

évident!

l'incubateur
d'étonnants projets

Présentation du programme
d'accompagnement

BY **iNiTiATiVES** et **CiTÉ**

Présentation du programme d'accompagnement d'Evident !

L'objectif est d'apporter une contribution concrète aux projets et aux porteurs sélectionnés. Cet accompagnement se matérialise sous la forme de deux types d'accompagnements.

Un accompagnement individuel à la carte, en fonction des besoins, permettant d'agir au cœur des problématiques du porteur et de son projet.

- Ce sont des rendez-vous physiques avec le porteur sur son territoire en lien avec nos partenaires.
- Il dure 9 mois.

Un accompagnement collectif, suivant 9 points stratégiques du développement d'un projet entrepreneurial social, sur 9 journées à thèmes, pendant 9 mois.

Avant chacune de ces journées, les porteurs de la promotion reçoivent des matrices à remplir sur la thématique qui sera abordée en session collective. L'objectif est qu'ils s'approprient ces outils afin qu'ils soient déjà en capacité de poser des questions aux différents intervenants qui seront présents lors de ces journées.

Déroulé type d'une journée de session collective:

- 9H30 : Arrivée dans une structure partenaire sur le territoire. La matinée sert à la présentation des outils sous la forme d'un cours magistral ainsi qu'à la correction des outils remplis au préalable par les porteurs de projets. Lors de cet échange à tout moment, les porteurs peuvent poser des questions à l'intervenant et demander des précisions en fonction de la spécificité de leurs projets.
- 12H30 – 14H00 : Déjeuner. Objectif : accroître le lien entre les membres de la promotion par un moment de relâche et de convivialité.
- 14H00 – 17H00 : Mise en commun, discussion, table ouverte. Le principe est de stimuler l'intelligence collective en permettant à chacun d'exprimer ses problématiques avec la thématique du jour. Le but est que l'entraide serve à faire avancer les projets de chacun. Que les anciens problèmes résolus par les uns soient des solutions aux nouveaux problèmes des autres.
- 17H00 : Fin de la session collective, tous les porteurs de projets ont validé l'une des 9 thématiques et peut se tourner sereinement vers la prochaine étape de son développement.

Voici le détail de ces 9 problématiques :

1. La vision. C'est POURQUOI le porteur s'est lancé dans la création de son projet. Quel impact il souhaite créer dans la société, mais également évaluer sa capacité à se projeter dans le futur de son projet (2/5 ans) en prenant en compte le contexte dans lequel il évolue.
2. La détermination des cerveaux droits et gauches du projet (introduction au business model Canvas)
 - Le cerveau droit décrit la proposition de valeur créée par l'entreprise. On identifiera ses cibles, A QUI elle s'adresse, en prenant en compte le type d'interactions qu'elle souhaite développer avec elles (interface client), mais également les différents canaux que l'entreprise souhaite construire pour les atteindre.
 - Le cerveau gauche quant à lui présente les partenaires, ressources et activités clés de l'entreprise. Sans elles, l'entreprise serait incapable de proposer sa valeur.
3. Business model Canvas complet. Sur cette thématique nous allons ajouter aux deux cerveaux de l'entreprise vues précédemment les deux parties manquantes de cette matrice. Ces deux parties correspondent aux structures de coûts et de revenus de l'entreprise.
4. L'impact social. Ici nous évaluerons à l'aide d'outils en quoi le projet aura un impact social. Comment le présenter, le mesurer et anticiper les retombes.
5. Le prototypage. L'objectif est de concevoir un prototype de l'offre et d'en planifier la mise en œuvre dans une phase test.
6. La phase test. Mise en place du protocole de test, calibrage des outils d'analyses, test à proprement parlé.
7. Mesure d'impact. Récupération des données générées par le test pour pouvoir en mesurer l'impact. L'objectif est de déterminer si, aux vues des résultats, le test est un succès ou un échec. En cas de succès le porteur pourra continuer à avancer sur son projet. En cas d'échec, il devra en analyser les raisons et choisir s'il retente des phases de tests ou s'il repousse, adapte, change ou abandonne le concept actuel de son entreprise.
8. Première phase de réalisation d'un business plan. Outil incontournable de la création d'entreprise, il sera la synthèse des 7 étapes précédentes. Il permettra aux porteurs d'avoir un livrable opérationnel leur permettant de voler de leurs propres ailes pour aller rencontrer des investisseurs, partenaires, futurs associés...
9. Deuxième phase de réalisation. De par la complexité de compiler un tel volume de données sur leur entreprise, nous avons décidé d'allouer deux sessions dédiées à cet outil.