

Levée de Fonds

Kit de Démarrage pour les Fondateur·rices Sous-Représenté·es

Secteur

Entreprenariat

Catégorie

Levée de fonds pour startups

Temps estimé

2 à 4 semaines

Objectifs d'apprentissage



- Comprendre les bases de la levée de fonds en tant que fondateur·rice sous-représenté·e.
- Apprendre à identifier les bons investisseurs pour son projet.
- Développer un "one-pager" (fiche projet) clair et percutant pour attirer l'attention des investisseurs.
- Maîtriser l'art du pitch éclair (elevator pitch).
- Gagner en confiance dans l'organisation et la gestion de rendez-vous investisseurs.

Matériel Nécessaire



- Fiche de recherche d'investisseurs
- Modèle de one-pager
- Cadre de présentation pour l'elevator pitch
- Modèles d'e-mails types pour la prise de contact avec les investisseurs
- Carnet pour noter les retours et interactions avec les investisseurs

Description de l'Activité



Les participant·es découvriront des stratégies concrètes de levée de fonds adaptées aux fondateur·rices sous-représenté·es. La session aborde le paysage du financement, la recherche d'alignement avec les investisseurs et la préparation de pitches. Les participant·es identifieront au moins 10 investisseurs alignés avec leur mission, créeront un one-pager convaincant, et perfectionneront un pitch de 3 minutes. L'activité se termine par une relecture entre pairs, un retour de l'animateur·rice, et un plan d'action pour la suite de la levée de fonds.

Adapté Pour :

- Entrepreneur·es
- Fondateur·rices de startups sous-représenté·es
- Dirigeant·es de petites entreprises

Facilitateur : Instructions



- Présenter les bases de la levée de fonds, en soulignant les défis spécifiques aux fondateur-rices sous-représenté-es.
- Accompagner les recherches sur les investisseurs en fonction de l'alignement projet-mission.
- Proposer des exercices pratiques pour la création de one-pagers et la préparation de pitchs.
- Encourager les rendez-vous investisseurs comme occasions d'apprentissage.
- Donner un retour constructif sur la clarté et l'impact du pitch.

Participant : Instructions



- Identifiez 10 investisseurs alignés avec votre secteur ou votre mission.
- Créez un one-pager avec le problème identifié, la solution proposée, les résultats obtenus (traction) et l'opportunité de marché.
- Développez un pitch de 3 minutes pour transmettre votre vision.
- Organisez au moins 3 rendez-vous investisseurs pour recueillir des retours.
- Documentez les retours et améliorez votre pitch et votre one-pager.
- Partagez vos apprentissages avec les autres pour un apprentissage collaboratif.

Débriefing et Évaluation



- Quels ont été les défis dans l'identification des bons investisseurs ?
- En quoi les retours des investisseurs ont-ils influencé votre pitch et votre one-pager ?
- Quels ajustements avez-vous faits après vos échanges concrets ?
- À quel point vous sentez-vous prêt-e à contacter des investisseurs suite à cette activité ?
- Quelles sont vos prochaines étapes dans votre parcours de levée de fonds ?

Lectures de référence pour ce guide



- Venture Deals – Brad Feld & Jason Mendelson
- Angel Investing – David S. Rose
- The Art of Startup Fundraising – Alejandro Cremades
- Guide de Backstage Capital pour les fondateur-rices sous-représenté-es

Étapes par Étapes :



1. Identifiez 10 investisseurs alignés avec votre secteur ou votre mission.
2. Créez un one-pager résumant votre projet.
3. Préparez un pitch éclair de 3 minutes.
4. Organisez au moins 3 rendez-vous investisseurs pour obtenir des retours concrets.



Co-funded by
the European Union

This project has been funded with support from the European Commission. The author is solely responsible for this publication (communication) and the Commission accepts no responsibility for any use that may be made of the information contained therein. In compliance with the new GDPR framework, please note that the Partnership will only process your personal data in the sole interest and purpose of the project and without any prejudice to your rights.

Utilité

*Vous guide dans les bases
de la levée de fonds.*

Documents Juridiques

Simplifiés pour les Fondateur·rices Sous- Représenté·es

Secteur

Entreprenariat

Catégorie

Préparation juridique

Temps estimé

2 à 4 semaines

Objectifs d'apprentissage



- Comprendre les documents juridiques clés nécessaires avec des investisseurs.
- Apprendre à utiliser et modifier des accords de confidentialité, des term sheets et des tableaux de capitalisation.
- Développer la capacité à expliquer ces documents en termes simples.
- Acquérir de la confiance dans sa préparation juridique avant une levée de fonds.
- Découvrir comment accéder à un accompagnement juridique abordable.

Matériel Nécessaire



- Modèles de NDA, de term sheet, et de cap table
- Liste de vérification pour la relecture des documents juridiques
- Accès à des plateformes de conseils juridiques (ex. : Rocket Lawyer)
- Études de cas sur les défis juridiques rencontrés par des startups
- Carnet pour suivre les modifications apportées aux documents

Description de l'Activité



Les participant·es découvriront les documents juridiques clés pour la levée de fonds en startup, avec un focus sur les fondateur·rices sous-représenté·es. La session présente les NDAs, les term sheets, et les cap tables à l'aide de modèles et d'un accompagnement personnalisé. Les participant·es adapteront les documents à leur projet, les réviseront avec un·e conseiller·ère juridique, et s'entraîneront à les expliquer simplement. L'activité se termine par des jeux de rôle, une session de questions/réponses sur les pièges juridiques à éviter, et un plan d'action pour améliorer sa préparation juridique.

Adapté Pour :

- Entrepreneur·es
- Fondateur·rices de startups sous-représenté·es
- Dirigeant·es de petites entreprises

Facilitateur : Instructions



- Présenter les documents juridiques essentiels pour les startups.
- Expliquer le rôle et l'importance de chacun des documents.
- Encourager une lecture accompagnée (plateforme ou conseiller-ère juridique).
- Utiliser des jeux de rôle pour s'exercer à présenter ces documents.
- Proposer des ressources juridiques gratuites ou abordables pour assurer l'accessibilité.

Participant : Instructions



- Rédigez un NDA, une term sheet et un cap table à partir des modèles fournis.
- Faites réviser vos documents par un-e professionnel-le du droit ou via une plateforme juridique.
- Entraînez-vous à les expliquer en termes simples à un pair.
- Clarifiez vos doutes avec une aide juridique.
- Notez les éléments clés appris et les modifications apportées.
- Partagez vos apprentissages et expériences avec le groupe.

Débriefing et Évaluation



- Quelle a été la plus grande difficulté dans la compréhension de ces documents juridiques ?
- En quoi la lecture avec un-e conseiller-ère ou une plateforme vous a-t-elle aidé ?
- Quels retours avez-vous reçus sur votre capacité à expliquer ces documents ?
- À quel point vous sentez-vous prêt-e à en discuter avec des investisseurs ?
- Quelles sont vos prochaines étapes pour renforcer votre préparation juridique ?

Lectures de référence pour ce guide



- Startup Law and Fundraising – José Ancer
- The Founder's Guide to Startup Law – Clifford Ennico
- Ressources issues de cliniques juridiques pour startups et de services juridiques en ligne

Étapes par Étapes :



1. Utilisez les modèles pour rédiger un NDA, une term sheet, et un cap table.
2. Faites-les réviser par un-e conseiller-ère juridique ou une plateforme en ligne comme Rocket Lawyer.
3. Entraînez-vous à expliquer ces documents en termes simples.



Co-funded by
the European Union

This project has been funded with support from the European Commission. The author is solely responsible for this publication (communication) and the Commission accepts no responsibility for any use that may be made of the information contained therein. In compliance with the new GDPR framework, please note that the Partnership will only process your personal data in the sole interest and purpose of the project and without any prejudice to your rights.

