Guide 2020

un incubateur de la

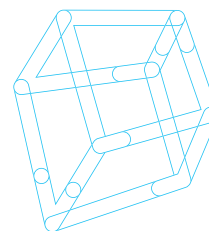


CCI PARIS ILE-DE-FRANCE



Sommaire

Édito.....	3
Une équipe pour vous accompagner.....	4
Présentation du programme.....	5
Demo Day.....	7
Présentation des référents.....	8
Allier performance économique et performance sociale.....	10
Axe Client	11
Vendre ? Ou faire acheter !.....	12
Digital business	13
Axe Argent	14
Initiation à la démarche financière du Business Plan.....	16
Construire, rédiger, présenter son business plan.....	17
Aspects juridiques, fiscaux et sociaux.....	19
Droit de l'internet.....	20
Axe Entrepreneur	21
L'entrepreneur, au-delà des mythes.....	22
Pitcher et présenter votre projet !.....	23
Pitcher pour lever des fonds.....	24
Peer-coaching et ateliers participatifs.....	25
Révéler son image - 1.....	26
Révéler son image - 2.....	27
Un site de la CCI Paris IDF.....	28
Internet.....	29
Inscription aux ateliers et réservation de salle.....	30
Après Incuba'School.....	31



Bienvenue à Incuba'School

Bienvenue !

Ce guide vous aidera à bien vous repérer dans le dispositif et à tirer le meilleur profit des ressources à votre disposition pendant les six mois que nous vivrons ensemble.

Vous trouverez à Incuba'School des entrepreneurs, des experts et des animateurs qui croient en votre potentiel. Ils vous écouteront avec intérêt et bienveillance, et exprimeront avec sincérité leurs avis, conseils, et critiques. Ils vous pousseront à trouver des solutions et surtout à vous mettre en mouvement, car c'est dans l'action que vous concrétiserez votre projet.

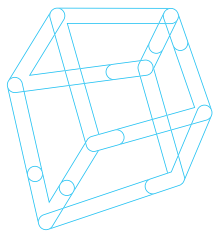
Mais sans vous, rien n'est possible !

La richesse de l'incubateur et la réussite de son programme dépendent aussi de votre capacité à collaborer entre vous ! C'est un équilibre fragile qui repose sur votre implication, votre disponibilité et votre envie de partager.

Avec toute l'équipe d'Incuba'School, je vous souhaite la bienvenue, et tout le bonheur possible dans vos projets.

Fabrice Roncière
Responsable d'Incuba'School
Coordinateur Entrepreneuriat ERF





Une équipe pour vous accompagner



Fabrice Roncière

Responsable Incuba'School

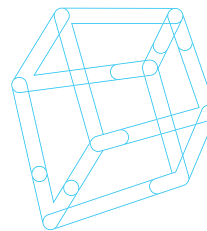
01 55 65 51 60
fronciere@cci-paris-idf.fr



Nathalie Dor-Ragon

Chargée des programmes Incuba'School

01 55 65 50 50
ndorragon@cci-paris-idf.fr



Présentation du programme

La semaine d'intégration

La semaine d'intégration est très importante pour la dynamique et la qualité de l'incubation. Elle repose sur l'engagement, bienveillant et réceptif de chacun. Elle permet notamment, la rencontre avec les autres incubés et leurs projets, ainsi qu'avec les référents d'axes et l'ensemble du dispositif.

Au cours de cette semaine :

- un vocabulaire et un horizon commun sont proposés,
- l'ensemble du dispositif est décrit pour permettre à chacun de se l'approprier,
- les premières confrontations sont organisées afin de donner à chacun l'impulsion de départ,
- un référent est affecté à chaque projet,
- chaque projet choisit son peer coach et définit ses objectifs de coaching,
- les ateliers participatifs sont mis sur pieds,
- les incubés font connaissance entre eux, favorisant l'immersion d'un esprit de corps.

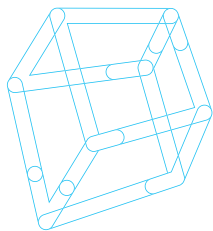
Les confrontations

Trois confrontations sont organisées : pendant la semaine d'intégration, au premier et au deuxième tiers de l'incubation. Elles constituent les **jalons primordiaux** du dispositif et sont absolument **obligatoires**. L'objectif est de permettre à chaque entrepreneur de se confronter formellement à ses pairs ainsi qu'aux référents, pour profiter de leurs retours constructifs et bienveillants. Ces séances de travail en co-construction se déroulent par demi-journées dédiées tant à l'affirmation de la dynamique de chaque projet présenté, qu'au développement du discernement et de la sensibilité entrepreneuriale des participants. La confrontation de l'avancée de chacun des projets suit une organisation précise.

Déroulement des confrontations, pour chaque projet présenté :

- 10 minutes de présentation dont pitch
- 10 minutes d'échanges sous forme de questions / réponses
- 10 minutes de feedback
- 15 secondes de retour à chaud





Présentation du programme

La restitution des échanges (questions) et des feedbacks est formalisée par les participants pour être transmise à tous les intervenants, afin qu'ils puissent la consulter avant tout entretien individuel.

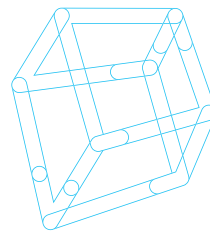
Attention : ces séances de travail nécessitent une préparation consciencieuse de la part de chaque participant. Professionnalisme, bienveillance, attention et respect pour les autres restent les maîtres mots pendant les confrontations.

