



L'entrepreneuriat étudiant

Le guide complet de
l'entrepreneuriat étudiant

START IN SCEAUX

Sommaire

CHAPITRE 1 : PRÉ-LANCEMENT

Introduction à l'entrepreneuriat	04
Comment trouver une idée ?	05
Étude de marché	07
Business Model	08
Minimum Viable Product	10

CHAPITRE 2 ; LANCEMENT

La couveuse et son fonctionnement	13
Les structures juridiques	14
Le financement	15
Le pitch	16

CHAPITRE 3 : SOLIDIFICATION

Les différentes stratégies	21
Stratégie marketing	22
Stratégie marketing	18

CHAPITRE 4 : EXPANSION

Recruter ses premiers membres	25
Portraits	26
L'échec	31

Chapitre 1

Pré-lancement

Chapitre 1

Introduction à l'entrepreneuriat

L'entrepreneuriat consiste à mener un projet, pour créer une activité nouvelle, en prenant des risques calculés.

L'entrepreneur.e est la personne capable d'innover et de prendre des risques pour créer.

On peut être entrepreneur.e :

- Dans une organisation (entreprise, association...) en développant des projets, des activités nouvelles = intrapreneuriat
- En créant une activité nouvelle avec la création d'une entreprise ou d'une association

13% des jeunes sont porteurs d'un projet entrepreneuriale, 8% ont l'intention de se lancer (un jour) et 17% sont chefs d'entreprise.

L'entrepreneuriat au féminin

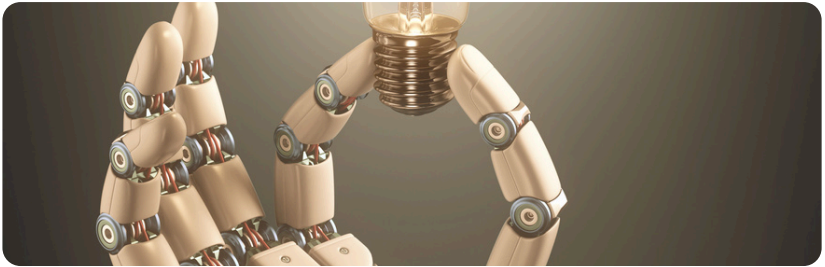
La France fait partie des pays avec un faible taux d'entrepreneuriat féminin. À 3,4 %, ce taux est néanmoins légèrement plus élevé que ceux observés en Allemagne (3,1 %) ou en Italie (3,3 %). En revanche, certains pays développés connaissent des taux plus importants : 13 % au Canada, 11 % aux États-Unis, 9 % aux Pays-Bas, 7 % en Irlande et au Luxembourg, 6 % au Royaume-Uni.

En Europe, un quart des femmes crée leur entreprise par nécessité, soit 30 % de plus que chez les hommes.

Source : BPI

Jeunes femmes, l'entrepreneuriat est (aussi) pour vous.

Comment trouver une idée ?



3 sources d'idées pour créer :

- Saisir une opportunité de marché (sensibilisé, connaît)
- Identifier une opportunité d'innovation liée à de nouvelles tendances technologiques ou sociétales
- Créer une activité en lien avec son savoir-faire/profession

D'autres pistes :

- Reprendre une entreprise déjà existante
- Ouvrir une franchise
- Adapter une idée vue sur un autre marché (étranger)
- S'inspirer d'un modèle, le copier en modifiant

Liste des astuces pour trouver une idée :

1. Pointer du doigt vos passions
2. Lister vos compétences
3. Trouver votre Ikigai
4. Identifier des problèmes à résoudre
5. Observer les tendances du marché
6. S'inspirer d'autres entreprises
7. Explorer les nouvelles technologies
8. Enquêter sur les besoins de vos proches
9. Miser sur la fusion d'idées

Comment trouver une idée ?

Observer les les tendances du marché

Identifiez les tendances de marché en vous abonnant à des publications spécialisées ; en assistant à des conférences, participant à des groupes de discussion, et discutant avec des professionnels.

Explorer les nouvelles technologies

Nous entrons un peu plus dans une ère du numérique, partez à la découverte des nouvelles technologies.

Pour exploiter ce potentiel, vous pouvez vous intéresser à l'Intelligence Artificielle (IA), à la blockchain, à la Réalité Virtuelle (RV) et Augmentée (RA), à l'Internet des Objets (IoT), etc.

Enquêter sur les besoins de vos proches

Questionnez vos problématiques, celles de vos proches, et des professionnels proches de vous.

Miser sur la fusion d'idées

Exemple : allier une technologie innovante (réalité augmentée) avec votre passion (le sport).

Importer des concepts de l'étranger

Importez et *adaptez* des idées qui ont marché ailleurs dans d'autres pays voire d'autres continents.

Innover

Vous êtes des (futurs) entrepreneurs, créez des nouveaux modèles économiques, de nouvelles façons de fonctionner... Innovez.

“Il ne suffit pas d'avoir de bonnes idées, il faut agir” Curtis Grant

Spoiler : c'est la phrase la plus importante du guide, la seule qui compte.

Étude de marché



L'étude de marché consiste en la description précise et l'analyse fine des 4 éléments qui constituent votre marché, c'est-à-dire :

- Le produit que vous allez vendre : l'offre
- Les clients qui vont l'acheter : la demande
- L'environnement : l'époque, le lieu, les tendances, les technologies, les concurrents, la législation, etc.
- La façon dont vous allez le vendre : les canaux de distribution et la stratégie commerciale(marketing).

Quels outils utiliser pour réaliser une étude de marché ?

Pour réaliser votre étude de marché, vous avez besoin des outils suivants :

- Enquêtes de terrain
- Questionnaires
- Recherches (internet, sites officiels, sites économiques, presse spécialisée, réseaux sociaux, blogs)
- Analyses et conclusions à partir des informations récoltées

Pour récolter ces informations, vous pouvez interroger vos concurrents, les entrepreneurs du secteur, vos futurs clients et des accompagnateurs de projets (CCI, CMA, France Travail (anciennement Pôle emploi), réseaux d'entrepreneurs, pépinières d'entreprises).

Étude de marché



L'étude de marché consiste en la description précise et l'analyse fine des 4 éléments qui constituent votre marché, c'est-à-dire :

- Le produit que vous allez vendre : l'offre
- Les clients qui vont l'acheter : la demande
- L'environnement : l'époque, le lieu, les tendances, les technologies, les concurrents, la législation, etc.
- La façon dont vous allez le vendre : les canaux de distribution et la stratégie commerciale(marketing).

Quels outils utiliser pour réaliser une étude de marché ?

