

Création d'entreprise – Progression

1. Idée, innovation, analyse de marché (*Proposition de valeur, Sources des revenus*)
2. Modèle économique et choix de gestion (*Proposition et fabrication de valeur*)
3. Ressources et plan d'action (*Fabrication de valeur*)
4. Equipes et compétences (*Porteurs*)
5. Prévisions financières (*Sources des revenus, Volume des revenus*)
6. Aides et partenaires (*Parties prenantes*)
7. Environnement et réglementation (*Conventions, Eco-système*)
8. Objectifs de performance (*Performance*)
9. Valorisation commerciale et communication (*Fabrication de valeur*)
10. Perspectives et stratégie (*Perspectives*)

- En noir, les étapes se rapportant aux cours de sciences de gestion
- En rouge, les étapes spécifiques au projet de création d'entreprise
- En vert, les étapes se rapportant aux cours de management ou de droit
- En violet, les étapes pouvant être intégrées aux activités en AP

1. Idée, innovation, analyse de marché (*Proposition de valeur, Sources des revenus*) - **Septembre**
 - 1.1 Recherche de l'idée
 - 1.2 Analyse du marché
 - 1.3 Recherche documentaire et validation des documents
 - 1.4 Identification des besoins du marché
 - 1.5 Justification de la valeur de l'innovation liée au projet
 - 1.6 Avantage concurrentiel
 - 1.7 Construction et administration d'un questionnaire d'enquête complétant l'étude de marché
 - 1.8 Choix du nom de l'entreprise
 - 1.9 Choix de la localisation
 - 1.10 Mise en place d'une veille informationnelle liée au secteur et actualisation de l'information
2. Modèle économique et choix de gestion (*Proposition et fabrication de valeur*) – **Sept. / Octobre**
 - 2.1 Description détaillée de l'idée
 - 2.2 Segmentation des clients identifiés
 - 2.3 Facteurs clés de succès
 - 2.4 Gamme
 - 2.5 Choix de gestion envisagés
 - 2.6 Performance et arbitrages
 - 2.7 Culture d'entreprise souhaitée et interactions individu-organisation
 - 2.8 Choix du statut juridique

3. Ressources et plan d'action (*Fabrication de valeur*) - **Octobre / Novembre**
 - 3.1 Evaluation des ressources matérielles
 - 3.2 Construction des ressources immatérielles
 - 3.3 Gestion des ressources humaines
 - 3.4 Définition des conditions de travail souhaitées
 - 3.5 Recours éventuel au travail à distance
 - 3.6 Rémunération du travail
 - 3.7 Coût du travail
 - 3.8 Mobilisation des ressources financières
 - 3.9 Production et organisation
 - 3.10 Stratégie commerciale
 - 3.11 Situation de communication interpersonnelle : la vente
 - 3.12 Recours éventuel au e-commerce
 - 3.13 Distribution et logistique
 - 3.14 Rôle et traitement de l'information
 - 3.15 Système d'information de l'entreprise créée
 - 3.16 Environnement numérique collaboratif mis en place
 - 3.17 Partage de l'information interne, nécessité par le projet
 - 3.18 Description d'un processus clé
 - 3.19 Recours éventuel à un PGI et son apport en termes d'organisation du travail
 - 3.20 Elaboration d'un schéma de processus (en fonction des deux étapes précédentes)

4. Equipes et compétences (*Porteurs*) - **Novembre/Décembre**
 - 4.1 Profils et personnalités des porteurs
 - 4.2 Expérience des porteurs et relations d'autorité
 - 4.3 Motivations des porteurs
 - 4.4 Qualifications et compétences des équipes (en fonction des recrutements prévus)
 - 4.5 Compétences des porteurs
 - 4.6 Rôles des porteurs et interactions individu-groupe
 - 4.7 Réseau personnel des porteurs
 - 4.8 Réseau professionnel des porteurs et réseau social professionnel

5. Prévisions financières (*Sources des revenus, Volume des revenus*) - **Décembre / Janvier**
 - 5.1 Coûts, prix et marges
 - 5.2 Grille tarifaire complète en fonction de la gamme proposée
 - 5.3 Parts de marché (en vue du calcul du CA prévisionnel)
 - 5.4 Estimation du chiffre d'affaires prévisionnel
 - 5.5 Etablissement du compte de résultat différentiel
 - 5.6 Calcul du seuil de rentabilité
 - 5.7 Etablissement du compte de résultat prévisionnel (première année d'exploitation)
 - 5.8 Valeur ajoutée et TVA
 - 5.9 Recherche de financements
 - 5.10 Construction du bilan d'ouverture

6. Aides et partenaires (*Parties prenantes*) - **Janvier**
 - 6.1 Aides à la création d'entreprise (recherche d'informations, en fonction du projet)
 - 6.2 Activités et ressources des différents types d'organisations
 - 6.3 Identification des parties prenantes
 - 6.4 Nature de relations avec les partenaires (apports, attentes, pouvoirs réciproques)
 - 6.5 Partage de la valeur ajoutée envisagé

7. Environnement et réglementation (*Conventions, Eco-système*) - *Janvier / Février*
 - 7.1 Environnement (diagnostic externe de l'entreprise créée)
 - 7.2 Réglementation
 - 7.3 Conventions du secteur
 - 7.4 Influence du territoire (en fonction de la localisation choisie)
 - 7.5 Responsabilité sociétale des entreprises (RSE) et opportunités du projet dans ce domaine
 - 7.6 Contrainte du temps (liée à la nature de l'activité choisie)
 - 7.7 Facteurs de risque (liés à la nature de l'activité choisie)
 - 7.8 Evaluation et gestion des risques

8. Objectifs de performance (*Performance*) - *Février*
 - 8.1 Domaines de performance
 - 8.2 Indicateurs de performance (autour des domaines de performance clés du projet)
 - 8.3 Objectifs de performance sur 3 ans (à partir des indicateurs précédents)
 - 8.4 Tableaux de bord (regroupant les indicateurs précédents)
 - 8.5 Réalisation de graphiques

9. Valorisation commerciale et communication (*Fabrication de valeur*) - *Février / Mars*
 - 9.1 Création du logo
 - 9.2 Invention du slogan
 - 9.3 Développement de la notoriété
 - 9.4 Construction de l'image
 - 9.5 Coûts, prix et qualité
 - 9.6 Satisfaction du client
 - 9.7 Fidélisation
 - 9.8 Communication de masse (en vue des 3 étapes suivantes)
 - 9.9 Création de site web et/ou d'application
 - 9.10 Présence sur les réseaux sociaux
 - 9.11 Autres supports de communication

10. Perspectives et stratégie (*Perspectives*) - *Mars*
 - 10.1 Mise en avant du potentiel du projet
 - 10.2 Gestion de l'incertitude liée au temps
 - 10.3 Construction de scénarios et simulations
 - 10.4 Stratégies de développement
 - 10.5 Influence et argumentation (en vue de préparer la fiche de synthèse)
 - 10.6 Executive summary (fiche de synthèse intégrée au dossier)
 - 10.7 Appel aux investisseurs et communication de groupe
 - 10.8 Emotions, perceptions, attitude, comportement (en vue du pitch vidéo)
 - 10.9 Réalisation du pitch vidéo
 - 10.10 Réalisation du support de présentation dynamique