Les ateliers participatifs

Chaque équipe incubée s'engage à proposer aux autres un atelier libre dans lequel elle partage, pendant 1 à 2 heures maximum avec ceux qui sont intéressés, ses connaissances ou le fruit de ses recherches sur un sujet qui la passionne ou qui lui est utile pour ses démarches. Le programme de ces ateliers participatifs s'organise dès la semaine d'intégration avec l'aide des référents. Sitôt lancé, il est de la responsabilité de l'ensemble des incubés eux-mêmes. Les sujets traités sont totalement libres et peuvent aller du growth hacking au dépôt de marques. Et pour ceux qui ne trouvent pas de sujet, il est toujours possible de proposer des sessions de travail sur des thèmes tels que le modèle d'organisation, le modèle économique, la pratique du pitch...

Le peer coaching

Parce qu'on apprend mieux entre pairs et parce que c'est en aidant les autres qu'on s'aide soi-même le mieux à dépasser ses limites, le peer coaching tient une place importante à Incuba'School. Chaque projet s'engage ainsi dès la semaine d'intégration dans un programme de peer coaching modulable et ajustable en fonction des disponibilités de chacun. Avec l'aide de Linda Guillon, qui organise et supervise le programme, les objectifs de chacun seront définis formellement et raisonnablement pour permettre, au fil de l'incubation, sa progression dans ses démarches et dans son geste de coach.



Demo day

Le grand événement de clôture de vos 6 mois d'incubation. Il regroupe tous les entrepreneurs accompagnés pendant l'année – tant ceux de la Promo 2020 du programme « Concrétisez votre business » que ceux des deux sessions du programme « Testez votre business ».

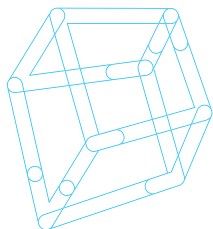
Il permet de prendre pleinement conscience de l'évolution de vos projets. Chaque entrepreneur qui le souhaite peut exposer ses produits ou services, et tous participent au concours de pitches.

Prix du Meilleur pitch,
Prix du Meilleur Potentiel,
Prix des référents,
Prix Espoir Programme 1.
Quel sera le vôtre ?

À cette occasion, Incuba'School invite les membres des jurys qui vous ont sélectionné et l'ensemble de nos partenaires : des réseaux d'accompagnement à la création d'entreprise (CCI et hors CCI), des fonds d'investissement et des Business Angels. Et, bien sûr, les anciens d'Incuba'School !

Pour vous, c'est le moment de convier vos prospects, clients, partenaires et proches. Une belle occasion pour démarrer une campagne de love money ?





Présentation des référents



Bruno Moranda
07 81 39 72 01
casberbru@gmail.com

Bruno Moranda

Après une formation à l'École Nationale de la Métallurgie et de l'Industrie des Mines de Nancy, Bruno Moranda débute en tant que conducteur de travaux spécialisé en travaux miniers.

En 1987, voulant assouvir sa passion pour la vente et le management, il crée son premier point de vente en tant que franchisé pour une grande enseigne de l'ameublement.

Pendant presque vingt ans, il crée un nouveau centre de profit par an et devient le premier acteur de l'ameublement en France.

Il crée sa première franchise en 1994 et met en place plus de 100 franchisés en quinze mois.

Il crée sa deuxième franchise en 1998 et ouvre 42 magasins la première année. Il vend sa première franchise en 1999 et la deuxième en 2001.

Il se consacre à la bonne marche des 17 points de vente qu'il conserve et vend son groupe en 2012.

Depuis, il se consacre à la transmission de son savoir avec pour seul objectif la réussite des créateurs d'entreprise.



Michelle Jean-Baptiste
06 12 69 13 76
michelle.mjbc consulting@gmail.com

Michelle Jean-Baptiste

Coach Business Développeur en droit des affaires, de l'Internet et en management en France et à l'international. Fondatrice et DG de TOP&WIN - MJB Consulting dédiée depuis 1997 au conseil et à la formation juridique et commerciale.

Conférencière en écoles d'ingénieurs et de commerce (HETIC, EFREI, ISTE, ISC Paris, ESCP Business School, Gobelins...). Auteure de plusieurs ouvrages de référence sur le commerce, le marketing et les réseaux online (Litec, Larousse, Eyrolles, Nathan Les Echos, etc.).

Son cursus :

Doctorat à Cambridge

DEA Droit et Gestion de l'Entreprise Paris IX Dauphine

Barreau de New York - Maîtrise de Droit des Affaires Internationales



Charles Fouché
06 70 48 92 93
charles.fouche@fouche1820.com

Charles Fouché

Charles Fouché est un entrepreneur qui dirige une société spécialisée dans la vente par correspondance de tisanes et de compléments alimentaires.

Diplômé d'un MBA de Babson College et d'un Ph D en Management de Projet et Entrepreneuriat de l'ESCP Lille, il enseigne depuis 15 ans avec passion et engagement la création d'entreprise, la stratégie et l'intrapreneuriat dans des institutions telles que ESCP Business School, NEOMA Business School... Il anime également un mini-incubateur social qu'il a monté pour AG2R La Mondiale. Non traditional academic, il défend l'importance du retour à une pédagogie intuitive pour ces matières du management tournées vers les échanges et la construction du monde de demain.



Rodolphe Cotellet
06 17 46 24 93
rcotellet@solidere.fr

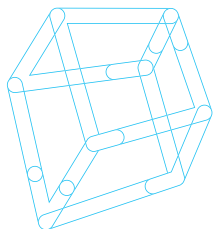
Rodolphe Cotellet

Passionné et engagé, acteur reconnu dans l'univers DD et ESS, disposant d'un vaste réseau, Rodolphe Cotellet est un expert dans le conseil et l'accompagnement de projets durables et d'économie solidaire auprès d'entreprises, d'associations et d'Institutions.

Titulaire d'un DEA en linguistique et d'un Master en Entrepreneuriat et Innovation à l'ESCP, il est le fondateur et le gérant de Solidere Conseil, dédié à l'accompagnement de projets solidaires. Il enseigne et participe au développement de projets depuis plus de 20 ans, au sein d'Universités et de grandes écoles de commerce. Il est au cœur des réseaux de financements solidaires et pourra accompagner une démarche de recherche de fonds.

