



FORMATION

MON PROJET EN ACTION

De l'idée au business model opérationnel

PROGRAMME
COMPLET

8 modules
clés en main

Durée

8 sessions de 2 heures + 1 entretien individuel de 45mn

Public

Tout

porteur de
projet

Format

Présentiel

ou
distanciel

Financement

personnel

Objectifs pédagogiques

Cette série de 8 ateliers accompagne les participants pas à pas pour structurer leurs projets entrepreneuriaux à travers la construction progressive d'un Business Model Canvas (BMC), un véritable outil stratégique qui deviendra la feuille de route de leurs activités. Chaque atelier aborde une dimension essentielle pour leurs projets (valeurs, offre, marché, positionnement, modèle économique, stratégie commerciale...), afin de les aider à avancer étape par étape de manière cohérente et concrète. Même s'il est possible de participer à un ou plusieurs ateliers indépendamment, la dynamique du parcours prend tout son sens dans la continuité : il est donc fortement recommandé de suivre l'ensemble de la série pour bénéficier d'une vision globale et alignée de son projet.

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Valider la pertinence de leur idée avec des outils concrets
- Réaliser une étude de marché structurée
- Formaliser un business model viable et différenciant
- Construire un prévisionnel financier réaliste
- Définir votre stratégie de lancement et d'acquisition
- Pitcher son projet avec clarté et impact

Ce programme s'adresse à :

- Créateurs d'entreprise en phase d'idéation
- Porteurs de projet en reconversion
- Salariés en projet d'entrepreneuriat
- Entrepreneurs souhaitant pivoter leur modèle
- CAE souhaitant former des contrats CAPE

Contenu de la formation — 8 modules évolutifs

01 Explorer ses valeurs fondamentales et définir une direction claire pour son projet

Ce premier atelier constitue la première étape clé de cette construction. Il invite le participant à explorer ses valeurs, ses motivations profondes et ce qui fait l'unicité de son projet. Il sera amené-e à identifier ce qui l'anime, ce qui donne du sens à sa démarche entrepreneuriale et comment ses expériences, compétences et envies peuvent nourrir une offre cohérente et authentique. À

		travers différents exercices, il clarifiera la valeur ajoutée de son projet et la direction qu'il souhaite lui donner. Cet atelier pose les fondations de son futur business plan : il permet de s'assurer que son projet repose à la fois sur une idée solide et sur une vision alignée, porteuse de sens et durable.
02	Définir les fondations de son projet entrepreneurial	Ce deuxième atelier lui permettra de poser les fondations de son projet entrepreneurial en structurant sa réflexion autour de ses éléments clés : ses valeurs, ses envies, son expérience, ses compétences, son client idéal et sa proposition de valeur. Cet atelier vise avant tout à faire le lien entre qui il est, ce qu'il sait faire et ce qu'il veut proposer, afin de l'aider à clarifier davantage sa valeur ajoutée. Il l'aide à mettre à plat ses idées, à repérer les zones de flou, les risques potentiels, ainsi que les éventuels déséquilibres ou incohérences entre les différentes dimensions de son projet. Il repars avec une vision plus claire, plus alignée et plus structurée de son projet entrepreneurial.
03	Analyser le marché et l'environnement de son projet	L'objectif de ce troisième atelier est de lui permettre de mobiliser de manière efficace et pertinente une étude de marché au service de son projet entrepreneurial. Il apprendras à faire des choix éclairés entre les différents types d'études possibles et les méthodes accessibles, en fonction de ses besoins, de ses ressources et de l'avancement de son projet.
04	Construire une offre claire et cohérente pour son projet	L'objectif de l'atelier est de l'aider à traduire son idée en une offre de service ou de produit concrète, claire et cohérente avec les réflexions menées jusque-là (valeurs, besoins identifiés, étude de marché). Son offre se construit toujours en lien avec ce qui existe déjà sur le marché et elle est amenée à évoluer dans le temps : il s'agira donc de poser les bases d'une version applicable à court terme, tout en gardant une vision d'évolution à moyen et long terme. À travers cet atelier, il travailleras à définir précisément ce que son produit ou son service apporte de plus, à quel besoin spécifique il répond et en quoi il constitue une solution claire à un problème rencontré par ses futurs clients. L'enjeu est de poser les bases d'une offre lisible, concrète et structurée, sur laquelle il pourra s'appuyer sereinement pour le marketing et la vente de son produit ou service.
05	Affiner le positionnement de son projet en cohérence avec ses valeurs et ses cibles	Cet atelier a pour objectif de l'aider à définir un positionnement solide et différenciant pour ton projet. Travailler son positionnement le plus tôt possible, idéalement dès le démarrage, lui permet de se connecter efficacement à son public cible, de se démarquer de ses concurrents et d'articuler une proposition de valeur convaincante. Plus son positionnement sera clair et cohérent avec ses valeurs et son offre, plus il aura de