Utilité

Vous prépare à aborder des discussions avec des investisseurs grâce à la maîtrise des documents juridiques essentiels

Profil d'Investisseur

Pour les
Fondateur·rices Sous-
Représenté·es

Secteur

Entreprenariat

Catégorie

Stratégie de levée de fonds

Temps estimé

2 à 4 semaines

Objectifs d'apprentissage



- Comprendre les différents types d'investisseurs et leurs priorités.
- Apprendre à aligner le stade de développement de son entreprise et son secteur avec les préférences des investisseurs.
- Identifier et rechercher des investisseurs engagés pour la diversité.
- Développer une stratégie ciblée pour entrer en contact avec les investisseurs.
- Acquérir de la confiance dans la rédaction de messages personnalisés pour chaque investisseur.

Matériel Nécessaire



- Fiche de travail pour créer un profil d'investisseur
- Liste d'investisseurs providentiels, de fonds de capital-risque et d'organismes de subvention
- Exemples de mails de présentation
- Études de cas d'investissements réussis portés par des fondateur·rices sous-représenté·es
- Carnet de suivi pour la recherche d'investisseurs

Description de l'Activité



Les participant·es apprendront à identifier et à approcher les bons investisseurs. La session couvre les différents types d'investisseurs et la manière de faire correspondre les besoins de financement à leurs intérêts. Chaque participant·e recherchera cinq investisseurs engagés pour la diversité, créera un profil détaillé pour chacun, et rédigera des messages personnalisés. L'activité se termine par une relecture entre pairs et des jeux de rôle pour améliorer les stratégies de prise de contact.

Adapté Pour :

- Entrepreneur·es
- Fondateur·rices de startups sous-représenté·es
- Dirigeant·es de petites entreprises

Facilitateur : Instructions



- Présenter les types d'investisseurs et leurs priorités.
- Accompagner les participant-es dans la recherche d'investisseurs engagés en faveur de la diversité.
- Aider à faire correspondre les besoins du projet avec les intérêts des investisseurs.
- Encourager la personnalisation des approches.
- Donner un retour constructif sur les messages de présentation et les stratégies d'engagement.

Participant : Instructions



- Établissez une liste des types d'investisseurs (business angels, VC, impact investing...) et de leurs priorités.
- Faites correspondre le stade de développement de votre entreprise et votre secteur aux préférences des investisseurs.
- Identifiez cinq investisseurs engagés pour la diversité.
- Rédigez un mail de présentation personnalisé pour l'investisseur que vous ciblez en priorité.
- Améliorez votre approche grâce à la relecture par les pairs et aux jeux de rôle.

Débriefing et Évaluation



- Quels obstacles avez-vous rencontrés pour identifier les bons investisseurs ?
- Dans quelle mesure votre projet correspond-il aux priorités des investisseurs ?
- Quels retours avez-vous reçus sur votre stratégie de prise de contact ?
- À quel point vous sentez-vous prêt-e à pitcher votre projet auprès d'un investisseur ?
- Quelles sont vos prochaines étapes pour renforcer vos liens avec des investisseurs ?

Lectures de référence pour ce guide



- Venture Deals – Brad Feld & Jason Mendelson
- The Art of Startup Fundraising – Alejandro Cremades
- Angel Investing – David S. Rose
- Ressources issues de réseaux d'investisseurs engagés pour la diversité (fonds VC, business angels)

Étapes par Étapes :



1. Listez les types d'investisseurs (angel, VC, etc.) et leurs priorités.
2. Faites correspondre le stade de développement de votre entreprise et votre secteur aux préférences des investisseurs.
3. Identifiez au moins cinq investisseurs engagés pour la diversité.



This project has been funded with support from the European Commission. The author is solely responsible for this publication (communication) and the Commission accepts no responsibility for any use that may be made of the information contained therein. In compliance with the new GDPR framework, please note that the Partnership will only process your personal data in the sole interest and purpose of the project and without any prejudice to your rights.

Utilité

Vous aide à cibler les bons investisseurs pour votre projet.

Feuille de Route Financière

Modèle pour les Fondateur·rices Sous- Représenté·es

Secteur

Entreprenariat

Catégorie

Planification financière

Temps estimé

2 à 4 semaines

Objectifs d'apprentissage



- Comprendre comment construire des prévisions financières pour une entreprise en phase de démarrage.
- Apprendre à estimer les revenus et dépenses futurs.
- Développer des compétences pour réaliser une analyse du seuil de rentabilité.
- Créer un plan structuré pour l'utilisation des fonds d'investissement.
- Gagner en confiance dans la présentation des éléments financiers aux investisseurs.

Matériel Nécessaire



- Modèles de prévisions financières
- Fiche d'analyse du seuil de rentabilité
- Guide de planification de l'utilisation des fonds
- Études de cas sur la planification financière des startups
- Logiciel de tableur (Excel, Google Sheets)

Description de l'Activité



Les participant·es vont apprendre à construire un plan financier structuré pour leur entreprise. La session porte sur les prévisions financières, les coûts mensuels, les projections de revenus et l'analyse du seuil de rentabilité. À l'aide d'un modèle de feuille de route financière, ils définiront leurs perspectives de croissance, l'utilisation prévue des fonds, et leur stratégie de montée en échelle. L'activité se termine par une relecture entre pairs et un retour du/de la facilitateur·rice sur la clarté, la faisabilité et la préparation aux échanges avec des investisseurs.

Adapté Pour :

- Entrepreneur·es
- Fondateur·rices de startups sous-représenté·es
- Dirigeant·es de petites entreprises

Facilitateur : Instructions



- Présenter les bases de la planification financière pour une startup.
- Accompagner les participant-es dans des prévisions réalistes de revenus et de dépenses.
- Proposer des exercices structurés d'analyse du seuil de rentabilité.
- Aider à faire correspondre l'utilisation des fonds aux objectifs de l'entreprise.
- Fournir un retour constructif sur la clarté et la cohérence du plan financier.

Participant : Instructions



- Identifiez vos coûts et revenus mensuels actuels.
- Projetez votre croissance en vous basant sur des jalons réalistes (par ex. +20 % par trimestre).
- Réalisez une analyse du seuil de rentabilité pour estimer quand votre entreprise deviendra rentable.
- Développez un plan d'utilisation des fonds (comment vous allez utiliser l'argent levé).
- Documentez les apprentissages et ajustements.
- Présentez vos prévisions financières et recevez un retour de vos pairs et du/de la facilitateur-ice.

Débriefing et Évaluation



- Quels défis avez-vous rencontrés pour projeter votre croissance financière ?
- En quoi l'analyse du seuil de rentabilité a-t-elle influencé votre plan financier ?
- Quelles idées vous a apporté l'élaboration du plan d'utilisation des fonds ?
- À quel point vous sentez-vous confiant-e pour présenter vos éléments financiers à des investisseurs ?
- Quels ajustements pourraient améliorer votre feuille de route financière ?

Lectures de référence pour ce guide



- Financial Intelligence for Entrepreneurs – Karen Berman & Joe Knight
- The Lean Startup – Eric Ries
- Venture Deals – Brad Feld & Jason Mendelson
- Guide de Y Combinator sur les prévisions financières

Étapes par Étapes :



1. Commencez par identifier vos coûts et revenus mensuels actuels.
2. Projetez votre croissance sur la base de jalons réalistes (par exemple, +20 % de clients par trimestre).
3. Intégrez une analyse du seuil de rentabilité.
4. Ajoutez un plan d'utilisation des fonds (comment vous allez dépenser l'argent des investisseurs).



Co-funded by
the European Union

This project has been funded with support from the European Commission. The author is solely responsible for this publication (communication) and the Commission accepts no responsibility for any use that may be made of the information contained therein. In compliance with the new GDPR framework, please note that the Partnership will only process your personal data in the sole interest and purpose of the project and without any prejudice to your rights.

Utilité

Simplifie la création de prévisions financières pour les entreprises en démarrage

Développement de réseau

Plan pour les Fondateur·rices Sous- Représenté·es

Secteur

Entreprenariat

Catégorie

Réseautage professionnel

Temps estimé

2 à 4 semaines

Objectifs d'apprentissage



- Comprendre l'importance du réseautage pour la croissance d'une entreprise.
- Apprendre à construire et mobiliser des relations dans un secteur spécifique.
- Développer des stratégies pour interagir avec des investisseurs et parties prenantes clés.
- Gagner en confiance pour participer à des événements de réseautage et de pitch.
- Créer un plan de réseautage durable pour réussir sur le long terme.