Il accompagnera les porteurs de projet dans une dynamique de RSE, d'entrepreneuriat social, de mesure d'impact économique, environnemental et social et de positionnement face à ces enjeux.





Allier performance économique et performance sociale



Rodolphe Cotelte
06 17 46 24 93
rcotelte@solidere.fr

Atelier :
1/2 journée

Questions essentielles

- Quelles sont ma posture et mon éthique face aux enjeux du développement durable ?
- Quels sont les leviers solidaires et durables dans mon projet pour développer aussi mon chiffre d'affaires ?
- Quels sont les réseaux, ressources et compétences que je peux mobiliser pour répondre à ces enjeux ?
- Comment me différencier et intégrer ces aspects dans mon offre, dans ma communication ?

Objectifs

Partir de la richesse de chacun, de ses attentes et valeurs.
Développer sa réflexion, identifier les leviers du développement durable dans son projet.
Apporter des outils, une démarche solidaire et sociale.

Programme

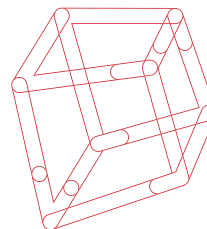
Valoriser mes valeurs, mon éthique dans mon projet.
Rechercher les forces et leviers liés aux enjeux du développement durable.
Développer mes avantages concurrentiels.
Relier démarche éthique et démarche commerciale.
Créer des outils de communication en relation avec mes valeurs
Réaliser une charte éthique.
Collaborer avec des réseaux solidaires et durables.
Pouvoir déposer une demande de financements solidaires.

Méthode pédagogique

L'enrichissement de vos pratiques et de votre réflexion.
L'étude de cas concrets.
La promotion d'une démarche collaborative entre les participants avec votre équipe et vos partenaires.

Ce que doit fournir l'entrepreneur

L'entrepreneur est invité à partager, échanger et s'enrichir des pratiques et cas observés.
Il devra réfléchir aux compétences et réseaux à mobiliser pour développer sa vision et ses valeurs en rapport avec cette démarche.



Axe Client



Bruno Moranda

07 81 39 72 01
casberbru@gmail.com

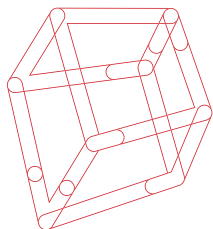


Darasing Vanh Homsombath

06 62 46 33 06
darasing@gmx.fr

Formé à EPITA et après 6 ans d'expérience dans une SS2I, Darasing Vanh Homsombath ose, en 2005, se lancer dans l'aventure des médias, en fondant lao-agency-press.fr, une agence photographique d'information et de reportage.
Diplômé en 2012 de Sciences Po Paris, il se perfectionne dans le management des médias et du numérique.
En 2017, il rejoint Incuba'School en qualité d'intervenant digital.





Vendre ? Ou faire acheter !



Bruno Moranda
07 81 39 72 01
casberbru@gmail.com

Atelier :
Fil rouge
1 journée par mois

Participation
recommandée à la
totalité des ateliers

Questions essentielles

- Est-ce que je sais convaincre et faire acheter ?
- Est-ce que je connais la différence entre vendre et faire acheter ?
- Est-ce que je sais construire mon argumentaire ?

Objectifs

Se familiariser avec la vente ou renforcer ses compétences
Tester son argumentaire et sa stratégie commerciale

Programme

Découvrir l'entretien de vente :

- Structure
- Méthode

Les étapes de l'entretien de vente :

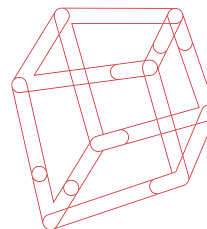
- La prise de contact
- Les besoins
- Les objections
- Les moyens
- La proposition
- La finalisation

Méthode pédagogique

Cours collectif
Simulations
Jeux de rôles

Ce que doit fournir l'entrepreneur

L'identité professionnelle de sa cible et de ses interlocuteurs



Digital business



Darasing Vanh Homsombath
06 62 46 33 06
darasing@gmx.fr

Atelier :
Marketing digital :
les fondamentaux
1 journée

Concevoir une
stratégie digitale
1 journée

Convaincre
par le pitch vidéo
1 journée

Questions essentielles

- Quels sont les outils numériques que l'entrepreneur doit maîtriser ?
- Comment être « up to date » sur les tendances ?

Objectifs

L'atelier digital s'efforce de vous fournir les éléments de compréhension de la galaxie du digital business.

Programme

Les enjeux du digital business
L'organisation de l'entrepreneur digital
Les bases de la grammaire digitale

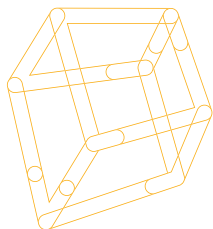
Méthode pédagogique

La pédagogie d'apprentissage se veut bienveillante et agile. Elle se base sur la forte culture du digital de l'intervenant. Les théories seront adaptées à partir de l'audit digital de votre projet.

Ce que doit fournir l'entrepreneur

Sa motivation et sa curiosité.





Axe Argent



Olivier Fortin
06 78 40 43 03
formatfortin@aol.com

Olivier Fortin

Une première expérience en audit (PWC), contrôle de gestion, finance et stratégie au sein de groupes internationaux. Dirigeant d'entreprise dans le secteur de la communication graphique et du multimédia durant plus de 10 ans. Depuis 12 ans, il s'est orienté vers des activités de conseil auprès des PME et de formation. Professeur associé en gestion et entrepreneuriat à l'Institut d'Optique Graduate School. Il vous accompagne en partageant ses nombreuses expériences afin de vous permettre de structurer et formaliser avec efficacité la démarche opérationnelle et financière de vos projets.



