

Voici le programme d'accompagnement de l'Esco mis en place qui débute le 12/04.

[Programme d'accompagnement](#) (Inscriptions sur EventBrite.fr)

-Un accompagnement individuel est prévu à raison d'une heure par semaine avec Thierry Van Kerm, animateur économique d'Ideta, pour découper le projet sous toutes ses formes, mais aussi l'assembler pour qu'il tienne la route à travers les thèmes suivants :

- 12/04 (10h00-12h00) : [Le BMC, business-model-canevas](#)
- 14/04 (08h30-10h00) : [Petit déjeuner ESCO - échange & réseautage](#)
- 19/04 (10h00-12h00) : [Etablir son plan financier en 3 minutes](#)
- 21/04 (09h30-13h00) : [Atelier presse](#) : Comment ne pas rater son communiqué de presse ?
- 26/04 (10h00-12h00) : [Structurer sa proposition de valeur](#)
- 03/05 (10h00-12h00) : [Piloter par la gestion de son temps](#)
- 10/05 (10h00-12h00) : [Construire avec ses ressources](#)
- 12/05 (08h30-10h00) : [Petit déjeuner ESCO - échange & réseautage](#)
- 17/05 (10h00-12h00) : Clients et bénéficiaires : dites-moi tout !
- 18/05 (09h00-17h00) : OpenSpace On Tour, [Présence du MIC](#) (Microsoft Innovation Center)
- 24/05 (10h00-12h00) : Interpeller, séduire, convaincre et conclure
- 31/05 (10h00-12h00) : Pitcher en fonction de son interlocuteur
- 07/06 (10h00-12h00) : Tester l'idée et le projet
- 14/06 (10h00-12h00) : Le chemin le plus court au marché
- 16/06 (08h30-10h00) : Petit déjeuner Esco : Venez Pitcher votre projet
- 15/06 (09h00-17h00) : OpenSpace On Tour, [Présence du MIC](#) (Microsoft Innovation Center)
- 21/06 (10h00-12h00) : Aux manettes : les indicateurs, clés de votre réussite :

## Détail du programme

### Le Business Model Canvas (BMC)

La clé de la réussite ? Un modèle économique simple, efficace et évident. Le Business Model Canvas (BMC) est un outil simple, pragmatique, terre-à-terre qui permet à tout entrepreneur de visualiser le fonctionnement de son projet ou de son entreprise. Cette simplicité lui permet d'optimiser ses ressources, d'accroître son efficacité commerciale, de gagner sa vie et d'assurer son développement économique.

### Etablir son plan financier en 3 minutes

Pour un porteur de projet ou un jeune entrepreneur, la réalisation d'un plan financier est quelque chose de complexe et de rébarbatif. Cette présentation va démontrer le contraire. Elle va démystifier totalement le plan financier en le mettant en contact direct avec la réalité de terrain, mais surtout en mettant 'la barre' à la bonne hauteur, celle qui vous permettra de réussir.

### Structurer sa proposition de valeur

Les produits et les services que nous achetons sont bien plus que la simple concrétisation d'une 'bonne idée.' C'est un subtil équilibre entre l'idée du porteur de projet ou de l'entrepreneur, les besoins des acheteurs, les contraintes financières de l'entreprise et de ses ressources, pour ne citer

que les aspects principaux. Cette présentation va mettre en évidence cet équilibre et le meilleur moyen de l'atteindre.

### **Piloter par la gestion de son temps**

Un entrepreneur, un indépendant, cela travaille beaucoup. Vraiment beaucoup. Fatalité ? Cette présentation va montrer que non. Ou plutôt que si la charge de travail de l'entrepreneur est grande, il n'y a pas de raison que la contrepartie, le salaire, ne soit pas à la hauteur. Car bien souvent, c'est d'une gestion inadaptée des activités que vient le problème. Et il y a des choses simples à intégrer pour améliorer rapidement et durablement la situation.

### **Construire avec ses ressources**

Trop souvent, l'entrepreneur ou le porteur de projet ne tire pas le meilleur parti de ses ressources, qu'elles soient matérielles, financières, humaines ou autres. Trop souvent, l'idée est mise sur la table et on recherche les ressources par la suite alors qu'il est plus simple et plus efficace de trouver dès le départ un équilibre basé sur les ressources existantes. Bien souvent, elles recèlent des pépites inexploitées.