Matériel Nécessaire



- Guide d'optimisation de profil LinkedIn
- Liste de groupes LinkedIn pertinents et d'événements de réseautage locaux
- Modèle de stratégie d'engagement sur les réseaux sociaux
- Suivi de réseautage (tracker) pour noter les connexions et introductions
- Modèles d'e-mails pour les introductions indirectes (par contacts communs)

Description de l'Activité



Les participant·es apprendront des techniques stratégiques de réseautage adaptées aux fondateur·rices sous-représenté·es. La session couvre l'importance du réseautage, l'identification de groupes LinkedIn pertinents, de rencontres locales et de connexions avec des investisseurs. Les participant·es rejoindront des groupes sectoriels, participeront à des événements, échangeront avec des investisseurs en ligne et créeront des introductions chaleureuses (via des contacts communs). L'activité se termine par des échanges entre pairs sur les meilleures pratiques et stratégies de suivi.

Adapté Pour :

- Entrepreneur·es
- Fondateur·rices de startups sous-représenté·es
- Professionnels

Facilitateur : Instructions



- Présenter les bonnes pratiques de réseautage pour les fondateur·rices.
- Accompagner la sélection de groupes LinkedIn et d'événements pertinents.
- Encourager des stratégies d'engagement authentiques.
- Enseigner des techniques pour créer des connexions significatives avec les investisseurs.
- Donner un retour sur les stratégies de réseautage et de suivi.

Participant : Instructions



- Rejoignez trois groupes LinkedIn sectoriels ou des rencontres professionnelles locales.
- Participez à au moins un événement de pitch ou de réseautage par mois.
- Suivez et interagissez avec cinq investisseurs sur les réseaux sociaux.
- Mettez en place un système d'introduction chaleureuse (via des connexions mutuelles).
- Documentez vos apprentissages et les contacts établis.
- Partagez vos expériences et apprentissages avec les autres participant·es.

Débriefing et Évaluation



- Quels défis avez-vous rencontrés pour élargir votre réseau ?
- Quel a été l'impact des événements de réseautage sur la visibilité de votre entreprise ?
- Quelles stratégies ont été les plus efficaces pour interagir avec des investisseurs ?
- À quel point vous sentez-vous confiant·e pour entretenir des relations sur le long terme ?
- Quelles sont vos prochaines étapes pour renforcer votre réseau ?

Lectures de référence pour ce guide



- Never Eat Alone – Keith Ferrazzi
- How to Win Friends and Influence People – Dale Carnegie
- The Startup Community Way – Brad Feld
- Ressources issues d'organisations de réseautage sectoriel et d'accélérateurs

Étapes par Étapes :



1. Rejoignez trois groupes LinkedIn sectoriels ou des événements locaux.
2. Participez à au moins un événement de pitch ou de réseautage par mois.
3. Suivez et échangez avec cinq investisseurs via les réseaux sociaux.
4. Construisez une stratégie d'introduction chaleureuse grâce à vos connexions mutuelles.



Utilité

This project has been funded with support from the European Commission. The author is solely responsible for this publication (communication) and the Commission accepts no responsibility for any use that may be made of the information contained therein. In compliance with the new GDPR framework, please note that the Partnership will only process your personal data in the sole interest and purpose of the project and without any prejudice to your rights.

*Aide pour développer
votre réseau
professionnel.*

Image de Marque

Boîte à outils pour les Fondateur·rices Sous- Représenté·es

Secteur

Entrepreneuriat

Catégorie

Développement professionnel

Temps estimé

2 à 4 semaines

Objectifs d'apprentissage



- Comprendre l'importance du personal branding dans l'entrepreneuriat.
- Apprendre à rédiger une biographie LinkedIn percutante.
- Développer des stratégies pour partager ses idées et son expertise.
- Gagner en confiance dans la création de supports de communication professionnelle.
- Mettre en valeur l'histoire de son entreprise sur les plateformes numériques.

Matériel Nécessaire



- Guide d'optimisation du profil LinkedIn
- Modèle de calendrier éditorial pour les réseaux sociaux
- Guide pour prendre une photo professionnelle et créer une vidéo de pitch
- Liste de vérification pour créer un site web ou un portfolio
- Études de cas de fondateur·rices à succès

Description de l'Activité



Les participant·es vont développer une marque personnelle forte afin de se démarquer dans l'écosystème entrepreneurial. La session aborde la rédaction d'une biographie LinkedIn convaincante, le partage hebdomadaire d'idées ou de contenus sectoriels, et l'amélioration de la présence numérique à l'aide d'une photo professionnelle et d'une vidéo de présentation. Les participant·es créeront également un site internet ou un portfolio simple. La session se termine par des retours sur leurs supports de communication et un plan d'action pour la suite.

Adapté Pour :

- Entrepreneur·es
- Fondateur·rices de startups sous-représenté·es
- Professionnels

Facilitateur : Instructions



- Présenter les principes du personal branding et son impact sur une activité.
- Accompagner la rédaction d'une biographie LinkedIn captivante.
- Encourager le partage de contenus de type "thought leadership".
- Donner des conseils pour des photos et vidéos professionnelles.
- Proposer un retour sur la cohérence et la qualité des supports créés.

Participant : Instructions



- Rédigez une biographie LinkedIn convaincante mettant en valeur votre mission et vos compétences.
- Publiez des idées, conseils ou expériences chaque semaine sur les réseaux sociaux.
- Réalisez une photo professionnelle et une vidéo de pitch de 60 secondes.
- Mettez en avant l'histoire de votre entreprise via un site web ou portfolio.
- Documentez les améliorations apportées et les retours d'engagement obtenus.
- Présentez votre stratégie de personal branding à vos pairs et à l'animateur-riche.

Débriefing et Évaluation



- Quels défis avez-vous rencontrés pour définir votre marque personnelle ?
- En quoi votre bio LinkedIn et vos publications ont-elles amélioré l'engagement ?
- Quels retours avez-vous reçus sur votre photo et votre vidéo de pitch ?
- À quel point vous sentez-vous à l'aise pour présenter votre marque en ligne ?
- Quelles sont vos prochaines étapes pour renforcer votre image de marque personnelle ?

Lectures de référence pour ce guide



- Building a StoryBrand – Donald Miller
- Platform: Get Noticed in a Noisy World – Michael Hyatt
- The Brand Gap – Marty Neumeier
- Conseils sur le personal branding provenant de leaders reconnus dans leur secteur

Étapes par Étapes :



1. Rédigez une bio LinkedIn convaincante, centrée sur votre mission et votre expertise.
2. Partagez des contenus ou retours d'expérience chaque semaine sur les réseaux sociaux.
3. Créez une photo professionnelle et une vidéo de pitch.
4. Présentez votre histoire entrepreneuriale.



Co-funded by
the European Union

This project has been funded with support from the European Commission. The author is solely responsible for this publication (communication) and the Commission accepts no responsibility for any use that may be made of the information contained therein. In compliance with the new GDPR framework, please note that the Partnership will only process your personal data in the sole interest and purpose of the project and without any prejudice to your rights.

Utilité

*Renforce votre image de
marque pour vous
démarquer.*

Questions - Réponses avec les investisseurs

Guide pour les Fondateur·rices Sous- Représenté·es

Secteur

Entrepreneuriat

Catégorie

Relations avec les investisseurs

Temps estimé

2 à 4 semaines

Objectifs d'apprentissage



- Comprendre les principales questions posées par les investisseurs lors des rendez-vous.
- Apprendre à formuler des réponses claires et confiantes.
- Développer des stratégies pour gérer les questions difficiles ou inattendues.
- Gagner en assurance dans la présentation des données financières et des indicateurs de performance.
- Préparer des documents de suivi pour accompagner les échanges avec les investisseurs.