Pour réaliser votre étude de marché, vous avez besoin des outils suivants :

- Enquêtes de terrain
- Questionnaires
- Recherches (internet, sites officiels, sites économiques, presse spécialisée, réseaux sociaux, blogs)
- Analyses et conclusions à partir des informations récoltées

Pour récolter ces informations, vous pouvez interroger vos concurrents, les entrepreneurs du secteur, vos futurs clients et des accompagnateurs de projets (CCI, CMA, France Travail (anciennement Pôle emploi), réseaux d'entrepreneurs, pépinières d'entreprises).

Mettre en œuvre les études de marché

Observer les les tendances du marché

Identifiez les tendances de marché en vous abonnant à des publications spécialisées ; en assistant à des conférences, participant à des groupes de discussion, et discutant avec des professionnels.

Explorer les nouvelles technologies

Nous entrons un peu plus dans une ère du numérique, partez à la découverte des nouvelles technologies.

Pour exploiter ce potentiel, vous pouvez vous intéresser à l'Intelligence Artificielle (IA), à la blockchain, à la Réalité Virtuelle (RV) et Augmentée (RA), à l'Internet des Objets (IoT), etc.

Enquêter sur les besoins de vos proches

Questionnez vos problématiques, celles de vos proches, et des professionnels proches de vous.

Questionnez vos problématiques, celles de vos proches, et des professionnels proches de vous.

Miser sur la fusion d'idées

Exemple : allier une technologie innovante (réalité augmentée) avec votre passion (le sport).

Importer des concepts de l'étranger

Importez et *adaptez* des idées qui ont marché ailleurs dans d'autres pays voire d'autres continents.

Innover

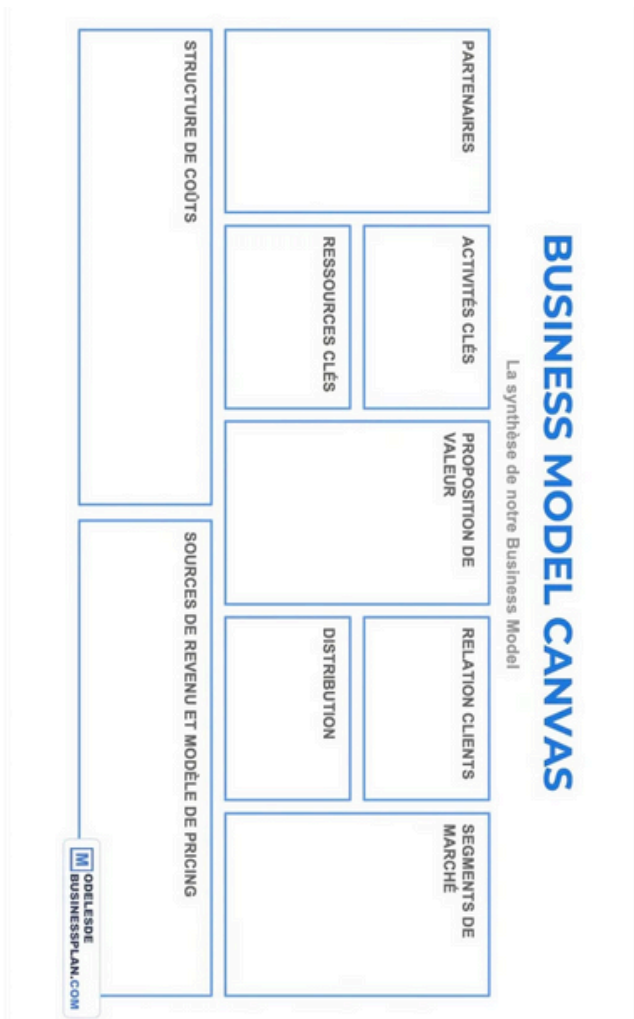
Vous êtes des (futurs) entrepreneurs, créez des nouveaux modèles économiques, de nouvelles façons de fonctionner... Innovez.

“Il ne suffit pas d'avoir de bonnes idées, il faut agir” Curtis Grant

Spoiler : c'est la phrase la plus importante du guide, la seule qui compte.

Le Business Model

Un **business model**, modèle économique ou modèle d'affaires, décrit précisément comment votre entreprise va gagner de l'argent. En pratique, cela revient à définir ce que vous allez vendre, auprès de quels clients, dans quel but, de quelle manière et pour quel bénéfice.



Le Business Model en détails

Segments de marché

Identifiez les tendances de marché en vous abonnant à des publications spécialisées ; en assistant à des conférences, participant à des groupes de discussion, et discutant avec des professionnels.

Proposition de valeur

Nous entrons un peu plus dans une ère du numérique, partez à la découverte des nouvelles technologies.

Pour exploiter ce potentiel, vous pouvez vous intéresser à l'Intelligence Artificielle (IA), à la blockchain, à la Réalité Virtuelle (RV) et Augmentée (RA), à l'Internet des Objets (IoT), etc.

Distribution

Questionnez vos problématiques, celles de vos proches, et des professionnels proches de vous.

Questionnez vos problématiques, celles de vos proches, et des professionnels proches de vous.

Relation clients

Exemple : allier une technologie innovante (réalité augmentée) avec votre passion (le sport).

Revenus

Importez et *adaptez* des idées qui ont marché ailleurs dans d'autres pays voire d'autres continents.

Ressources clés

Vous êtes des (futurs) entrepreneurs, créez des nouveaux modèles économiques, de nouvelles façons de fonctionner... Innovez.

Activités clés

Vous êtes des (futurs) entrepreneurs, créez des nouveaux modèles économiques, de nouvelles façons de fonctionner... Innovez.

Le Business Model en détails

Partenaires clés

Identifiez les tendances de marché en vous abonnant à des publications spécialisées ; en assistant à des conférences, participant à des groupes de discussion, et discutant avec des professionnels.

Structure des coûts

Nous entrons un peu plus dans une ère du numérique, partez à la découverte des nouvelles technologies.

Pour exploiter ce potentiel, vous pouvez vous intéresser à l'Intelligence Artificielle (IA), à la blockchain, à la Réalité Virtuelle (RV) et Augmentée (RA), à l'Internet des Objets (IoT), etc.

Distribution

Questionnez vos problématiques, celles de vos proches, et des professionnels proches de vous.

Questionnez vos problématiques, celles de vos proches, et des professionnels proches de vous.

Relation clients

Exemple : allier une technologie innovante (réalité augmentée) avec votre passion (le sport).

Revenus

Importez et *adaptez* des idées qui ont marché ailleurs dans d'autres pays voire d'autres continents.

