**-UN GROUPE LEAN STARTUP-**

**Vous avez un projet d’affaires en tête ? Vous souhaitez échanger avec d’autres entrepreneurs ? Intrigué par l’approche Lean Startup?**

*Vivez « L’accélérateur d’entreprise! »*

Les startups n’échouent généralement pas à cause de défauts dans la conception de leur produits, mais parce qu’elles n’ont pas bien compris les besoins de leur clientèle cible. Ne perdez plus de temps à fabriquer des produits qui n’intéressent pas les consommateurs.

**« L’accélérateur d’entreprises »** est un atelier de groupe destiné aux entrepreneurs qui souhaitent valider leur idée d’affaires, passer « l’épreuve clients », avec la méthode Lean Startup. En 5 séances, vous démystifierez cette technique de démarrage. **Votre idée mise à l’épreuve !**

**Objectifs :**

* Vous permettre de passer de l’idée à l’action!
* Vous permettre de valider votre projet d’affaires suivant une approche pratico-pratique!
* Vous permettre de passer d’entrepreneur à entrepreneur agile!
* Vous faire vivre une expérience de cocréation.

**Type d’atelier :**

Pratique, codéveloppement.

**Coût :**

Gratuit (pour les résidents de la Haute-Yamaska)

**Où :**

Noburo, 164 rue Cowie, Granby, suite 303.

**Profil recherché :**

Des entrepreneurs prêts à s’investir, à partager leurs idées et à cocréer! En phase de prédémarrage ou tout juste au démarrage. *Prévoir 3-5 heures de travail par semaine.*

**Nombre de places disponibles :**

8 (sélection et qualification)

**Dates :**

20-27 novembre et 4-11-18 décembre, de 13h-16h30

**Préalables :**

Compléter les documents suivants d’ici le 13 novembre :

Formulaire d’auto-évaluation

Le canevas

Pitch de vente

(Disponibles au : http://granby-industriel.com/2015/10/vivez-laccelerateur-dentreprise/)

Pour mieux comprendre :

* Introduction au Canevas : <https://www.youtube.com/watch?v=Z7jBECxPcVw>
* Canevas expliqué : <http://youtu.be/JrcBYHfHcRY>

**Détail des séances**

**Séance 1**

**Le canevas**- Pitch 60 s  
- Présentation de la démarche entrepreneuriale et du Canevas  
- Présentation du Canevas par les entrepreneurs   
- Remise des questions à poser sur la découverte du besoin

Devoirs de la semaine : bâtir une série de questions à poser à 10 clients potentiels. Refaire le Canevas d’affaires.

**Séance 2**

**Créer de la valeur**

Pitch 60 s, découvertes de la semaine et présentation des Canevas. Préparation de la fiche client.  
- Remise des questions, benchmarking, règles de l'industrie (fournisseurs, investisseurs, etc.)  
Devoirs de la semaine : visiter quelques concurrents, valider la satisfaction de la clientèle existante, visiter des concepts similaires dans une autre région administrative.

**Séance 3**

**Contrôler le risque**

Pitch 60 s, Le concept de produit minimum viable.

* Présentation des résultats du travail terrain et changement au niveau du Canevas
* Présentation de la fiche d’hypothèse

Devoirs de la semaine : compléter deux fiches d’hypothèse.

**Séance 4**

**Les premiers 6 mois**

* Présentation de la fiche client par les participants
* Les premiers 6 mois
* Les coûts et le financement
* Mission, vision, valeurs

Devoirs de la semaine : construire un plan d’action sur 6 mois.

**Séance 5**

**On se lance!**

Présentation du Canevas d’affaires devant un partenaire financier.  
- Le plan d’affaires

**Je veux en savoir davantage :**

Frédérick Bonner, Entrepreneuriat Haute-Yamaska [f.bonner@granby-industriel.com](mailto:f.bonner@granby-industriel.com) 450-777-2707 poste 2621