Matériel Nécessaire



- Banque de questions d'investisseurs avec exemples de réponses
- Modèle de pitch deck et de présentation financière
- Outils d'enregistrement pour les simulations de Q&A
- Fiche d'évaluation pour améliorer les réponses
- Accès à des mentors ou des pairs pour les séances de pratique

Description de l'Activité



Les participant·es se préparent aux rendez-vous avec des investisseurs en travaillant sur 20 questions clés comme « Quelle est votre trésorerie disponible (runway) ? » ou « Quel est votre avantage concurrentiel ? ». La session met l'accent sur l'importance d'une préparation rigoureuse, notamment pour les fondateur·rices sous-représenté·es. Les participant·es rédigent, enregistrent et améliorent leurs réponses lors de simulations, puis préparent des supports de suivi à partager après les rendez-vous. L'activité se termine par une session de feedback et d'échanges sur les apprentissages.

Adapté Pour :

- Entrepreneur·es
- Fondateur·rices de startups sous-représenté·es
- Professionnels

Facilitateur : Instructions



- Présenter le processus de Q&A avec des investisseurs et les attentes habituelles.
- Accompagner les participant-es dans la structuration de réponses claires et convaincantes.
- Encourager les simulations avec des mentors ou des pairs.
- Proposer des techniques pour gérer les questions délicates ou inattendues.
- Offrir un retour sur la qualité des réponses, le ton et l'efficacité de la présentation.

Participant : Instructions



- Étudiez les 20 principales questions posées par les investisseurs (ex. : « Quelle est votre trésorerie disponible ? »).
- Entraînez-vous à y répondre avec un mentor ou un pair.
- Enregistrez une simulation de Q&A et améliorez vos réponses à partir des retours.
- Préparez les supports de suivi nécessaires (ex. : données financières, pitch deck).
- Notez vos principaux apprentissages et améliorez vos réponses pour les futurs rendez-vous.
- Partagez vos expériences et enseignements avec le groupe.

Débriefing et Évaluation



- Quelles questions d'investisseurs avez-vous trouvées les plus difficiles à traiter ?
- Comment les simulations avec un mentor ou un pair ont-elles amélioré vos réponses ?
- Quels retours avez-vous reçus concernant votre posture, votre ton et la clarté de vos propos ?
- Dans quelle mesure vous sentez-vous prêt-e pour des échanges avec des investisseurs ?
- Quels points devez-vous encore travailler avant de rencontrer des investisseurs ?

Lectures de référence pour ce guide



- Venture Deals – Brad Feld & Jason Mendelson
- The Art of Startup Fundraising – Alejandro Cremades
- Pitch Anything – Oren Klaff
- Guide de Y Combinator sur les questions d'investisseurs

Étapes par Étapes :



1. Étudiez les 20 principales questions d'investisseurs (ex. : « Quelle est votre trésorerie disponible ? »).
2. Entraînez-vous à y répondre avec un mentor ou un pair.
3. Enregistrez une simulation de Q&A et améliorez-la à partir des retours.
4. Préparez les supports de suivi nécessaires (ex. : finances, pitch deck).

Profil Client

Créateur pour les Fondateur·rices Sous- Représenté·es

Secteur

Entreprenariat

Catégorie

Développement Client

Temps estimé

2 à 4 semaines

Objectifs d'apprentissage



- Comprendre l'importance de définir un client idéal.
- Apprendre à segmenter les clients en fonction des critères démographiques et psychographiques.
- Développer des insights sur les endroits où les clients passent du temps en ligne et hors ligne.
- Créer des messages qui résonnent avec différents personnages clients.
- Gagner en confiance dans l'utilisation des personas clients pour les décisions marketing et produits.

Matériel Nécessaire



- Modèle de persona client
- Guide de recherche de marché
- Outils d'analyse des réseaux sociaux
- Études de cas sur la segmentation réussie des clients
- Exemples de questions pour enquêtes ou interviews

Description de l'Activité



Les participant·es créeront des personas clients détaillés pour affiner leur marché cible. La session couvre la segmentation des clients, les critères démographiques et psychographiques afin de comprendre les motivations et les comportements. Les participant·es identifieront où leurs clients idéaux passent du temps en ligne et hors ligne, élaboreront des messages personnalisés et affineront leurs personas grâce aux retours des pairs pour un marketing et un développement produit efficaces.

Adapté Pour :

- Entrepreneur·es
- Fondateur·rices de startups sous-représenté·es
- Professionnels

Facilitateur : Instructions



- Présenter le développement des personas clients.
- Définir les détails démographiques et psychographiques.
- Rechercher les comportements des clients en utilisant des données réelles.
- Créer des stratégies de messages efficaces.
- Fournir des retours sur les personas et les approches marketing.

Participant : Instructions



- Définissez les critères démographiques (âge, sexe, lieu).
- Décrivez les psychographiques (intérêts, valeurs, points de douleur).
- Identifiez les lieux où ils passent du temps en ligne et hors ligne.
- Développez des messages adaptés à chaque persona.
- Documentez les principaux apprentissages et affinez-les en fonction des recherches.
- Partagez vos idées et enseignements avec le groupe.

Débriefing et Évaluation



- Quels ont été les défis rencontrés lors de la définition de vos personas clients ?
- Comment la recherche sur le comportement des clients a-t-elle amélioré votre compréhension ?
- Quelles idées avez-vous obtenues sur vos clients idéaux ?
- À quel point vous sentez-vous prêt-e à cibler efficacement vos clients ?
- Quelles sont vos prochaines étapes pour affiner vos personas clients ?

Lectures de référence pour ce guide



- Blank Buyer Personas – Adele Revella
- Building a StoryBrand – Donald Miller
- The Lean Startup – Eric Ries
- Guide de HubSpot sur la segmentation des clients

Étapes par Étapes :



1. Définissez les critères démographiques (âge, sexe, lieu).
2. Décrivez les psychographiques (intérêts, valeurs, points de douleur).
3. Identifiez où vos clients idéaux passent du temps en ligne et hors ligne.
4. Développez des messages adaptés à chaque persona.



Co-funded by
the European Union

This project has been funded with support from the European Commission. The author is solely responsible for this publication (communication) and the Commission accepts no responsibility for any use that may be made of the information contained therein. In compliance with the new GDPR framework, please note that the Partnership will only process your personal data in the sole interest and purpose of the project and without any prejudice to your rights.

Utilité

*Aide à identifier et à
comprendre vos clients
idéaux.*

Validation Produit

Boîte à Outils pour les Fondateur·rices Sous- Représenté·es

Secteur

Entreprenariat

Catégorie

Développement de Produit

Temps estimé

2 à 4 semaines

Objectifs d'apprentissage



- Comprendre l'importance de la validation produit.
- Apprendre à lancer un Produit Minimum Viable (MVP).
- Développer des stratégies pour collecter et analyser les retours clients.
- Gagner en confiance pour itérer en fonction des besoins du marché.
- Mettre en place une méthode structurée pour affiner l'adéquation produit-marché.

Matériel Nécessaire



- Guide de développement d'un MVP
- Modèles de sondages et de collecte de retours
- Guide d'animation de groupes de discussion
- Études de cas sur la validation produit
- Outils d'analyse des données pour interprétation des retours

Description de l'Activité



Les participant·es valideront leur produit en testant son adéquation au marché et en collectant des retours. La session aborde le lancement d'un Produit Minimum Viable (MVP), l'utilisation de sondages et de groupes de discussion pour recueillir des avis, et l'analyse des retours pour améliorer l'ergonomie et la pertinence du produit. Les participant·es itéreront en fonction des besoins clients et présenteront les versions mises à jour de leur produit, en assurant leur alignement avec les attentes du marché et une croissance durable.

Adapté Pour :

- Entrepreneur·es
- Fondateur·rices de startups sous-représenté·es
- Développeurs de produits

Facilitateur : Instructions



- Présenter la validation produit et les stratégies MVP.
- Aider à concevoir des sondages et groupes de discussion efficaces.
- Encourager une analyse objective des retours et une prise de décision basée sur les données.
- Proposer des techniques pour affiner l'adéquation produit-marché.
- Fournir des retours sur les stratégies de validation et les plans d'itération.