Nadine Chartrain
06 10 80 62 57
nadine.chartrain@efigie.fr

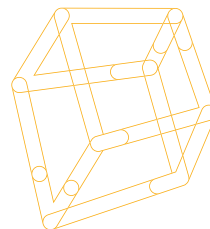
Nadine Chartrain

Depuis 2000, dirigeante de son cabinet EFIGIE de gestion financière / direction financière à temps partagé :

- Accompagnement des dirigeants dans la gestion financière de leur société : budget, pilotage de résultat, prévision et suivi de trésorerie, recherche de financement, organisation comptable et administrative,
- Accompagnement des créateurs et repreneurs d'entreprise dans la partie financière de leurs projets : business plan, financement et démarrage opérationnel,
- Formation de dirigeants (PLATO), créateurs (Incuba'School), repreneurs (CRA) ou étudiants au sein d'écoles de commerce et d'ingénieurs.

Depuis 2015 : associée de FINALA92, cabinet d'expertise comptable. Sa formation :

- Maîtrise de gestion (IAE)
- DESS de contrôle de gestion et d'audit (Sorbonne)
- DECF : Diplôme d'Études Comptables et Financières



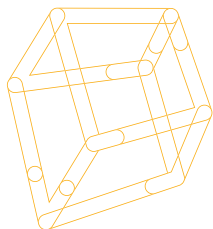
Axe Argent



Michelle Jean-Baptiste

06 12 69 13 76
michelle.mjbconsulting@gmail.com





Aspects juridiques, fiscaux et sociaux



Michelle Jean-Baptiste
06 12 69 13 76
michelle.mjbconsulting@gmail.com

Atelier collectif :
1 journée

Questions essentielles

- Comment créer sa société ?
- Vendre et protéger ses produits et services en toute légalité ?
- Comment envisager ses droits et ses obligations en tant que dirigeant ?

Objectifs

Sensibiliser le groupe à tous les risques inhérents au choix du statut juridique.

Maîtrise des droits liés à la création d'entreprise : droit des sociétés, droit commercial, droit de la concurrence, nouvelles technologies, marques...

Programme

L'enjeu des obligations réglementaires et juridiques.

La stratégie juridique en situation de création d'entreprise.

Travail sur les projets personnels.

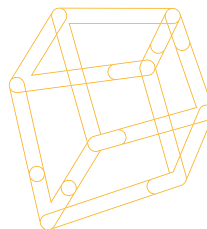
Méthode pédagogique

Cours

Coaching juridico-commercial

Ce que doit fournir l'entrepreneur

Toutes les informations qu'il possède sur son secteur (marché, client...) et les orientations qu'il compte prendre en matière juridique.



Initiation à la démarche financière du Business Plan



Nadine Chartrain
06 10 80 62 57
nadine.chartrain@efigie.fr

Atelier :
1/2 journée

Questions essentielles

- Quelle démarche adopter pour transcrire mon projet en éléments chiffrés ?
- Comprendre les notions de base du langage financier.
- Comment traduire les éléments opérationnels de mon projet pour aboutir aux premiers éléments financiers du business plan ?
- Comment estimer mon besoin de financement pour lancer mon projet ?

Comprendre si mon projet peut être rentable.

Objectifs

Permettre au porteur de projet d'aborder l'aspect financier de façon progressive et de transcrire son projet en éléments chiffrés.

Programme

Description des différents axes du projet à chiffrer.

Présentation des tableaux prévisionnels.

Compréhension des éléments de base des éléments financiers d'un Business Plan type.

Entretien individuel.

Diagnostic de l'état d'avancement de la partie chiffrée du Business Plan.

Axes de travail pour démarrer la démarche financière.

Méthode pédagogique

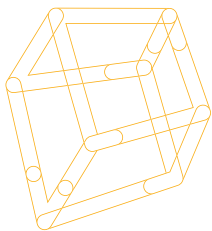
Exposé de la méthodologie à partir d'exemples.

Support : les grandes questions + un Business Plan type.

Ce que doit fournir l'entrepreneur

Tous les éléments financiers et opérationnels disponibles sur le projet.





Construire, rédiger, présenter son Business Plan



Olivier Fortin
06 78 40 43 03
formatfortin@aol.com

Questions essentielles

- Qui doit préparer, rédiger le Business Plan ?
- Comment traduire mon projet, mon idée dans un document de synthèse ?
- Comment réaliser un chiffrage crédible de mes hypothèses ?
- Que signifie dans la pratique « mettre en place une démarche stratégique » ?
- Quand préparer mon Business Plan ?
- Quels supports utiliser pour présenter mon projet ?
- Dans la pratique, comment défendre mon projet à l'oral ?

Objectif

Faire le point sur l'avancement du projet.
Amener l'incubant à réfléchir et agir de manière transversale entre le commercial, la production, l'organisation et le financier.
Aider à la compréhension et à réalisation du Business Plan.
Valider la cohérence du projet et du Business Model. Rendre un Business Plan finalisé dans les 6 mois

Ateliers : Construire, rédiger, présenter son Business Plan : cycle de 5 demi-journées :

- Mise en place du Business Model
- Intégration de la stratégie et de l'opérationnel
- Intégration de la finance et de la fiscalité
- Rédaction et présentation
- Valoriser son projet

Atelier :
Logiciel de simulation
1/2 journée

Programme

Diagnostic du projet en début de période (Kick Off présentation).
Outils d'aide à la construction de la démarche.
Méthodes pour analyser l'environnement du projet.
Validation du positionnement stratégique du couple projet/produit Business Model.
Contenu et rédaction du dossier Business Plan, executive summary.
Validation des données financières et de leur présentation
Valorisation de l'entreprise.

Méthode pédagogique

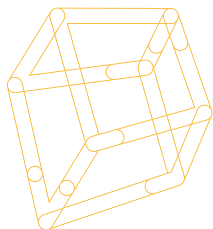
Ateliers de présentation des méthodes et outils (stratégie, finance, méthodologie...) avec questions/réponses.
Entretiens individuels.
Présentation du projet au groupe et entretiens contradictoires pour faire évoluer le Business Plan et valider le modèle économique.