### **Clients et bénéficiaires : dites-moi tout !**

Qu'est-ce qu'un client ? Très souvent, le porteur de projet ou l'entrepreneur confond son client avec le bénéficiaire de ses produits et services. Il s'en suit non seulement une débauche d'énergie inutile mais surtout une erreur quant à la cible de la communication et de la commercialisation. Cette présentation va permettre de prendre conscience de qui sont les clients, de qui sont les bénéficiaires et de tous les intermédiaires entre les deux. Elle soulignera l'importance d'apporter des réponses concrètes à chacune des étapes pour mettre toutes les chances de son côté.

### **Interpeller, séduire, convaincre et conclure**

La communication n'est jamais qu'un support à la commercialisation. En dehors de cela, elle n'a pas de sens. Et pour réussir cette communication, il y a des trucs et astuces. Cette présentation montrera que la simple mise en œuvre d'une communication en 4 étapes peut faire des miracles : Interpeller, séduire, convaincre et conclure. Elle montrera que cette approche s'applique tout au long du processus de commercialisation.

### **Pitcher en fonction de son interlocuteur**

'Interpeller, séduire, convaincre et conclure', c'est bien mais encore faut-il que cette approche soit mise en œuvre de manière pertinente. Après quelques exemples pratiques, les participants

s'essaieront à des présentations de leur projet en fonction de différentes étapes de leur processus de commercialisation, adaptant leur discours en fonction non seulement de leur interlocuteur mais surtout du résultat à atteindre.

### **Tester l'idée et le projet**

Trop de projets ne voient jamais le jour parce qu'ils n'ont pas été testés, éprouvés grandeur nature par les entrepreneurs. Une idée d'entreprise est loin d'être le produit fini qui se retrouvera sur le marché. C'est une ébauche, puis une maquette, puis un prototype avant de prendre une forme commercialisable à plus grande échelle. Chaque étape est nourrie par des tests successifs. C'est ce que va mettre en évidence cette présentation, en mettant en évidence ce qui doit être recherché au travers de ces tests.

### **Le chemin le plus court au marché**

Tout ou presque est maintenant mis en place pour ouvrir la route vers le succès. Encore faut-il trouver le chemin le plus court car les ressources sont fatalement limitées et les risques restent élevés. Optimiser son processus de commercialisation et adapter les supports de communication/commercialisation est une manière simple d'accélérer la mise sur le marché d'un produit ou d'un service.

### **Aux manettes : les indicateurs, clés de votre réussite**

Bien souvent, les indicateurs pour un projet ou une entreprise se limitent aux aspects financiers. S'ils sont importants –ils traduisent la santé de l'entreprise-, ce ne sont pas eux qui peuvent vous aider à prendre les décisions qui s'imposent car ils ne sont pas liés à la réalité de l'entreprise, ils n'en sont que les conséquences. Se fier uniquement aux indicateurs financiers, c'est comme de conduire une voiture en regardant dans les rétroviseurs. Mettre en place des indicateurs directement liés avec l'activité concrète de l'entreprise, c'est comme regarder devant soit pour conduire. Encore faut-il identifier ces indicateurs. C'est ce que cette présentation va mettre en évidence.

#### **Thierry Van Kerm**

Chargé de mission économique  
Direction des Services aux entreprises

Concernant la présence du MIC :

Ils apportent leurs connaissances.

Le [Microsoft Innovation Center](#) de Mons vient dans l'ESCO et ouvre leurs connaissances aux développeurs.

Deux évangélistes viennent de 9h00 à 17h00, ils sont présents pour accompagner les personnes qui souhaitent développer leur projets en informatique, mais pas seulement.

C'est l'occasion de trouver un endroit convivial pour travailler, de rencontrer d'autres passionnés.

L'Open Space est ouvert à tous.

Prenez simplement de quoi bosser, votre laptop, et votre bonne humeur !



Tomas Gosselin

Project Manager



Thomas D'Hollander

Developer Evangelist

Je reste disponible pour plus d'informations,



Sandy,

Animateur de l'Esco, espace coworking de Tournai.

35 Quai Saint Brice

7500 Tournai

069/211.803

[www.escoworking.be](http://www.escoworking.be)

Bonjour, Comme vous êtes admin d'un groupe sur Facebook, je vous informe que l'Esco, espace coworking de Tournai, met gratuitement en place un programme d'accompagnement pour les porteurs de projets. Voici le détail. Je reste disponible si vous avez besoin de plus d'informations. Merci pour votre partage de l'événement. Bien à vous, Sandy.

<https://www.eventbrite.fr/e/billets-lesco-accompagne-votre-developpement-professionnel-24154883908>