Participant : Instructions



- Lancez une version de base (MVP) de votre produit.
- Utilisez des sondages et groupes de discussion pour recueillir des retours.
- Analysez les résultats et identifiez les principales demandes et préoccupations.
- Faites évoluer votre produit à partir des retours recueillis.
- Documentez les principaux apprentissages et les améliorations pour les itérations futures.
- Partagez vos observations et leçons avec le groupe.

Débriefing et Évaluation



- Quels défis avez-vous rencontrés lors du lancement de votre MVP ?
- Comment les retours clients ont-ils influencé l'évolution de votre produit ?
- Quelles découvertes inattendues avez-vous faites lors des tests utilisateurs ?
- À quel point vous sentez-vous confiant-e pour affiner votre produit en vue de sa réussite sur le marché ?
- Quelles sont vos prochaines étapes pour améliorer votre produit suite à la validation ?

Lectures de référence pour ce guide



- The Lean Startup – Eric Ries
- Testing Business Ideas – David J. Bland & Alexander Osterwalder
- Hooked: How to Build Habit-Forming Products – Nir Eyal
- Ressources sur la validation produit des grands accélérateurs

Étapes par Étapes :



1. Lancez une version de base (MVP) de votre produit.
2. Utilisez des sondages et des groupes de discussion pour recueillir des retours.
3. Analysez les résultats et itérez en fonction des demandes prioritaires.



Co-funded by
the European Union

This project has been funded with support from the European Commission. The author is solely responsible for this publication (communication) and the Commission accepts no responsibility for any use that may be made of the information contained therein. In compliance with the new GDPR framework, please note that the Partnership will only process your personal data in the sole interest and purpose of the project and without any prejudice to your rights.

Utilité

S'assurer que votre produit répond aux besoins du marché.

Demande de Subvention

Feuille de Route pour les Fondateur·rices Sous-Représenté·es

Secteur

Entreprenariat

Catégorie

Stratégie de Financement

Temps estimé

4 à 6 semaines

Objectifs d'apprentissage



- Comprendre le processus de demande de subvention adapté aux fondateur·rices sous-représenté·es.
- Apprendre à identifier et à rechercher des opportunités de subvention.
- Développer des compétences pour rédiger une narration convaincante dans une demande de subvention.
- Gagner en confiance pour aligner l'impact de son entreprise avec les critères des bailleurs de fonds.
- Préparer la documentation nécessaire pour des candidatures réussies.

Matériel Nécessaire



- Base de données de recherche de subventions ou liste d'opportunités
- Modèle de demande de subvention
- Fiche d'alignement entre l'impact de l'entreprise et les critères des bailleurs
- Exemples de demandes de subvention réussies
- Liste de contrôle des documents (business plan, états financiers, lettres de recommandation)

Description de l'Activité



Les participant·es rechercheront, prépareront et soumettront des demandes de subvention adaptées aux fondateur·rices sous-représenté·es. La session couvre l'identification de subventions appropriées, la rédaction d'une narration convaincante et la collecte des documents clés. Les demandes seront améliorées grâce à une relecture entre pairs et aux retours du·de la facilitateur·rice, afin d'assurer des candidatures solides mettant en avant l'impact communautaire et l'alignement avec les priorités des bailleurs de fonds.

Adapté Pour :

- Entrepreneur·es sociaux·ales
- Fondateur·rices de startups sous-représenté·es
- Propriétaires de petites entreprises

Facilitateur : Instructions



- Présenter les options de financement disponibles pour les fondateur-rices sous-représenté-es.
- Accompagner les participant-es dans la recherche de subventions et la compréhension des critères d'éligibilité.
- Encourager l'alignement entre l'impact de l'entreprise et les critères des bailleurs.
- Proposer des techniques pour rédiger des narrations convaincantes.
- Fournir des retours sur les brouillons de candidature et les documents requis.

Participant : Instructions



- Recherchez des subventions spécifiquement destinées aux entrepreneur-es sous-représenté-es.
- Alignez l'impact de votre entreprise avec les critères et priorités des bailleurs.
- Rédigez une narration solide valorisant vos bénéfices pour la communauté et l'économie.
- Rassemblez les documents nécessaires.
- Relisez et améliorez votre demande avec l'aide de vos pairs et du de la facilitateur-riche.
- Soumettez la demande finale et documentez le processus pour de futures améliorations.

Débriefing et Évaluation



- Quels obstacles avez-vous rencontrés pour identifier des subventions adaptées ?
- Comment l'alignement entre votre impact et les critères des bailleurs a-t-il renforcé votre candidature ?
- Quels retours avez-vous reçus sur votre narration ?
- À quel point vous sentez-vous confiant-e pour postuler à d'autres subventions ?
- Quelles sont vos prochaines étapes pour sécuriser un financement via des subventions ?

Lectures de référence pour ce guide



- Winning Grants Step by Step – Tori O'Neal-McElrath
- The Only Grant Writing Book You'll Ever Need – Ellen Karsh & Arlen Sue Fox
- Grant Writing for Small Businesses – Richard Feenstra

Étapes par Étapes :



1. Recherchez des subventions adaptées aux entrepreneur-es sous-représenté-es.
2. Alignez l'impact de votre entreprise avec les critères des subventions.
3. Rédigez une narration convaincante mettant en valeur les bénéfices pour la communauté.
4. Rassemblez les documents requis (business plan, finances, lettres de soutien).



Co-funded by
the European Union

This project has been funded with support from the European Commission. The author is solely responsible for this publication (communication) and the Commission accepts no responsibility for any use that may be made of the information contained therein. In compliance with the new GDPR framework, please note that the Partnership will only process your personal data in the sole interest and purpose of the project and without any prejudice to your rights.

Utilité

Vous guide dans le processus de demande de subvention.

Résilience

Planificateur pour les Fondateur·rices Sous- Représenté·es

Secteur

Entreprenariat

Catégorie

Développement Personnel

Temps estimé

4 à 6 semaines

Objectifs d'apprentissage



- Développer une résilience mentale pour faire face aux défis entrepreneuriaux.
- Apprendre des stratégies de gestion du temps pour une productivité durable.
- Intégrer des techniques de gestion du stress dans la routine quotidienne de l'entreprise.
- Améliorer l'équilibre vie professionnelle / vie personnelle grâce à une planification structurée.
- Cultiver une habitude de réflexion et d'amélioration continue.

Matériel Nécessaire



- Modèle de planificateur de résilience
- Fiche de gestion du temps par blocs (time-blocking)
- Guides de réflexion (prompts) pour le journal de bord
- Applications recommandées pour la méditation ou la pleine conscience
- Outils de suivi de productivité

Description de l'Activité



Les participant·es développeront leur résilience mentale et leurs compétences en gestion du temps pour soutenir la réussite de leur entreprise. La session aborde la fixation d'objectifs atteignables, l'utilisation du time-blocking pour équilibrer les domaines de vie, et l'intégration d'activités de réduction du stress telles que l'écriture, la méditation ou l'exercice physique. Les participant·es feront un point hebdomadaire sur leurs progrès à travers des revues personnelles et des échanges en groupe, assurant ainsi leur résilience et leur capacité d'adaptation sur le long terme.

Adapté Pour :

- Entrepreneur·es
- Fondateur·rices de startups sous-représenté·es
- Professionnels

Facilitateur : Instructions



- Présenter les bonnes pratiques en matière de résilience et de gestion du temps.
- Accompagner les participant-es dans la définition d'objectifs structurés mais flexibles.
- Encourager l'usage de techniques de pleine conscience et de gestion du stress.
- Proposer des stratégies pour équilibrer productivité et bien-être.
- Fournir des retours sur les méthodes de time-blocking et le suivi des progrès.

Participant : Instructions



- Définissez des objectifs quotidiens et hebdomadaires en accord avec vos priorités.
- Utilisez la méthode du time-blocking pour structurer votre temps de travail et de vie personnelle.
- Intégrez des activités de réduction du stress (journal de bord, méditation, ...)
- Réalisez un point hebdomadaire pour identifier les réussites et les axes d'amélioration.
- Ajustez votre planification si nécessaire.
- Partagez vos apprentissages et vos difficultés avec le groupe pour favoriser le soutien mutuel.