Ressources clés

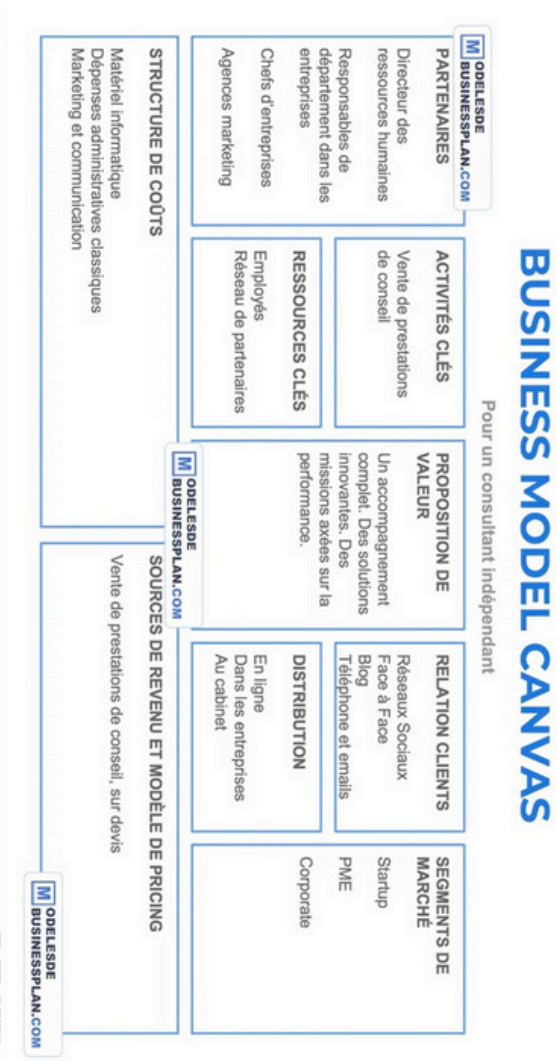
Vous êtes des (futurs) entrepreneurs, créez des nouveaux modèles économiques, de nouvelles façons de fonctionner... Innovez.

Activités clés

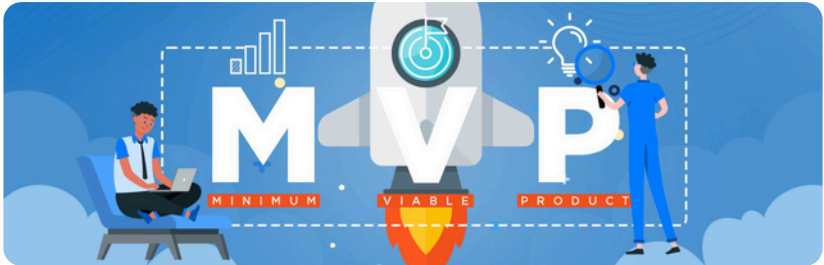
Vous êtes des (futurs) entrepreneurs, créez des nouveaux modèles économiques, de nouvelles façons de fonctionner... Innovez.

Le Business Model

À quoi peut ressembler un **business model** une fois remplie. À modifier : partenaires notamment



Minimum Viable Product



Qu'est-ce qu'un MVP ?

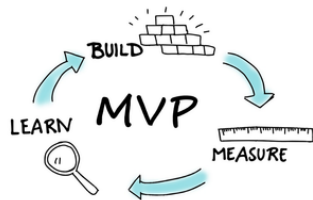
Le MVP (Minimum Viable Product) ou PMV (Produit Minimum Viable) est une version fonctionnelle et élémentaire du produit. Le MVP exige peu d'efforts et offre des retours utilisateurs. Le but est de tester des hypothèses et d'apprendre des clients en minimisant la prise de risques. Dans sa définition, le MVP s'apparente aussi à une stratégie de développement de produits.

Exemples de MVP :

- Brochures
- Landing page
- Prototype
- Formulaire d'inscription
-

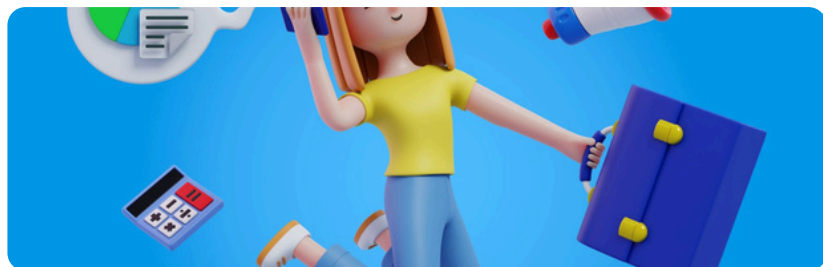
Les avantages d'un MVP :

- Reprendre une entreprise déjà existante
- Ouvrir une franchise
- Adapter une idée vue sur un autre marché (étranger)
- S'inspirer d'un modèle, copier en modifiant



Une fois les retours obtenus, vous pourrez améliorer le modèle pour lancer un produit ou un service conforme aux besoins des clients et donc du marché.

Outils : Pré-lancement



CAP CRÉA

Pour mieux vous préparer et bénéficier d'une boîte à outils personnalisée qui va vous aider à construire votre projet de création de A à Z, créez votre Pass !



CAP CRÉA

Pour mieux vous préparer et bénéficier d'une boîte à outils personnalisée qui va vous aider à construire votre projet de création de A à Z, créez votre Pass !



CAP CRÉA

Pour mieux vous préparer et bénéficier d'une boîte à outils personnalisée qui va vous aider à construire votre projet de création de A à Z, créez votre Pass !



CAP CRÉA

Pour mieux vous préparer et bénéficier d'une boîte à outils personnalisée qui va vous aider à construire votre projet de création de A à Z, créez votre Pass !

Chapitre 2

Lancement

Chapitre 2

La couveuse et son fonctionnement

Qu'est-ce qu'une couveuse ?

Une couveuse d'entreprise est une structure mise à disposition des entrepreneurs en devenir pour les accompagner dans la création de leur société.

Le fonctionnement d'une couveuse

Une couveuse d'entreprise propose divers services à ses couvés. Outre l'accompagnement personnalisé, elle s'engage également à :

- Proposer des formations à la création d'entreprise et des ateliers ;
- Leur laisser l'accès à toutes les infrastructures disponibles ;

Le permettre de bénéficier du réseautage et de partenariats.

Les avantages d'une couveuse

- Tester une idée sans avoir toutes les contraintes administratives
- Ouvrir une franchise
- Adapter une idée vue sur un autre marché (étranger)
- S'inspirer d'un modèle, copier en modifiant

Différence avec les incubateurs

Une couveuse d'entreprise permet de tester une activité sans créer immédiatement une société, en utilisant le numéro SIRET de la couveuse. Un incubateur, en revanche, accompagne les start-ups déjà créées en offrant des services de mentorat, de financement et de mise en réseau.

La couveuse : solution “étudiante”

Observer les les tendances du marché

Identifiez les tendances de marché en vous abonnant à des publications spécialisées ; en assistant à des conférences, participant à des groupes de discussion, et discutant avec des professionnels.

Explorer les nouvelles technologies

Nous entrons un peu plus dans une ère du numérique, partez à la découverte des nouvelles technologies.

Pour exploiter ce potentiel, vous pouvez vous intéresser à l'Intelligence Artificielle (IA), à la blockchain, à la Réalité Virtuelle (RV) et Augmentée (RA), à l'Internet des Objets (IoT), etc.