Ce que doit fournir l'entrepreneur

Une présentation Powerpoint.
Une ébauche de Business Plan rédigé (partie économique et simulations financières) plus ou moins avancé en fonction des projets.
Tous les éléments permettant de visualiser l'offre commerciale (produits, maquette, plaquettes, site Internet...).

Toutes les informations permettant de valider l'intégration des éléments commerciaux dans la démarche globale du projet (couples clients/produits, marges, saisonnalité...).





Droit de l'internet



Michelle Jean-Baptiste

06 12 69 13 76
michelle.mjbconsulting@gmail.com

Questions essentielles

- Comment... prospecter online ?
- Créer un site web ? Vendre online ? Acheter online ?
- Faire de la pub online ?
- Faire une campagne d'e-mailing ?
- Faire de la promotion online ?... en toute légalité.

Objectifs

Connaître l'environnement juridique du web
Savoir utiliser le droit de manière stratégique au service du développement commercial de son entreprise, de ses produits et de ses services.

Promouvoir son site internet et ses produits en ligne en toute légalité.

Programme

Droit des noms de domaine, droits liés aux contenus des sites internet, droit de la propriété intellectuelle, droit à la vie privée, droit de l'image, protection des données personnelles nominatives. Régime légal de la preuve des documents informatiques et du courrier électronique, contrats en ligne

La prospection online : droit *sui generis* des bases de données.

Aspects juridiques des campagnes d'e-mailing.

Formes et contenus de la publicité online.

Procédés et risques liés au paiement électronique.

Droits liés au web 2.0 : blogs, wiki, réseaux sociaux, mondes virtuels.

Méthode pédagogique

Démarche juridique pratique et dynamique au service des projets des participants.

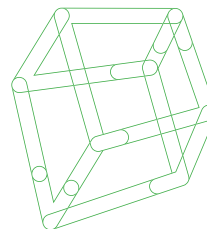
Apports théoriques et méthodologiques.

Travail sur les projets personnels.

Coaching juridico-commercial.

Ce que doit fournir l'entrepreneur

Toutes les informations qu'il possède sur son secteur (marché, client...) et les orientations qu'il compte prendre en matière de développement online.



Axe Entrepreneur



Charles Fouché

06 70 48 92 93
charles.fouche@fouche1820.com



Linda Guillon

06 64 81 22 65
linda@lindaguillon.com
www.lindaguillon.com

Ancienne gymnaste de haut niveau, Linda a pu, dès le plus jeune âge, expérimenter et se questionner en profondeur sur les aléas de la motivation à court, moyen et long terme.

Après une carrière dans le sport, l'éducation puis le marketing et la communication, elle a décidé en 2007 de mettre ses réflexions et ses connaissances sur le sujet au service des personnes en transition, des managers, des entrepreneurs et de leurs équipes afin que chacun crée de manière durable les conditions nécessaires à la motivation, l'épanouissement et l'accomplissement professionnel.

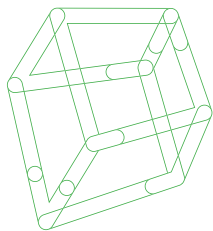


Sonia Fillaud

06 14 08 03 81
sonia@miroirconsulting.fr

Formée à la Gestalt, diplôme obtenu en 2003. Sa particularité est de permettre à chaque personne d'optimiser son image professionnelle, de déployer toutes ses couleurs (langage verbal et non-verbal) et de les révéler en fonction du contexte et de l'interlocuteur. Sa posture gestaltiste (qui privilégie le comment de la situation et non le pourquoi) est au service de l'image de la personne et de sa relation à l'autre. Elle travaille sur la façon de communiquer et d'interagir avec son environnement. Elle filme des situations concrètes en proposant un nouvel éclairage, le but étant de trouver un comportement plus adapté à son milieu professionnel.





Les conditions de votre accomplissement entrepreneurial : alignez votre projet avec vos forces, vos valeurs et votre raison d'être personnelle



Linda Guillon
06 64 81 22 65
linda@lindaguillon.com
www.lindaguillon.com

Atelier :
1/2 journée par mois

Questions essentielles

- Mon projet est-il en adéquation avec ma personnalité, mes valeurs, mes besoins fondamentaux, mes aspirations profondes ?
- Qu'est-ce que je souhaite apporter le plus au monde au travers de mon projet ?
- Qu'est-ce qui me motive dans ce projet ?
- Quel rôle je souhaite avoir dans mon entreprise à court, moyen et long terme ?
- Comment respecter mes besoins et mon équilibre de vie tout au long de ma vie d'entrepreneur ?

Objectif

Clarifier la posture d'entrepreneur qui vous correspond et sur laquelle vous appuyer pour développer votre projet

Clarifier, respecter et développer vos forces, vos valeurs, vos leviers de motivation, vos besoins fondamentaux, votre rythme en tant que chef d'entreprise afin de vous réaliser et de permettre à votre projet d'être pérenne et en cohérence avec qui vous êtes.

Programme

Mieux se connaître pour mieux appréhender les défis et les obstacles que l'entrepreneur rencontre au quotidien.

Mettre en cohérence son projet avec sa personnalité afin de l'incarner au mieux pour le porter, le communiquer et le mener de l'intention à l'action efficace.

S'économiser en s'appuyant sur ses forces et en trouvant les complémentarités nécessaires sur les points de faiblesses.

Méthode pédagogique

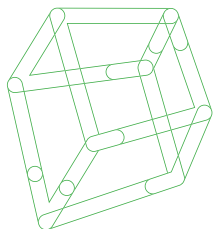
La démarche est une démarche construite au travers de mes propres recherches et connaissances (Fondamentaux de la motivation, PNL, Neurosciences, Mode Opératoire Identitaire, pédagogies nouvelles).