Débriefing et Évaluation



- Quels défis avez-vous rencontrés pour maintenir une planification structurée ?
- Quel impact le time-blocking a-t-il eu sur votre productivité et votre bien-être ?
- Quelles activités de réduction du stress ont été les plus efficaces pour vous ?
- À quel point vous sentez-vous confiant-e pour gérer le stress entrepreneurial sur le long terme ?
- Quels ajustements comptez-vous faire pour améliorer votre résilience et votre efficacité ?

Lectures de référence pour ce guide



- Atomic Habits – James Clear
- Essentialism : The Disciplined Pursuit of Less – Greg McKeown
- The 5 AM Club – Robin Sharma
- Ressources sur la pleine conscience et la productivité destinées aux entrepreneur-es

Étapes par Étapes :



1. Fixez des objectifs quotidiens et hebdomadaires pour votre activité.
2. Structurez votre emploi du temps avec la méthode du time-blocking.
3. Intégrez des activités de gestion du stress (journal, méditation, exercice).
4. Révisez et ajustez vos plans chaque semaine en fonction des résultats.



Co-funded by
the European Union

This project has been funded with support from the European Commission. The author is solely responsible for this publication (communication) and the Commission accepts no responsibility for any use that may be made of the information contained therein. In compliance with the new GDPR framework, please note that the Partnership will only process your personal data in the sole interest and purpose of the project and without any prejudice to your rights.

Utilité

*Renforce la résilience
mentale et les compétences
de gestion du temps.*

Storytelling pour la Vente

Guide pour les
Fondateur·rices Sous-
Représenté·es

Secteur

Entreprenariat

Catégorie

Vente & Marketing

Temps estimé

2 à 4 semaines

Objectifs d'apprentissage



- Comprendre le pouvoir du storytelling dans la vente et le marketing.
- Apprendre à créer des histoires personnelles ou de client·es inspirantes.
- Développer des compétences pour relier une histoire à la proposition de valeur d'un produit.
- Gagner en confiance pour raconter des histoires avec émotion et authenticité.
- Appliquer les techniques de storytelling dans les appels de vente, les pitches et les supports marketing.

Matériel Nécessaire



- Fiche de cadrage pour structurer son storytelling
- Exemples de récits de réussite de client·es
- Outils d'enregistrement audio/vidéo pour la pratique
- Études de cas sur des stratégies de vente basées sur le storytelling
- Modèles de scripts pour les pitches et les appels de vente

Description de l'Activité



Les participant·es apprendront à utiliser le storytelling comme outil de vente pour se démarquer. L'atelier inclut la création de récits convaincants mettant en avant l'impact de leur entreprise, l'entraînement à une narration authentique, et l'intégration de ces histoires dans les pitches et le marketing. Des exercices de mise en situation et des retours de pairs permettront d'affiner leur approche pour renforcer la connexion et l'engagement client.

Adapté Pour :

- Entrepreneur·es
- Fondateur·rices de startups sous-représenté·es
- Professionnels

Facilitateur : Instructions



- Présenter le rôle du storytelling dans le succès des ventes.
- Accompagner les participant-es dans le choix et la structuration de récits percutants.
- Encourager une narration authentique et émotionnelle.
- Proposer des techniques pour intégrer le storytelling dans différents points de contact commerciaux.
- Donner un retour constructif sur la façon de raconter une histoire.

Participant : Instructions



- Identifiez une histoire personnelle ou un témoignage de client-e pertinent-e pour votre activité.
- Reliez cette histoire à la proposition de valeur de votre produit ou service.
- Entraînez-vous à raconter cette histoire avec émotion et authenticité.
- Intégrez des éléments de storytelling dans vos pitches, appels de vente et supports marketing.
- Enregistrez et améliorez votre récit en vous appuyant sur les retours reçus.
- Partagez vos apprentissages et réflexions avec les autres participant-es.

Débriefing et Évaluation



- Quels défis avez-vous rencontrés dans la création de votre histoire de vente ?
- En quoi relier votre histoire à votre produit a-t-il renforcé votre confiance ?
- Quels retours avez-vous reçus sur votre manière de raconter ?
- Comment envisagez-vous d'intégrer le storytelling dans vos ventes à venir ?
- Quels ajustements allez-vous faire pour améliorer votre approche du storytelling ?

Lectures de référence pour ce guide



- Building a StoryBrand – Donald Miller
- The Science of Selling – David Hoffeld
- Sell with a Story – Paul Smith
- Conseils d'expert-es de l'entrepreneuriat sur l'art de raconter pour vendre

Étapes par Étapes :



1. Identifiez une histoire personnelle ou un récit de succès client.
2. Reliez cette histoire à la valeur de votre produit.
3. Entraînez-vous à la raconter avec émotion et authenticité.
4. Utilisez le storytelling dans vos pitches, appels de vente et supports marketing.



Co-funded by
the European Union

This project has been funded with support from the European Commission. The author is solely responsible for this publication (communication) and the Commission accepts no responsibility for any use that may be made of the information contained therein. In compliance with the new GDPR framework, please note that the Partnership will only process your personal data in the sole interest and purpose of the project and without any prejudice to your rights.

Utilité

*Apprendre à utiliser le
storytelling pour vendre
un produit ou un service.*

Diversification des revenus

Guide pour les Fondateur·rices Sous- Représenté·es

Secteur

Entreprenariat

Catégorie

Croissance d'Entreprise

Temps estimé

4 à 6 semaines

Objectifs d'apprentissage



- Comprendre l'importance de diversifier ses sources de revenus.
- Apprendre à identifier et tester de nouvelles opportunités de revenus secondaires.
- Élaborer des stratégies de tarification adaptées à plusieurs sources de revenus.
- Gagner en confiance dans le suivi de la rentabilité et l'ajustement de l'offre.
- Construire un modèle de revenus durable pour réduire les risques financiers.

Matériel Nécessaire



- Fiche de réflexion pour identifier les sources de revenus
- Guide de recherche de marché et de validation de la demande
- Modèles de stratégie de tarification
- Fiche de suivi de rentabilité
- Études de cas sur des exemples réussis de diversification des revenus

Description de l'Activité



Les participant·es exploreront et mettront en place plusieurs sources de revenus pour renforcer leur résilience financière. L'atelier porte sur l'identification de produits ou services secondaires, le test de la demande via des programmes pilotes, et l'élaboration de stratégies de tarification. Les participant·es suivront la rentabilité, ajusteront leur stratégie en fonction des données récoltées, et partageront leurs apprentissages lors d'échanges collectifs pour favoriser une croissance durable.

Adapté Pour :

- Entrepreneur·es
- Fondateur·rices de startups sous-représenté·es
- Professionnels

Facilitateur : Instructions



- Présenter les avantages et les risques de la diversification des revenus.
- Accompagner les participant-es dans l'idéation et le test de nouvelles sources de revenus.
- Encourager l'élaboration de stratégies de tarification fondées sur la demande du marché.
- Partager des bonnes pratiques pour suivre la rentabilité et ajuster les offres.
- Proposer un retour constructif sur les stratégies mises en place.

Participant : Instructions



- Identifiez des produits ou services secondaires en complément de votre activité principale.
- Testez la demande à l'aide d'un lancement restreint ou d'un programme pilote.
- Développez des stratégies de tarification spécifiques pour chaque source de revenu.
- Suivez la rentabilité et ajustez vos offres en fonction des données collectées.
- Partagez vos stratégies et apprentissages avec le groupe pour un apprentissage collectif.

Débriefing et Évaluation



- Quels ont été les principaux défis pour identifier de nouvelles sources de revenus ?
- Comment les retours client-es ont-ils influencé votre stratégie de diversification ?
- Quels ajustements avez-vous faits suite au suivi de la rentabilité ?
- À quel point vous sentez-vous capable de maintenir plusieurs sources de revenus ?
- Quelles seront vos prochaines étapes pour optimiser cette diversification ?