Enquêter sur les besoins de vos proches

Questionnez vos problématiques, celles de vos proches, et des professionnels proches de vous.

Questionnez vos problématiques, celles de vos proches, et des professionnels proches de vous.

Miser sur la fusion d'idées

Exemple : allier une technologie innovante (réalité augmentée) avec votre passion (le sport).

Importer des concepts de l'étranger

Importez et *adaptez* des idées qui ont marché ailleurs dans d'autres pays voire d'autres continents.

Innover

Vous êtes des (futurs) entrepreneurs, créez des nouveaux modèles économiques, de nouvelles façons de fonctionner... Innovez.

“Il ne suffit pas d'avoir de bonnes idées, il faut agir” Curtis Grant

Spoiler : c'est la phrase la plus importante du guide, la seule qui compte.

Les structures juridiques



L'importance du choix de la structure

L'entrepreneuriat consiste à mener un projet, pour créer une activité nouvelle, en prenant des risques calculés.

La différence entre une entreprise et une société

L'entrepreneuriat consiste à mener un projet, pour créer une activité nouvelle, en prenant des risques calculés.

L'entrepreneur.e est la personne capable d'innover et de prendre des risques pour créer.

On peut être entrepreneur.e :

- Dans une organisation (entreprise, association...) en développant des projets, des activités nouvelles = intrapreneuriat

Les titres peuvent être utilisés pour attirer l'attention du lecteur sur une partie particulière (ou principale) de l'article. L'auteur peut également donner des faits et des informations détaillées à la suite de réponses à des questions générales telles que qui, quoi, quand, où, pourquoi et comment. Les références citées peuvent également être utiles. Des références aux personnes peuvent également être faites à travers les comptes rendus écrits des interviews et des débats.

Le financement



Les différents types de financement

Saisir une opportunité de marché (sensibilisé, connaît)

- Identifier une opportunité d'innovation liée à de nouvelles tendances technologiques ou sociétales
- Créer une activité en lien avec son savoir-faire/profession

D'autres pistes :

- Reprendre une entreprise déjà existante
- Ouvrir une franchise
- Adapter une idée vue sur un autre marché (étranger)
- S'inspirer d'un modèle, copier en modifiant

Le Business Plan

- Reprendre une entreprise déjà existante
- Ouvrir une franchise
- Adapter une idée vue sur un autre marché (étranger)
- S'inspirer d'un modèle, le copier en modifiant

“Il ne suffit pas d'avoir de bonnes idées, il faut agir” Curtis Grant

Spoiler : c'est la phrase la plus importante du guide, la seule qui compte.

L'élaboration du Business Plan

Observer les tendances du marché

Identifiez les tendances de marché en vous abonnant à des publications spécialisées ; en assistant à des conférences, participant à des groupes de discussion, et discutant avec des professionnels.

Explorer les nouvelles technologies

Nous entrons un peu plus dans une ère du numérique, partez à la découverte des nouvelles technologies.

Pour exploiter ce potentiel, vous pouvez vous intéresser à l'Intelligence Artificielle (IA), à la blockchain, à la Réalité Virtuelle (RV) et Augmentée (RA), à l'Internet des Objets (IoT), etc.

Enquêter sur les besoins de vos proches

Questionnez vos problématiques, celles de vos proches, et des professionnels proches de vous.

Questionnez vos problématiques, celles de vos proches, et des professionnels proches de vous.

Miser sur la fusion d'idées

Exemple : allier une technologie innovante (réalité augmentée) avec votre passion (le sport).

Importer des concepts de l'étranger

Importez et *adaptez* des idées qui ont marché ailleurs dans d'autres pays voire d'autres continents.

Innover

Vous êtes des (futurs) entrepreneurs, créez des nouveaux modèles économiques, de nouvelles façons de fonctionner... Innovez.

“Il ne suffit pas d'avoir de bonnes idées, il faut agir” Curtis Grant

Spoiler : c'est la phrase la plus importante du guide, la seule qui compte.

Le Pitch



3 sources d'idées pour créer :

- Saisir une opportunité de marché (sensibilisé, connaît)
- Identifier une opportunité d'innovation liée à de nouvelles tendances technologiques ou sociétales
- Créer une activité en lien avec son savoir-faire/profession

Le déroulement d'un bon pitch

- Reprendre une entreprise déjà existante
- Ouvrir une franchise
- Adapter une idée vue sur un autre marché (étranger)
- S'inspirer d'un modèle, le copier en modifiant

Les conseils pour un bon pitch

- Reprendre une entreprise déjà existante
- Ouvrir une franchise
- Adapter une idée vue sur un autre marché (étranger)
- S'inspirer d'un modèle, copier en modifiant

**“L'aptitude à exprimer une idée est presque aussi importante que l'idée elle-même”
Bernard Baruch**

Le Pitch



3 sources d'idées pour créer :

- Saisir une opportunité de marché (sensibilisé, connaît)
- Identifier une opportunité d'innovation liée à de nouvelles tendances technologiques ou sociétales
- Créer une activité en lien avec son savoir-faire/profession

D'autres pistes :

- Reprendre une entreprise déjà existante
- Ouvrir une franchise
- Adapter une idée vue sur un autre marché (étranger)
- S'inspirer d'un modèle, copier en modifiant

Le déroulement d'un bon pitch

Reprendre une entreprise déjà existante

“L'aptitude à exprimer une idée est presque aussi importante que l'idée elle-même”

Bernard Baruch

Faire un excellent pitch

Observer les les tendances du marché

Identifiez les tendances de marché en vous abonnant à des publications spécialisées ; en assistant à des conférences, participant à des groupes de discussion, et discutant avec des professionnels.

Explorer les nouvelles technologies

Nous entrons un peu plus dans une ère du numérique, partez à la découverte des nouvelles technologies.

Pour exploiter ce potentiel, vous pouvez vous intéresser à l'Intelligence Artificielle (IA), à la blockchain, à la Réalité Virtuelle (RV) et Augmentée (RA), à l'Internet des Objets (IoT), etc.

Enquêter sur les besoins de vos proches

Questionnez vos problématiques, celles de vos proches, et des professionnels proches de vous.

Questionnez vos problématiques, celles de vos proches, et des professionnels proches de vous.

Miser sur la fusion d'idées

Exemple : allier une technologie innovante (réalité augmentée) avec votre passion (le sport).

Importer des concepts de l'étranger

Importez et *adaptez* des idées qui ont marché ailleurs dans d'autres pays voire d'autres continents.

Innover

Vous êtes des (futurs) entrepreneurs, créez des nouveaux modèles économiques, de nouvelles façons de fonctionner... Innovez.

“Il ne suffit pas d'avoir de bonnes idées, il faut agir” Curtis Grant

Spoiler : c'est la phrase la plus importante du guide, la seule qui compte.