Tout au long de l'atelier, le travail introspectif se fera en alternance avec le travail collaboratif et l'effet miroir : le groupe sera un soutien et apportera un éclairage constructif et dynamisant, le tout avec une grande vigilance sur la bienveillance au sein du groupe.

Ce que doit fournir l'entrepreneur

Son authenticité, son écoute, son ouverture d'esprit et son absence de jugement vis-à-vis des autres





L'entrepreneur, au-delà des mythes



Charles Fouché
06 70 48 92 93
charles.fouche@
fouche1820.com

Atelier :
1/2 journée

Programme

- Un axe entrepreneur mais pourquoi ?
- Qu'est-ce qui est essentiel dans la démarche entrepreneuriale ?
- À quoi ancrer ses démarches pour bien profiter de l'Incuba'School ?
- Comment cultiver la volonté ?
- Comment affûter son discernement ?

Objectifs

Le créateur d'entreprise, porté par son enthousiasme, son inspiration, mais aussi ses doutes et ses appréhensions tend à oublier qu'il porte en lui à la fois ses principaux atouts et ses plus grandes difficultés potentielles. Il se raccroche à un certain nombre de mythes et se réfugie souvent dans ses pensées ou dans la recherche frénétique d'informations ou de solutions toutes faites. Pourtant, aussi intellectuelle, technique et sophistiquée que peut être sa réflexion, celle-ci a de bonnes chances de devenir une implacable source d'inertie. Cet atelier a pour objectif de nourrir le discernement et de cadrer une démarche entrepreneuriale consciente, tournée principalement vers l'accomplissement.

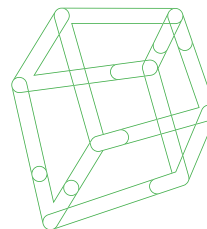
Méthode pédagogique

Démonter les mythes et rejeter les préjugés.
Bon sens et pragmatisme pour lier la théorie à la pratique.
Nourrir une pensée vivante tournée vers la création de valeur et le passage à l'acte.
Proposer une cardinalité entrepreneuriale pour fonder la démarche pendant l'incubation et bien au-delà...

L'approche pédagogique est basée sur la force du témoignage et le partage de l'expérience.
Une place importante est accordée à l'interaction entre les participants.

Ce que doit fournir l'entrepreneur

L'entrepreneur est invité à mettre le plus possible de côté ses a priori et ses certitudes, pour être en mesure de recevoir ce qui sera partagé.



Peer-coaching et ateliers participatifs



Linda Guillon
06 64 81 22 65
linda@lindaguillon.com
www.lindaguillon.com

Atelier :
1/2 journée

Mise en place :
1/2 journée

Supervision

Questions essentielles

Comment peut-on s'entraider entre pairs de la promo et avec qui créer des synergies durables ?
À qui, au sein de la promotion, puis-je faire appel lorsque je rencontre un obstacle ou si j'ai besoin d'acquérir des connaissances ?
Comment puis-je contribuer et aider les autres membres du groupe ?

Objectif

Mieux connaître les autres membres de la promotion.
Créer des binômes, des groupes de pairs et/ou des ateliers de partage de compétences pour s'entraider, se soutenir, s'apporter des compétences et des connaissances respectives.

Programme

Définir les besoins en compétences nécessaires pour avancer sur mon projet.
Faire plus ample connaissance avec mes pairs pour créer du lien et une dynamique collaborative dans la promotion
Détecer les compétences et connaissances de mes pairs pour plus de synergies.

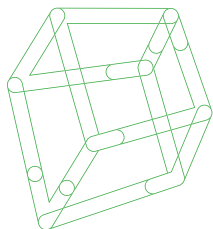
Méthode pédagogique

L'approche pédagogique sera une approche collaborative avec des techniques d'intelligence collective.

Ce que doit fournir l'entrepreneur

Son ouverture d'esprit et l'envie d'apporter autant que de recevoir.
Plus chacun donnera, plus la dynamique pourra se créer et chacun, au sein de la promotion, y gagnera.





Pitcher pour lever des fonds



Charles Fouché
06 70 48 92 93
charles.fouche@
fouche1820.com

Atelier :
1/2 journée
pour comprendre
les investisseurs et
améliorer son pitch

Questions essentielles

- Comment s'organise la rencontre avec des investisseurs potentiels ?
- Qui sont les Business Angels, les fonds d'investissement ? Quelles sont leurs attentes ?
- Comment se déroule le concours de pitches du Demo Day ?
- Comment améliorer encore ma présentation ou mon pitch ?

Programme

Situé au point de confluence entre la véritable maturité du projet, celle de son porteur et sa foi en l'avenir, l'exercice du pitch conjugue raison et émotion. La difficulté tend encore à croître lorsqu'on y ajoute des objectifs de recherche de soutiens ou de financements. À quelques jours du Demo Day c'est l'occasion de confronter le ou les porteurs de projets, ce qu'ils conçoivent et ce qu'ils parviennent à énoncer.

L'atelier permet également de faire un point sur les pitches et les pitch decks des participants. C'est également l'occasion de démystifier et de décrire la galaxie du capital risk.

Objectifs

Pratiquer et améliorer les pitches pour le Demo Day.
Démystifier le monde des investisseurs.
Revenir sur le pitch deck et son contenu.

Méthode pédagogique

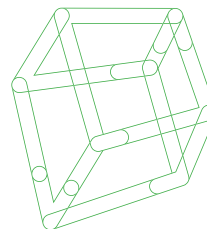
L'atelier propose un point sur les différents types d'investisseurs en capital et sur leurs attentes.

Il revient également sur le déroulement du concours de pitch lors du Demo Day.

Le reste de l'atelier est consacré à la pratique.

Ce que doit fournir l'entrepreneur

Chaque entrepreneur vient avec un pitch à éprouver et éventuellement un pitch deck à confronter aux autres.



Pitcher et présentez votre projet !