Lectures de référence pour ce guide



- Multiple Streams of Income – Robert G. Allen
- The Lean Startup – Eric Ries
- Profit First – Mike Michalowicz
- Études de cas sur des modèles économiques diversifiés

Étapes par Étapes :



1. Identifiez des produits ou services secondaires potentiels.
2. Testez la demande avec un lancement restreint ou un programme pilote.
3. Développez des stratégies de tarification pour chaque source de revenus.
4. Suivez la rentabilité et ajustez vos offres.



Co-funded by
the European Union

This project has been funded with support from the European Commission. The author is solely responsible for this publication (communication) and the Commission accepts no responsibility for any use may be made of the information contained therein. In compliance of the new GDPR framework, please note that the Partnership will only process your personal data in the sole interest and purpose of the project and without any prejudice to your rights.

Utilité

*Vous aide à explorer
plusieurs sources de
revenus.*

Capital Culturel

Guide pour les Fondateur·rices Sous- Représenté·es

Secteur

Entreprenariat

Catégorie

Identité de Marque

Temps estimé

4 à 6 semaines

Objectifs d'apprentissage



- Comprendre comment le patrimoine culturel peut être valorisé comme un atout commercial.
- Apprendre à intégrer des éléments culturels dans l'identité de marque.
- Développer des stratégies pour sensibiliser le public à la portée culturelle de la marque.
- Gagner en confiance pour mettre en avant la dimension culturelle dans le marketing.
- Créer un récit de marque qui résonne auprès de communautés diverses.

Matériel Nécessaire



- Fiche d'auto-réflexion sur le branding culturel
- Études de cas de marques à forte dimension culturelle
- Guide stratégique de storytelling et de marketing
- Modèle de présentation (pitch deck) intégrant des éléments culturels
- Cadre pour l'éducation du public à la culture de la marque

Description de l'Activité



Les participant·es exploreront comment leur héritage culturel peut devenir un avantage compétitif dans leur stratégie d'entreprise. L'activité aborde le capital culturel dans la construction d'une marque, la différenciation produit et l'engagement client. Les participant·es apprendront à intégrer des éléments culturels dans leur marketing, leur storytelling et leurs présentations à des investisseurs, tout en affinant leur approche grâce à des retours de pairs et à des présentations orales.

Adapté Pour :

- Entrepreneur·es
- Fondateur·rices de startups sous-représenté·es
- Professionnels

Facilitateur : Instructions



- Introduire la notion de capital culturel et de différenciation de marque.
- Aider les participant-es à identifier les éléments culturels uniques qui définissent leur marque.
- Encourager l'intégration de ces éléments dans le marketing et le storytelling.
- Proposer des techniques pour sensibiliser le public à la portée culturelle de leur marque.
- Fournir un retour constructif sur les récits de marque et les stratégies promotionnelles.

Participant : Instructions



- Identifiez les éléments culturels uniques qui différencient votre marque.
- Intégrez ces éléments dans vos produits, vos communications marketing ou vos récits de marque.
- Éduquez votre audience sur la signification culturelle de votre marque.
- Mettez en avant la pertinence culturelle dans vos pitches et supports promotionnels.
- Ajustez votre stratégie de marque en fonction des retours du public.
- Partagez vos apprentissages et vos stratégies avec les autres participant-es.

Débriefing et Évaluation



- Quels ont été les défis rencontrés pour intégrer des éléments culturels dans votre marque ?
- Comment les retours de vos client-es ou investisseur-es ont-ils influencé votre storytelling ?
- Qu'avez-vous appris sur l'engagement du public et la sensibilisation culturelle ?
- Dans quelle mesure vous sentez-vous capable de mobiliser votre capital culturel comme force de marque ?
- Quelles seront vos prochaines actions pour renforcer l'identité culturelle de votre marque ?

Lectures de référence pour ce guide



- The Power of Culture in Branding – Douglas Holt
- Branding with Authenticity – Debbie Millman
- Building a StoryBrand – Donald Miller
- Études de cas sur des entreprises à forte identité culturelle

Étapes par Étapes :



1. Identifiez les éléments culturels uniques qui différencient votre marque.
2. Intégrez ces éléments dans votre produit, votre marketing ou votre storytelling.
3. Sensibilisez votre audience à la portée culturelle de votre marque.
4. Mettez en avant la pertinence culturelle dans vos pitches et vos supports promotionnels.



Co-funded by
the European Union

This project has been funded with support from the European Commission. The author is solely responsible for this publication (communication) and the Commission accepts no responsibility for any use that may be made of the information contained therein. In compliance with the new GDPR framework, please note that the Partnership will only process your personal data in the sole interest and purpose of the project and without any prejudice to your rights.

Utilité

*Transformer votre héritage
culturel en avantage
stratégique pour votre
entreprise.*

Pitch Partenariat

*Pack pour les
Fondateur·rices Sous-
Représenté·es*

Secteur

Entreprenariat

Catégorie

Collaboration Stratégiques

Temps estimé

4 à 6 semaines

Objectifs d'apprentissage



- Comprendre la valeur des partenariats stratégiques pour la croissance d'une entreprise.
- Apprendre à identifier des partenaires potentiels aux objectifs alignés.
- Développer des compétences pour construire des propositions de partenariat convaincantes.
- Gagner en assurance pour proposer des opportunités de collaboration.
- Établir des relations durables favorisant le succès mutuel.

Matériel Nécessaire



- Fiche d'identification des partenaires potentiels
- Modèle de présentation (pitch deck) pour les propositions de collaboration
- Études de cas sur des partenariats commerciaux réussis
- Modèles d'emails de relance pour la prise de contact
- Guide stratégique de collaboration

Description de l'Activité



Les participant·es apprendront à mettre en place des collaborations stratégiques pour favoriser la croissance de leur activité. L'activité couvre l'identification de partenaires potentiels partageant des objectifs similaires, la création d'un pitch de partenariat convaincant, et l'exploration d'opportunités de co-marketing et de ventes croisées. Les participant·es s'exerceront à mettre en place des stratégies de suivi efficaces pour concrétiser des accords, en affinant leur approche grâce aux retours des pairs sur leurs présentations.

Adapté Pour :

- Entrepreneur·es
- Fondateur·rices de startups sous-représenté·es
- Professionnels

Facilitateur : Instructions



- Présenter les partenariats stratégiques et leur impact potentiel.
- Accompagner les participant-es dans l'identification de partenaires alignés.
- Encourager une communication claire des bénéfices mutuels dans les pitchs.
- Proposer des techniques pour structurer efficacement les propositions de collaboration.
- Fournir des retours sur les présentations de pitchs de partenariat.

Participant : Instructions



- Identifiez des partenaires potentiels partageant les mêmes objectifs.
- Créez un pitch de partenariat mettant en avant les bénéfices réciproques.
- Proposez des pistes concrètes de collaboration (ex : co-marketing, vente croisée).
- Assurez un suivi régulier pour construire la relation.
- Suivez vos échanges et ajustez votre approche en fonction des retours.
- Partagez vos apprentissages et stratégies avec vos pairs.

Débriefing et Évaluation



- Quels ont été les principaux défis dans l'identification de partenaires potentiels ?
- En quoi la structuration claire de votre pitch de partenariat a-t-elle renforcé votre confiance ?
- Quels retours avez-vous reçus sur votre proposition de collaboration ?
- Comment envisagez-vous de renforcer vos stratégies de suivi ?
- Quelles sont vos prochaines étapes pour établir des partenariats durables ?

Lectures de référence pour ce guide



- The Art of Strategic Partnerships – David Nour
- Creating Collaborative Advantage – Elizabeth Lank
- Never Eat Alone – Keith Ferrazzi
- Études de cas sur des partenariats à fort impact

Étapes par Étapes :



1. Identifiez des partenaires potentiels aux objectifs similaires.
2. Créez un pitch de partenariat mettant en avant les bénéfices mutuels.
3. Proposez des moyens concrets de collaborer (ex : co-marketing, vente croisée).
4. Assurez un suivi régulier pour construire la relation.



