



Séminaire de sensibilisation des étudiants à l'entrepreneuriat

Formule 24 heures avec ateliers
+ pitch

Objectifs

Montrer que l'entrepreneuriat est une voie d'insertion professionnelle que l'étudiant peut raisonnablement envisager, qu'il s'agisse d'entreprendre pour son propre compte ou pour le compte de l'organisation l'employant (intrapreneuriat, création d'activité, ...).

Susciter l'esprit d'entreprise.

Apprendre aux étudiants à être convaincants lors d'une présentation, en structurant leur « pitch » et en allant à l'essentiel.

Ce séminaire s'appuie sur le concept de Business Model GRP selon lequel un projet doit générer de la valeur (sinon personne n'en veut), doit se faire rémunérer pour ce qu'il apporte (sinon, il ne durera pas) et selon lequel la réussite se partage avec les partenaires par des stratégies gagnant-gagnant (avec les fournisseurs, les salariés, les clients, les financeurs, etc.). L'entrepreneuriat est un acte fondamentalement partenarial.

Format

5 demi-journées (de 4h) dont les 4 premières s'enchaînent sur 2 jours consécutifs.

Ces 4 premières séances apportent les concepts et, surtout, proposent une méthode pour entreprendre. Lors de la quatrième séance, les groupes d'étudiants doivent présenter, en 3 minutes, comment le projet imaginé va générer de la valeur.

La validation de cette première étape de leur projet les autorise à poursuivre le travail pour, un mois plus tard et en 10 minutes, présenter le Business Model cette fois dans ses trois dimensions : Génération (modèle productif), Rémunération (modèle économique), Partage (modèle relationnel).

Jour 1.

Matin.

Définition de l'entrepreneuriat, « entreprendre » ou « intraprendre » (insertion professionnelle), présentation d'une méthode pour entreprendre avec le concept de Business Model (origine, bon sens, nature, dimensions, composantes et fonctions) et mobilisation des outils de [GRP Lab](#). Cette séance aborde le thème à travailler (ex : la santé, la « silver economy », ou un thème donné par la structure concernée). Elle explique comment présenter un projet entrepreneurial en 3 minutes (elevator pitch) ou en 10 minutes (pitch). La séance se termine par le témoignage d'un entrepreneur.

Après-midi.

La proposition de valeur : après une présentation du concept (2h), travail d'équipe en ateliers sur l'idée et le marché (2h). Il s'agit de poser les réponses potentielles aux questions : existe-t-il une opportunité d'affaires ? Le projet peut-il intéresser un nombre suffisant de clients ou d'utilisateurs ? Un plan d'actions est dressé à partir d'un tableau PMI (méthode du plus ou moins intéressant).

Jour 2.

Matin.

La fabrication de la valeur : après une présentation du concept (2h), travail d'équipe en ateliers sur le processus de fabrication de l'offre (2h). Il s'agit de poser les réponses potentielles aux questions : Est-ce réalisable ? Comment créer la valeur promise et la délivrer aux clients ?

Après-midi.

Présentation de la Génération de la valeur, en 3 minutes, au coach pour validation (puis le coach apporte des conseils pour la suite du travail, notamment sur la Rémunération de la valeur et sur le Partage de la valeur).

« Pitch »

1 mois plus tard : présentation, en 10 minutes, du Business Model devant un jury et dépôt de la version narrative du Business Model (réalisée avec GRP Storyteller.)

grp-lab.com

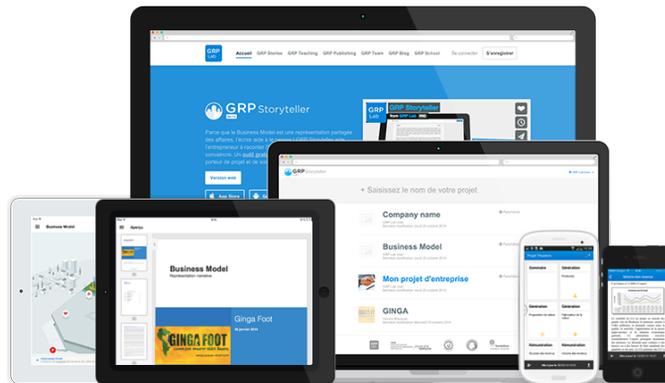
GRP Lab

Équipe Entrepreneuriat de l'IRGO
(Institut de Recherche en Gestion des
Organisations)

grplab@u-bordeaux.fr

PÔLE UNIVERSITAIRE DES SCIENCES DE GESTION
35 Avenue Abadie
CS 514 12
33072 BORDEAUX CEDEX

Plus de 10 000 étudiants sensibilisés à l'entrepreneuriat
depuis 2008 avec le modèle GRP



IRGO
Institut de recherche
en gestion des organisations
Équipe Entrepreneuriat

université
BORDEAUX



fondation
Bordeaux Université

Formule 24 heures avec ateliers
+ pitch

GRP
Lab