Charles Fouché
06 70 48 92 93
charles.fouche@
fouche1820.com

Atelier :
1/2 journée
pour s'entraîner à
exprimer l'essentiel.

Questions essentielles

- Comment suggérer l'opportunité ?
- Comment exprimer ses besoins ?
- Comment décrire brièvement son organisation ?
- Comment souligner les leviers de création de valeurs ?
- Comment transmettre sa passion ?

Programme

Exprimer son projet de façon naturelle, fluide et claire est fondamental pour le créateur d'entreprise dont les démarches visent essentiellement à offrir aux autres ses services ou ses produits. Situé au point de confluence entre la véritable maturité du projet, celle de son porteur et sa foi en l'avenir, cet exercice qui conjugue raison et émotion est cependant loin d'être évident. Il constitue ainsi une formidable opportunité de confronter le ou les porteurs de projets, ce qu'ils conçoivent et ce qu'ils parviennent à énoncer.

Ce premier atelier pose les bases.

Objectifs

L'objectif est de permettre à chacun de trouver ses atouts naturels pour porter à haute et intelligible voix son projet.

Initier une « liberté de pitcher ».

Impulser la dynamique d'entraide mutuelle au pitch indispensable à Incuba'School.

Méthode pédagogique

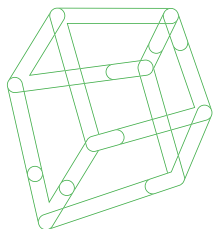
Cet atelier présente dans un premier temps aux participants les éléments méthodologiques de fond indispensables pour improviser efficacement un pitch ou une présentation de start-up. Le reste de l'atelier sera consacré à la pratique. Car en matière de pitch ou de présentation, c'est surtout en pratiquant qu'on gagne de l'assurance.

Ce que doit fournir l'entrepreneur

Les participants viennent à cet atelier pour pratiquer leur « elevator pitch » dans la joie et la bonne humeur.

Venez avec votre énergie et avec l'envie de la partager.





Révéler son image - 1



Sonia Fillaud
06 14 08 03 81
sonia@miroirconsulting.fr

Atelier :
1/2 journée

Questions essentielles

- Suis-je crédible dans ma façon de me présenter ?
- L'image que je véhicule est-elle en accord avec mon projet ?
- Comment puis-je dépasser certains a priori ou croyances limitantes ?

Objectif

Renforcer son image sur le plan professionnel en découvrant son potentiel et son impact sur autrui.
Oser la cohérence entre sa propre image et l'image de son projet.
Laisser une empreinte positive.

Programme

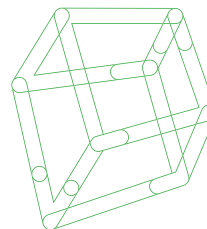
Émission et réception d'images
Découverte des projections
Décalage ou pas avec sa propre perception
Autocritique de son image
Son projet et soi
Impact et non impact

Méthode pédagogique

Outils : l'art du contact, « La Gestalt », ressentir pour mieux agir.
La caméra et la Gestalt : mettre le focus sur « le comment » de la situation et non sur « le pourquoi », pour créer du nouveau dans sa façon d'être et de communiquer.

Ce que doit fournir l'entrepreneur

Être dans l'acceptation de la coresponsabilité dans toute relation.



Révéler son image - 2



Sonia Fillaud
06 14 08 03 81
sonia@miroirconsulting.fr

Atelier :
1/2 journée

Questions essentielles

- Après un rendez-vous professionnel suis-je satisfait de mon impact ?
- Ai-je analysé ma qualité de contact, ma capacité à être en relation avec l'autre ?
- Quel est le scénario perdant et souvent récurrent qui me fragilise et quelles sont les clefs pour le transformer en scénario gagnant ?

Objectifs

Susciter le désir d'une plus grande cohérence entre son image verbale et non verbale et son secteur d'activité.
Adapter sa communication en fonction du contexte et de l'interlocuteur.
Agir sur sa qualité relationnelle pour être plus convaincant.

Programme

Focus sur son processus relationnel.
Observation et ressenti.
La réponse adéquate au contexte et à l'objectif visé.
Entraînement pour ancrer une nouvelle représentation de soi plus en adéquation avec sa posture professionnelle.
Crédibilité et attractivité sociale.

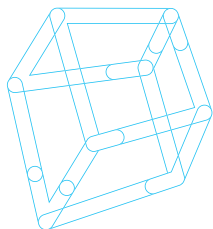
Méthode pédagogique

Outils : l'art du contact, « La Gestalt », ressentir pour mieux agir.
La caméra et la Gestalt : mettre le focus sur « le comment » de la situation et non sur « le pourquoi », pour créer du nouveau dans sa façon d'être et de communiquer.

Ce que doit fournir l'entrepreneur

Être dans l'acceptation de la coresponsabilité dans toute relation.





Un site de la CCI Paris IDF

Site Champerret

8 avenue de la Porte de Champerret - 75017 PARIS
ouvert du lundi au vendredi, de 7h45 à 21h

À l'entrée :

- Présentez votre badge sécurité et votre sac aux gardiens
- Donnez la liste de vos visiteurs à l'accueil avec votre numéro de portable pour être prévenu de leur arrivée

La restauration :

- Restaurant collectif : au niveau 1, ouvert du lundi au vendredi de 11 heures 45 à 13 heures 45 sur présentation de votre badge de restauration - tarif formation continue. N'oubliez pas votre badge pour déjeuner !
- Cafeteria : au niveau 2, sur présentation du badge de restauration



Nathalie Dor-Ragon

01 55 65 50 50
ndorragon@cci-paris-idf.fr

Un espace de travail adapté

Pour se concentrer, créer, produire, échanger, recevoir.

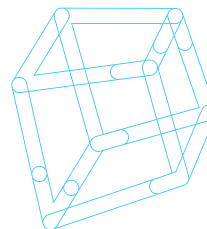
Un espace de coworking comprenant 10 postes de travail avec un accès internet, des postes téléphoniques, un EMF noir et blanc : imprimante, photocopieur et scan – **salle 621**

Un EMF couleur, dans le couloir, après la salle 611.