Les conseils pour un bon pitch

3 sources d'idées pour créer :

- Saisir une opportunité de marché (sensibilisé, connaît)
- Identifier une opportunité d'innovation liée à de nouvelles tendances technologiques ou sociétales
- Créer une activité en lien avec son savoir-faire/profession

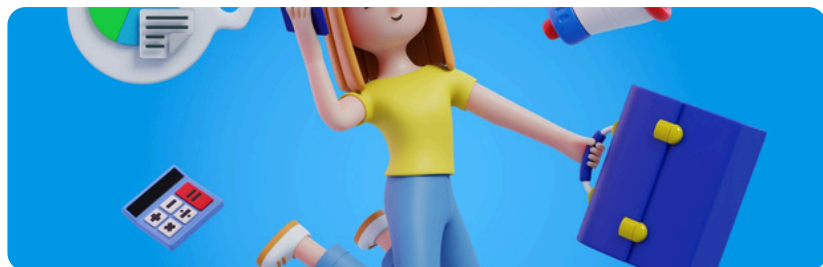
D'autres pistes :

- Reprendre une entreprise déjà existante
- Créer en franchise
- Adapter une idée vue sur un autre marché (étranger)
- S'inspirer de modèle, copier en modifiant

Les références citées peuvent s'avérer utiles. Cela est aussi possible de faire référence à des personnes par le biais de comptes rendus d'interviews et de débats confirmant la véracité des informations de l'auteur et la fiabilité de sa source. L'auteur ou l'autrice peut rediriger le lecteur ou la lectrice vers un ou plusieurs articles en particulier.

**“L'aptitude à exprimer une idée est presque aussi importante que l'idée elle-même”
Bernard Baruch**

Outils : Lancement



CAP CRÉA

Pour mieux vous préparer et bénéficier d'une boîte à outils personnalisée qui va vous aider à construire votre projet de création de A à Z, créez votre Pass !



CAP CRÉA

Pour mieux vous préparer et bénéficier d'une boîte à outils personnalisée qui va vous aider à construire votre projet de création de A à Z, créez votre Pass !



CAP CRÉA

Pour mieux vous préparer et bénéficier d'une boîte à outils personnalisée qui va vous aider à construire votre projet de création de A à Z, créez votre Pass !



CAP CRÉA

Pour mieux vous préparer et bénéficier d'une boîte à outils personnalisée qui va vous aider à construire votre projet de création de A à Z, créez votre Pass !

Chapitre 3

Solidification

Chapitre 3

Les différentes stratégies

L'entrepreneuriat consiste à mener un projet, pour créer une activité nouvelle, en prenant des risques calculés.

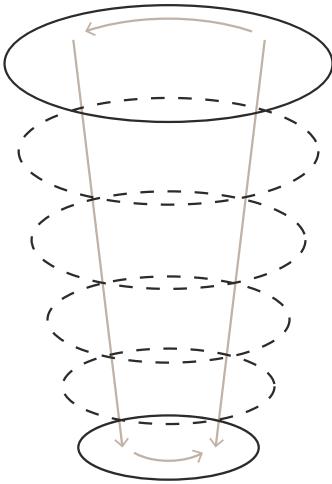
L'entrepreneur.e est la personne capable d'innover et de prendre des risques pour créer.

On peut être entrepreneur.e :

- Dans une organisation (entreprise, association...) en développant des projets, des activités nouvelles = intrapreneuriat
- En créant une activité nouvelle avec la création d'une entreprise ou d'une association

Les titres peuvent être utilisés pour attirer l'attention du lecteur sur une partie particulière (ou principale) de l'article. L'auteur peut également donner des faits et des informations détaillées à la suite de réponses à des questions générales telles que qui, quoi, quand, où, pourquoi et comment. Les références citées peuvent également être utiles. Des références aux personnes peuvent également être faites à travers les comptes rendus écrits des interviews et des débats.

Stratégie marketing



Awareness:
Blogs, social media, advertising

Consideration:
Landing pages, Giveaways

Conversion:
Sales, Emails, Contact

Loyalty:
Repeat purchases, Reviews

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Donec quis erat et quam iaculis faucibus at sit amet nibh. Vestibulum dignissim lectus in ligula rhoncus, et bibendum risus dictum. Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit.

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Donec quis erat et quam iaculis faucibus at sit amet nibh. Vestibulum dignissim lectus in ligula rhoncus, et bibendum risus dictum. Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit.

Faire un excellent pitch

Observer les les tendances du marché

Identifiez les tendances de marché en vous abonnant à des publications spécialisées ; en assistant à des conférences, participant à des groupes de discussion, et discutant avec des professionnels.

Explorer les nouvelles technologies

Nous entrons un peu plus dans une ère du numérique, partez à la découverte des nouvelles technologies.

Pour exploiter ce potentiel, vous pouvez vous intéresser à l'Intelligence Artificielle (IA), à la blockchain, à la Réalité Virtuelle (RV) et Augmentée (RA), à l'Internet des Objets (IoT), etc.

Enquêter sur les besoins de vos proches

Questionnez vos problématiques, celles de vos proches, et des professionnels proches de vous.

Questionnez vos problématiques, celles de vos proches, et des professionnels proches de vous.

Miser sur la fusion d'idées

Exemple : allier une technologie innovante (réalité augmentée) avec votre passion (le sport).

Importer des concepts de l'étranger

Importez et *adaptez* des idées qui ont marché ailleurs dans d'autres pays voire d'autres continents.

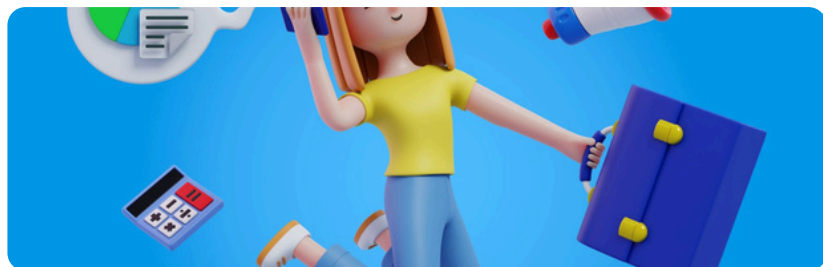
Innover

Vous êtes des (futurs) entrepreneurs, créez des nouveaux modèles économiques, de nouvelles façons de fonctionner... Innovez.

“Il ne suffit pas d'avoir de bonnes idées, il faut agir” Curtis Grant

Spoiler : c'est la phrase la plus importante du guide, la seule qui compte.

Outils : Solidification



CAP CRÉA

Pour mieux vous préparer et bénéficier d'une boîte à outils personnalisée qui va vous aider à construire votre projet de création de A à Z, créez votre Pass !



CAP CRÉA

Pour mieux vous préparer et bénéficier d'une boîte à outils personnalisée qui va vous aider à construire votre projet de création de A à Z, créez votre Pass !