		<p>chances de trouver sa place sur le marché et de concrétiser son projet avec succès.</p> <p>Durant l'atelier, le participant travaillera avec ses personas pour mieux comprendre son public et ses besoins. A travers des réflexions cadrées, il mènera également une analyse de la concurrence afin d'identifier les opportunités et les axes de différenciation. Sa proposition de valeur unique servira de fil rouge pour structurer sa réflexion et s'assurer que son positionnement reste cohérent avec ses valeurs, son offre et son marché. L'atelier lui permettra ainsi de clarifier sa place sur le marché et de renforcer l'impact de son projet auprès de ses futurs clients.</p>
6	<p>Comprendre la structure économique et les leviers financiers de son projet</p>	<p>Cet atelier a pour objectif de l'aider à clarifier la logique économique de son projet, c'est-à-dire à comprendre comment son activité génère de la valeur, des revenus et de la rentabilité. Comprendre ces mécanismes lui permet d'anticiper les risques, de prioriser ses actions, de valoriser son offre et de mieux allouer ses ressources pour atteindre ses objectifs. Durant l'atelier, il commencera à construire concrètement le montage financier de son projet en travaillant sur différents aspects comme le calcul des coûts de revient par produit ou service, l'analyse de la structure de charges (fixes et variables), la définition de sa stratégie tarifaire et la composition de sa gamme d'offres. L'objectif est de poser les fondations financières de son projet pour sécuriser sa viabilité et aligner sa stratégie économique avec son positionnement et son offre.</p>
7	<p>Élaborer une stratégie commerciale efficace pour son projet</p>	<p>Cet atelier a pour objectif de l'aider à formaliser sa stratégie marketing et commerciale en s'appuyant sur le mix marketing élargi (Produit, Prix, Promotion, Place et Personnalité). Il lui permet de traduire ses choix stratégiques en actions concrètes et mesurables, pour que son projet soit aligné avec son positionnement et ses objectifs de développement. Durant l'atelier, il travaillera à définir précisément son produit ou service, sa tarification, les canaux de communication et de distribution, ainsi que la manière dont il souhaite interagir avec ses clients. L'objectif est de consolider la cohérence entre son positionnement, sa stratégie de communication et les leviers économiques de son projet, tout en construisant un plan d'action opérationnel et structuré, avec des indicateurs permettant de suivre et d'évaluer l'efficacité de ses actions.</p>
8	<p>Tous les éléments de son projet résumés dans le Business Model Canvas, la feuille de route indispensable pour la</p>	<p>Ce dernier atelier lui permettra de rassembler et structurer tous les éléments travaillés lors des ateliers précédents dans un Business Model Canvas (BMC) complet. Ce tableau lui permet de visualiser clairement la cohérence entre son positionnement, son offre, son</p>

suite

marché, sa stratégie commerciale et ses leviers financiers. Le BMC servira de feuille de route stratégique, lui permettant d'identifier ses forces, de repérer les points à améliorer et de clarifier les éventuelles zones de flou, pour avancer avec confiance dans le développement de son projet.

Méthodes pédagogiques

Une approche active et coopérative:

- Apprendre ensemble : chaque participant est une ressource pour le groupe
- Co-construction : vos projets s'affinent grâce au regard collectif
- bienveillance : oser questionner, oser être questionné
- Un réseau de pairs qui se comprennent et continuent à échanger entre deux ateliers

Modalités d'évaluation :

- Livrables pratiques à chaque module
-

Tarifs

Particulier
480 €

Entreprise
Sur devis

CAE
Sur devis
Groupes & sur mesure

Contactez-nous pour plus de renseignements

ESSCOOP – 06 75 14 81 63

esscoop.fr

coordination@esscoop.fr