Trois salles de réunion en autogestion, à réserver directement sur le web Aurion : **salles 643, 645, 614**

Code d'accès unique aux salles : A5454

Merci de ne pas utiliser d'autres espaces sans passer par Nathalie



Internet

Votre identifiant edu.sir, reçu par mail, permet de vous connecter au réseau Wifi Pédagogie CCI.

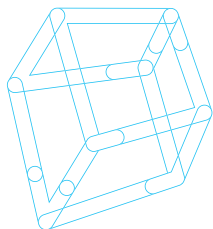
Après avoir modifié votre mot de passe, vous serez connecté au Wifi pendant tout votre hébergement.

Votre identifiant edu.sir et votre mot de passe modifié (**ne pas l'oublier !**) vous permettront l'accès aux PC fixes des salles d'Incuba'School.

Important : il n'est pas autorisé de débrancher les câbles Ethernet pour les connecter à votre ordinateur portable !

Règles pour le mot de passe : 8 caractères minimum, comprenant au moins 3 de ces critères : minuscule, majuscule, chiffre, caractère spécial.





Inscription aux ateliers et réservation de salle

Comment accéder à Aurion

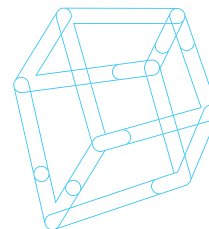
- Allez sur <https://moncompte.incubaschool.fr/>
- Cliquez sur « Recevoir mon mot de passe de connexion »
- Saisissez votre adresse mail (celle que vous avez donnée lors de votre inscription)
- Allez dans votre boîte mail
Vous aurez reçu un mail « Admin Aurion - Votre nouveau mot de passe »
- Retournez sur <https://moncompte.incubaschool.fr/>
Vos identifiants seront votre mail et le mot de passe envoyés.

Vous pourrez accéder à Aurion grâce à votre identifiant et au mot de passe envoyé. Vous devrez ensuite modifier le mot de passe en allant dans la rubrique : « Changer mon mot de passe »

The screenshot shows the Aurion web interface with a sidebar menu and a main content area. Red arrows point from text boxes to specific elements in the interface:

- Visualiser la liste de tous les ateliers avec les heures et dates.** Points to the 'Ateliers' table in the main content area.
- M'inscrire aux ateliers.** Points to the 'S'inscrire' link in the 'Ateliers' table.
- Télécharger le programme de l'atelier.** Points to the 'Documents' column in the 'Ateliers' table.
- Voir tous les ateliers auxquels je suis inscrit sous forme de liste.** Points to the 'Mes insct. aux ateliers' link in the sidebar.
- Voir tous les ateliers auxquels je suis inscrit sous forme de planning.** Points to the 'Mes ateliers - Planning' link in the sidebar.
- Voir tous les entretiens auxquels je suis inscrit.** Points to the 'Mes RDV coach-Entretiens' link in the sidebar.
- Je veux réserver une salle.** Points to the 'Réservation salles' section in the sidebar.
- Voir la liste de mes réservations de salles.** Points to the 'Mes réservations' link in the sidebar.

Ateliers	Dates	Documents
S'inscrire cours Anglais - Session A	Jeu. 03/09 à 10:30-13:30 - Ven. 04/09 à 13:30-16:30	SYNTHÈSE ENJEU MOOC'S PDF
S'inscrire cours Anglais - Session B	Ven. 04/09 à 10:30-13:30	



Après Incuba'School

Nathalie Dor-Ragon
*Chargée des programmes
Incuba'School*

01 55 65 50 50
ndorragon@cci-paris-idf.fr

Incuba'School sera toujours là pour vous accueillir ponctuellement pour une réunion, répondre à vos questions, vous orienter et vous mettre en contact avec son réseau. Nous continuerons à vous tenir informé sur les programmes proposés, à vous transmettre toute information qui peut vous être utile : concours, appels à projets... Et bien entendu, nous comptons sur votre participation en tant que membre des jurys de sélection des prochaines promotions, ainsi que sur votre soutien pour les Demo Day !

Entrepreneur#Leader

Vous serez suivi pendant 3 ans par un conseiller de la CCI Paris IDF. Nous vous mettrons en relation avec le service Création et Suivi des Jeunes Entreprises correspondant à la domiciliation de votre entreprise.

Les pépinières de la CCI PARIS IDF

Des locaux, des services mutualisés, un réseau d'accompagnement, les pépinières d'entreprises vous accueillent dans un environnement favorable à la réussite de votre entreprise. Pour s'implanter à Paris ou en Ile-de-France dans des structures originales d'hébergement et d'accompagnement, dans des emplacements géographiques stratégiques. Pour louer des bureaux à des tarifs compétitifs avec un contrat flexible et adapté. Et continuer à échanger, partager au quotidien, au sein d'une véritable communauté, avec les autres entrepreneurs et les professionnels du développement de l'entreprise.

A savoir : 95% des entreprises installées en pépinière sont pérennes après trois ans d'existence.

- Paris Soleillet (Paris 20^e)
- Quai des Entrepreneurs (Gennevilliers 92)
- Les ateliers locatifs (Saint Gratien 95)
- Les ateliers locatifs (Gonnesse 95)
- Villejuif Biopark (Villejuif 94)
- Rungis and Co (Rungis 94)

Contact unique :
01 40 33 79 00
hebergement@cci-paris-idf.fr





INCUBA'SCHOOL

L'ACCÉLÉRATEUR D'ENTREPRENEURIAT

8 avenue de la Porte de Champerret 75017 PARIS
ouvert du lundi au vendredi de 7h45 à 21h
incubaschool@cci-paris-idf

01 55 65 50 50
www.incubaschool.fr