Co-funded by
the European Union

This project has been funded with support from the European Commission. The author is solely responsible for this publication (communication) and the Commission accepts no responsibility for any use that may be made of the information contained therein. In compliance with the new GDPR framework, please note that the Partnership will only process your personal data in the sole interest and purpose of the project and without any prejudice to your rights.

Utilité

*Vous guide dans la création
de collaborations
stratégiques.*

Contenu Réseaux Sociaux

Planificateur pour les Fondateur·rices Sous- Représenté·es

Secteur

Entreprenariat

Catégorie

Marketing Digital

Temps estimé

4 à 6 semaines

Objectifs d'apprentissage



- Comprendre comment élaborer une stratégie de contenu.
- Apprendre à choisir les bonnes plateformes en fonction des préférences du public.
- Développer des compétences pour planifier des contenus engageants autour de thématiques variées.
- Gagner en confiance pour programmer et suivre ses publications.
- Adapter ses stratégies en fonction des analyses de performance et de l'engagement.

Matériel Nécessaire



- Guide comparatif des plateformes de réseaux sociaux
- Modèle de calendrier éditorial
- Outils gratuits de programmation (Buffer, Hootsuite, Later)
- Fiche de suivi de l'engagement
- Études de cas sur des campagnes à succès sur les réseaux sociaux

Description de l'Activité



Les participant·es apprendront à concevoir des campagnes percutantes sur les réseaux sociaux pour toucher leur public cible. La session aborde la sélection des plateformes, la définition de thématiques de contenu et la planification des publications à l'aide d'outils gratuits. Les participant·es suivront les indicateurs d'engagement, ajusteront leur stratégie grâce aux données d'analyse, et partageront leurs bonnes pratiques lors de discussions entre pairs afin d'optimiser leur présence en ligne.

Adapté Pour :

- Entrepreneur·es
- Fondateur·rices de startups sous-représenté·es
- Professionnels

Facilitateur : Instructions



- Présenter les fondamentaux du marketing sur les réseaux sociaux.
- Accompagner les participant-es dans le choix des plateformes pertinentes.
- Encourager la diversité des thématiques de contenu pour capter différents segments du public.
- Proposer des bonnes pratiques pour la programmation et le suivi de l'engagement.
- Fournir des retours sur la stratégie de contenu et l'efficacité des campagnes.

Participant : Instructions



- Choisissez les plateformes de réseaux sociaux en fonction de votre audience.
- Planifiez des thématiques de contenu (ex : éducatif, inspirant, promotionnel).
- Programmez vos publications via des outils gratuits comme Buffer ou Hootsuite.
- Suivez l'engagement et ajustez votre contenu en fonction des résultats.
- Améliorez votre stratégie en vous basant sur les retours de votre audience.
- Partagez vos apprentissages et réflexions avec vos pairs.

Débriefing et Évaluation



- Quels défis avez-vous rencontrés pour choisir les bonnes plateformes ?
- Comment vos thématiques de contenu ont-elles influencé l'engagement de votre public ?
- Quels ajustements avez-vous effectués grâce au suivi des performances ?
- Vous sentez-vous capable de gérer durablement votre contenu sur les réseaux sociaux ?
- Quelles sont vos prochaines étapes pour renforcer votre stratégie digitale ?

Lectures de référence pour ce guide



- Jab, Jab, Jab, Right Hook – Gary Vaynerchuk
- The Art of Social Media – Guy Kawasaki
- Building Your StoryBrand – Donald Miller
- Études de cas sur des campagnes virales sur les réseaux sociaux

Étapes par Étapes :



1. Choisissez les plateformes en adéquation avec votre audience.
2. Planifiez des thématiques de contenu (éducatif, inspirant, promotionnel).
3. Programmez vos publications avec des outils gratuits comme Buffer ou Hootsuite.
4. Suivez les indicateurs d'engagement et adaptez vos contenus en conséquence.



Co-funded by
the European Union

This project has been funded with support from the European Commission. The author is solely responsible for this publication (communication) and the Commission accepts no responsibility for any use that may be made of the information contained therein. In compliance with the new GDPR framework, please note that the Partnership will only process your personal data in the sole interest and purpose of the project and without any prejudice to your rights.

Utilité

Simplifie la création de campagnes à fort impact sur les réseaux sociaux.

Stratégie de Sortie

Feuille de Route pour les Fondateur·rices Sous-Représenté·es

Secteur

Entreprenariat

Catégorie

Stratégie de Sortie

Temps estimé

6 à 12 mois

Objectifs d'apprentissage



- Comprendre l'importance d'avoir une stratégie de sortie claire.
- Apprendre à aligner les objectifs à long terme avec les opportunités de sortie.
- Développer des systèmes et processus qui assurent l'évolutivité de l'entreprise.
- Gagner en confiance dans le suivi des indicateurs clés qui attirent les investisseurs.
- Créer un calendrier structuré avec des étapes clés pour un plan de sortie.

Matériel Nécessaire



- Fiche de planification de stratégie de sortie
- Modèle de suivi des indicateurs pour investisseurs
- Études de cas sur des acquisitions et introductions en bourse réussies
- Modèle de feuille de route avec calendrier et étapes clés
- Outils de modélisation financière

Description de l'Activité



Les participant·es prépareront leur entreprise à une future acquisition ou introduction en bourse (IPO) grâce à une planification structurée de stratégie de sortie. La session abordera l'identification des objectifs à long terme, la mise en place de systèmes évolutifs et le suivi des indicateurs clés comme le chiffre d'affaires récurrent annuel (ARR) et la croissance du nombre de clients. Les participant·es élaboreront un plan de sortie basé sur des étapes clés, et affineront leur stratégie à travers des retours d'expert·es et des échanges entre pairs.

Adapté Pour :

- Entrepreneur·es
- Fondateur·rices de startups sous-représenté·es
- Professionnels

Facilitateur : Instructions



- Présenter les différentes stratégies de sortie et leurs implications.
- Aider les participant·es à formuler des objectifs à long terme alignés sur leur stratégie de sortie.
- Encourager la mise en place de systèmes et processus évolutifs.
- Partager les bonnes pratiques pour suivre les indicateurs clés attirant les investisseurs.
- Offrir un retour structuré sur la planification du calendrier et des étapes de sortie.

Participant : Instructions



- Définissez les objectifs à long terme de votre entreprise (ex : acquisition, expansion).
- Mettez en place des systèmes et processus qui assurent l'évolutivité.
- Suivez les indicateurs clés pour les investisseurs (ex : croissance client, ARR).
- Élaborez un calendrier avec des étapes précises pour votre plan de sortie.
- Affinez votre stratégie grâce aux retours d'expérience et aux échanges.
- Partagez vos apprentissages et vos prochaines étapes avec les autres participant·es.

Débriefing et Évaluation



- Quels ont été les principaux défis dans la définition de votre stratégie de sortie ?
- En quoi les améliorations en matière d'évolutivité influencent-elles votre valorisation ?
- Quels sont les indicateurs les plus pertinents pour votre stratégie de sortie ?
- À quel point vous sentez-vous prêt·e pour une acquisition ou une introduction en bourse ?
- Quelles sont vos prochaines étapes pour affiner votre feuille de route de sortie ?

Lectures de référence pour ce guide



- The Exit Strategy Handbook – Jerry Mills
- Built to Sell – John Warrillow
- The Art of Selling Your Business – John Warrillow
- Études de cas sur des sorties réussies d'entreprises

Étapes par Étapes :



1. Définir les objectifs à long terme de votre entreprise (ex : acquisition, expansion).
2. Mettre en place des systèmes et processus qui assurent l'évolutivité.
3. Suivre les indicateurs clés pour les investisseurs (ex : croissance client, ARR).
4. Créer un calendrier avec des étapes pour votre plan de sortie.



Co-funded by
the European Union

This project has been funded with support from the European Commission. The author is solely responsible for this publication (communication) and the Commission accepts no responsibility for any use that may be made of the information contained therein. In compliance with the new GDPR framework, please note that the Partnership will only process your personal data in the sole interest and purpose of the project and without any prejudice to your rights.

Utilité

*Prépare votre entreprise
à une acquisition ou une
introduction en bourse.*