CAP CRÉA

Pour mieux vous préparer et bénéficier d'une boîte à outils personnalisée qui va vous aider à construire votre projet de création de A à Z, créez votre Pass !



CAP CRÉA

Pour mieux vous préparer et bénéficier d'une boîte à outils personnalisée qui va vous aider à construire votre projet de création de A à Z, créez votre Pass !

Chapitre 4

Expansion

Chapitre 4

Recruter ses premiers membres

L'entrepreneuriat consiste à mener un projet, pour créer une activité nouvelle, en prenant des risques calculées.

L'entrepreneur.e est la personne capable d'innover et de prendre des risques pour créer.

On peut être entrepreneur.e :

- Dans une organisation (entreprise, association...) en développant des projets, des activités nouvelles = intrapreneuriat

Les titres peuvent être utilisés pour attirer l'attention du lecteur sur une partie particulière (ou principale) de l'article. L'auteur peut également donner des faits et des informations détaillées à la suite de réponses à des questions générales telles que qui, quoi, quand, où, pourquoi et comment. Les références citées peuvent également être utiles. Des références aux personnes peuvent également être faites à travers les comptes rendus écrits des interviews et des débats.



La douce expansion

Observer les tendances du marché

Identifiez les tendances de marché en vous abonnant à des publications spécialisées ; en assistant à des conférences, participant à des groupes de discussion, et discutant avec des professionnels.

Explorer les nouvelles technologies

Nous entrons un peu plus dans une ère du numérique, partez à la découverte des nouvelles technologies.

Pour exploiter ce potentiel, vous pouvez vous intéresser à l'Intelligence Artificielle (IA), à la blockchain, à la Réalité Virtuelle (RV) et Augmentée (RA), à l'Internet des Objets (IoT), etc.

Enquêter sur les besoins de vos proches

Questionnez vos problématiques, celles de vos proches, et des professionnels proches de vous.

Questionnez vos problématiques, celles de vos proches, et des professionnels proches de vous.

Miser sur la fusion d'idées

Exemple : allier une technologie innovante (réalité augmentée) avec votre passion (le sport).

Importer des concepts de l'étranger

Importez et *adaptez* des idées qui ont marché ailleurs dans d'autres pays voire d'autres continents.

Innover

Vous êtes des (futurs) entrepreneurs, créez des nouveaux modèles économiques, de nouvelles façons de fonctionner... Innovez.

“Il ne suffit pas d'avoir de bonnes idées, il faut agir” Curtis Grant

Spoiler : c'est la phrase la plus importante du guide, la seule qui compte.

Portraits

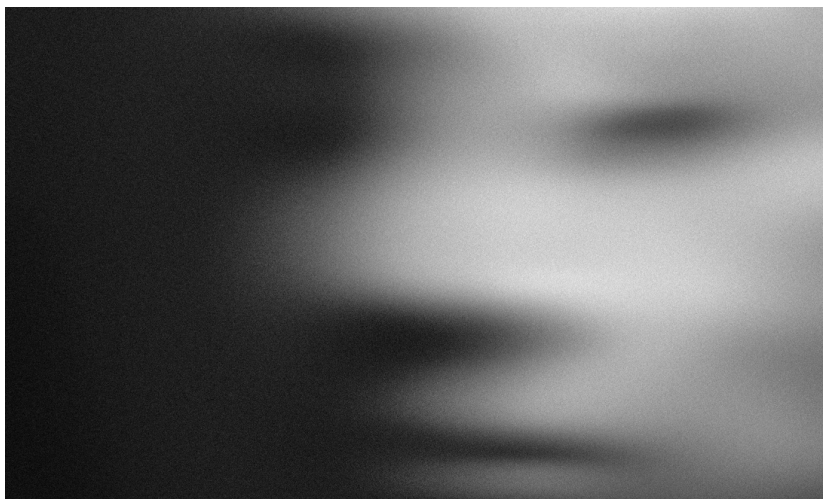
QUELQUES PORTRAITS

Aux pages suivantes, vous découvrirez les portraits de quelques entrepreneurs passés par l'IUT de Sceaux, la faculté Jean Monnet & l'IUT de Cachan.

Les personnes qu'on va présenter viennent des mêmes établissements que vous, ont fondé et dirigent de belles entreprises.

Tout comme eux, vous pouvez accomplir de grandes choses, et entreprendre. Ils constituent le réseau d'alumni de l'Université Paris-Saclay.

N'hésitez pas à les contacter sur LinkedIn ou de rejoindre notre communauté WhatsApp pour les joindre.



Rayan Brousse

Alumni de l'IUT de Sceaux, Rayan Brousse est le fondateur & COO d'une entreprise en pleine expansion.



Comment as-tu trouvé ton idée ?

Durant ma seconde année, j'ai dû monter un projet avec deux autres étudiants dans le cadre d'une SAÉ. J'ai décidé de poursuivre le projet avec trois autres associés que j'ai rencontré plus tard en dehors de l'IUT.

Quelles ont été tes premières difficultés ?

On peut être entrepreneur.e :

- Dans une organisation (entreprise, association...) en développant des projets, des activités nouvelles = intrapreneuriat
- En créant une activité nouvelle avec la création d'une entreprise ou d'une association

Quels conseils donnerais-tu à ceux qui veulent entreprendre ?

Les titres peuvent être utilisés pour attirer l'attention du lecteur sur une partie particulière (ou principale) de l'article. L'auteur peut également donner des faits et des informations détaillées à la suite de réponses à des questions générales telles que qui, quoi, quand, où, pourquoi et comment. Les références citées peuvent également être utiles. Des références aux personnes peuvent également être faites à travers les comptes rendus écrits des interviews et des débats.

Mickaël Kassparian

Alumni de l'IUT de Sceaux, Mickaël Kassparian est le fondateur & directeur général d'une entreprise d'espace de travail.



Comment avez-vous trouvé votre idée avec Prince ?

Durant ma seconde année, j'ai dû monter un projet avec deux autres étudiants dans le cadre d'une SAÉ. J'ai décidé de poursuivre le projet avec trois autres associés que j'ai rencontré plus tard en dehors de l'IUT.

L'entrepreneur.e est la personne capable d'innover.

Quels conseils donnerais-tu à ceux qui veulent entreprendre ?

Les titres peuvent être utilisés pour attirer l'attention du lecteur sur une partie particulière (ou principale) de l'article. L'auteur peut également donner des faits et des informations détaillées à la suite de réponses à des questions générales telles que qui, quoi, quand, où, pourquoi et comment. Les références citées peuvent également être utiles.



Prince N. Patassé

Alumni de l'IUT de Sceaux, Prince Patassé est le fondateur d'une entreprise d'espace de travail avec son associé Mickaël Kassparian.



Comment as-tu rencontré Mickaël ?

Durant ma seconde année, j'ai dû monter un projet avec deux autres étudiants dans le cadre d'une SAÉ. J'ai décidé de poursuivre le projet avec trois autres associés que j'ai rencontré plus tard en dehors de l'IUT.

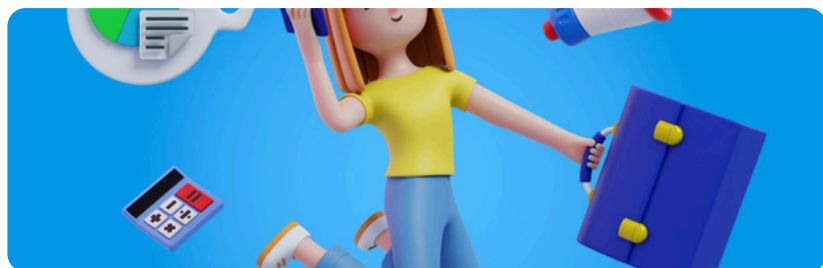
L'entrepreneur.e est la personne capable d'innover et de prendre des risques pour créer.

Quels conseils donnerais-tu à ceux qui veulent entreprendre ?

Les titres peuvent être utilisés pour attirer l'attention du lecteur sur une partie particulière (ou principale) de l'article. L'auteur peut également donner des faits et des informations détaillées à la suite de réponses à des questions générales telles que qui, quoi, quand, où, pourquoi et comment.



Outils : Expansion



CAP CRÉA

Pour mieux vous préparer et bénéficier d'une boîte à outils personnalisée qui va vous aider à construire votre projet de création de A à Z, créez votre Pass !



CAP CRÉA

Pour mieux vous préparer et bénéficier d'une boîte à outils personnalisée qui va vous aider à construire votre projet de création de A à Z, créez votre Pass !



CAP CRÉA

Pour mieux vous préparer et bénéficier d'une boîte à outils personnalisée qui va vous aider à construire votre projet de création de A à Z, créez votre Pass !



CAP CRÉA

Pour mieux vous préparer et bénéficier d'une boîte à outils personnalisée qui va vous aider à construire votre projet de création de A à Z, créez votre Pass !



Chapter 1

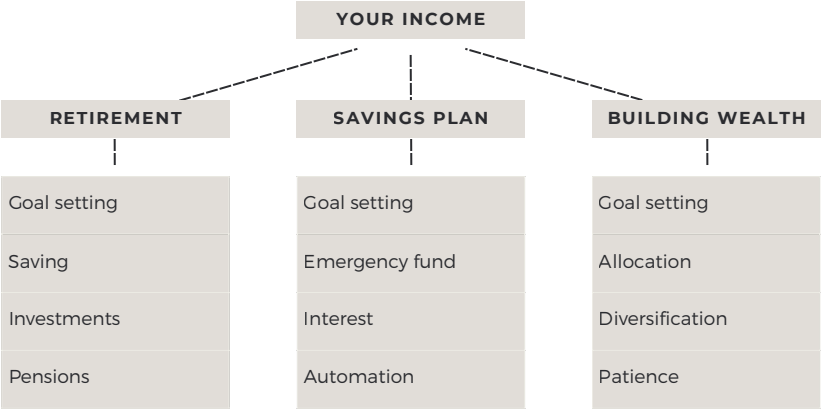
A news article discusses current or recent news of either general interest (i.e. daily newspapers) or of a specific topic (i.e. political or trade news magazines, club newsletters, or technology news websites).

A news article can include accounts of eyewitnesses to the happening event. It can contain photographs, accounts, statistics, graphs, recollections, interviews, polls, debates on the topic, etc.

Headlines can be used to focus the reader's attention on a particular (or main) part of the article. The writer can also give facts and detailed information following answers to general questions like who, what, when, where, why and how.

The writer can use redirection to ensure that the reader keeps reading the article and to draw her attention to other articles. For example, phrases like "Continued on page 3" redirect the reader to a page where the article is continued. A news article can include accounts of eyewitnesses to the happening event.

Lorem ipsum dolor sit amet, adipiscing elit, sed do eiusmod tempor incididunt ut labore et dolore magna aliqua. Ut enim ad minim veniam, quis nostrud exercitation ullamco laboris nisi ut aliquip ex ea commodo consequat. Duis aute irure dolor in reprehenderit in voluptate velit esse cillum dolore eu fugiat nulla pariatur. Excepteur sint occaecat cupidatat non proident, sunt in culpa qui officia deserunt mollit anim id est laborum.



Lorem ipsum dolor sit amet, adipiscing elit, sed do eiusmod tempor incididunt ut labore et dolore magna aliqua. Ut enim ad minim veniam, quis nostrud exercitation ullamco laboris nisi ut aliquip ex ea commodo consequat. Duis aute irure dolor in reprehenderit in voluptate velit esse cillum dolore eu fugiat nulla pariatur. Excepteur sint occaecat cupidatat non proident, sunt in culpa qui officia deserunt mollit anim id est laborum.

Lorem ipsum dolor sit amet, adipiscing elit, sed do eiusmod tempor incididunt ut labore et dolore magna aliqua. Ut enim ad minim veniam, quis nostrud exercitation ullamco laboris nisi ut aliquip ex ea commodo consequat. Duis aute irure dolor in reprehenderit in voluptate velit esse cillum dolore eu fugiat nulla pariatur. Excepteur sint occaecat cupidatat non proident, sunt in culpa qui officia deserunt mollit anim id est laborum.

CHAPITRE 1

The Power of Financial Literacy: Why Women Need to Take Control of Their Finances

The Gender Wealth Gap

Lorem ipsum dolor sit amet, adipiscing elit, sed do eiusmod tempor incididunt ut labore et dolore magna aliqua. Ut enim ad minim veniam, quis nostrud exercitation ullamco laboris nisi ut aliquip ex ea commodo consequat. Duis aute irure dolor in reprehenderit in voluptate velit esse cillum dolore eu fugiat nulla pariatur. Excepteur sint occaecat cupidatat non proident, sunt in culpa qui officia deserunt mollit anim id est laborum.

The Benefits of Financial Literacy

Lorem ipsum dolor sit amet, adipiscing elit, sed do eiusmod tempor incididunt ut labore et dolore magna aliqua. Ut enim ad minim veniam, quis nostrud exercitation ullamco laboris nisi ut aliquip ex ea commodo consequat.

Lorem ipsum dolor sit adipiscing elit, sed do eiusmod tempor incididunt ut labore et dolore magna aliqua. Ut enim ad minim veniam, quis nostrud exercitation ullamco laboris nisi ut aliquip ex ea commodo consequat.

Duis aute irure dolor in reprehenderit in voluptate velit esse cillum dolore eu fugiat nulla pariatur. Lorem ipsum dolor sit amet, adipiscing elit, sed do eiusmod tempor incididunt ut labore et dolore magna aliqua. Ut enim ad minim veniam, quis nostrud exercitation ullamco laboris nisi ut aliquip ex ea commodo consequat. Duis aute irure dolor in reprehenderit in voluptate velit esse cillum dolore eu fugiat nulla pariatur.

CHAPITRE 2

The Taboo Around Money: Breaking the Silence and Overcoming Shame

Lorem ipsum dolor sit amet, adipiscing elit, sed do eiusmod tempor incididunt ut labore et dolore magna aliqua. Ut enim ad minim veniam, quis nostrud exercitation ullamco laboris nisi ut aliquip ex ea commodo consequat. Duis aute irure dolor in reprehenderit in voluptate velit esse cillum dolore eu fugiat nulla pariatur. Excepteur sint occaecat cupidatat non proident, sunt in culpa qui officia deserunt mollit anim id est laborum.

How Avoiding Money Conversations Can Negatively Impact Your Finances

Lorem ipsum dolor sit amet, adipiscing elit, sed do eiusmod tempor incididunt ut labore et dolore magna aliqua. Ut enim ad minim veniam, quis nostrud exercitation ullamco laboris nisi ut aliquip ex ea commodo consequat.

Lorem ipsum dolor sit adipiscing elit, sed do eiusmod tempor incididunt ut labore et dolore magna aliqua. Ut enim ad minim veniam, quis nostrud exercitation ullamco laboris nisi ut aliquip ex ea commodo consequat.

Practical Strategies for Overcoming Money-Related Guilt and Shame

- Lorem ipsum or sit amet, adipiscing elit, sed eiusmod tempor incididunt ut labore et dolore magna aliqua.
- Lorem ipsum or sit amet, adipiscing elit, sed eiusmod tempor incididunt ut labore et dolore magna aliqua.
- Lorem ipsum or sit amet, adipiscing elit, sed eiusmod tempor incididunt ut labore et dolore magna aliqua.

Introduce the next section with a subheading

When you've decided on your cover story, come up with a list of topics for your feature articles. This can range from interviews, product reviews, human interest pieces, and even lists. Think about what your audience would be interested in and get writing! Again, choose engaging photos and graphics to accompany your words, as these also help catch your audience's eye.

After writing all your articles and adding them to your layout, list down all the titles to set up your table of contents. You can add a brief description for each article or keep it simple and paste the feature titles on the page. Don't forget your page numbers too!



Subheadings break the monotony of long articles:

- 1 Choose a topic that interests you. It can be anything from fashion and beauty to travel and the news.
- 2 Once you have your overall theme, you can start brainstorming the content.
- 3 Just starting? Design a memorable masthead with an equally memorable name.

Introduce the next section with a subheading

A magazine is a periodical publication, which can either be printed or published electronically. It is issued regularly, usually every week or every month, and it contains a variety of content. This can include articles, stories, photographs,



Subheadings break the monotony of long articles

To create your own, choose a topic that interests you. It can be anything from fashion and beauty to travel



They also help readers jump to topics of interest

Just starting? Design a memorable masthead with an equally memorable name. This goes on the cover and sets up the branding for your entire magazine. A good masthead captures the essence of your magazine,



Le succès c'est d'aller d'échec en échec sans perdre son enthousiasme

Winston Churchill

Introduce the next section with a subheading

A magazine is a periodical publication, which can either be printed or published electronically.

It is issued regularly, usually every week or every month, and it contains a variety of content. This can include articles, stories, photographs, and advertisements.

To create your own, choose a topic that interests you. It can be anything from fashion and beauty to travel and the news. Once you have your overall theme, you can start brainstorming the content.

Next, think of a compelling feature for your cover story. This will be what draws your audience in. Make sure that you have accompanying visual content that catches the eye. Include photos, illustrations, and other graphics to match.

Appeal to your audience, choose the right fonts and images, and you'll have a magazine that people will remember for years to come.

When you've decided on your cover story, come up with a list of topics for your articles. This can range from interviews, product reviews, human interest pieces.

Subheadings break the monotony of long articles

Choose a topic that interests you. It can be anything from fashion and beauty to travel and the news.

Once you have your overall theme, you can start brainstorming the content. Just starting? Design a memorable masthead with an equally memorable name.

A good masthead captures the essence of your magazine, so it needs to be flexible, meaningful, and consistent enough for future issues.

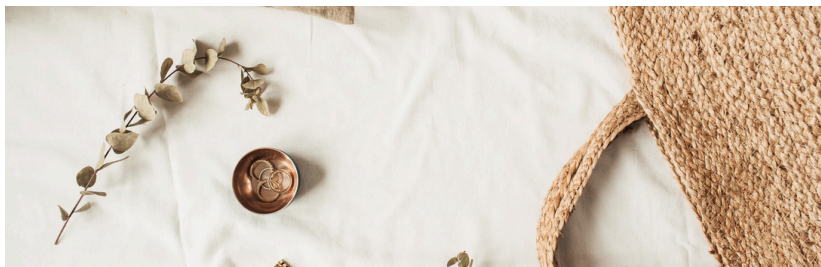


A magazine is a periodical publication, which can either be printed or published electronically. It is issued regularly, usually every week or every month, and it contains a variety of content. This can include articles, stories, photographs, and advertisements.

After writing all your articles and adding them to your layout, list down all the titles to set up your table of contents. You can add a brief description for each article or keep it simple and paste the feature titles on the page. Don't forget your page numbers too!

To create your own, choose a topic that interests you. It can be anything from fashion and beauty to travel and the news. Once you have your overall theme, you can start brainstorming the content. Design a memorable masthead with an equally memorable name. This goes on the cover and sets up the branding for your magazine. What style are you going for? Is it playful? Classic? Bold?

Additional Resources



Books, Online
Course, etc.

This is where you can provide readers with additional resources to further help them.

Books, Online
Course, etc.

This is where you can provide readers with additional resources to further help them.

Books, Online
Course, etc.

This is where you can provide readers with additional resources to further help them.

Books, Online
Course, etc.

This is where you can provide readers with additional resources to further help them.



L'échec



“Je ne perds jamais. Soit je gagne, soit j’apprends” Nelson Mandela

Nous voulons déconstruire la peur de l'échec, qui se trouve être le premier pas vers la réussite.

L'échec n'est pas fatal

Identifier une opportunité d'innovation liée à de nouvelles tendances technologiques ou sociétales

- Reprendre une entreprise déjà existante
- Ouvrir une franchise

Les avantages de l'échec

- Reprendre une entreprise déjà existante
- Ouvrir une franchise
- Adapter une idée vue sur un autre marché (étranger)
- S'inspirer d'un modèle, copier en modifiant

“Le succès c'est d'aller d'échec en échec sans perdre son enthousiasme” Winston Churchill

Alors, lancez-vous !

Le guide de l'entrepreneuriat étudiant

Fin