

# Programme de formation

## Sélection de formateurs pour le parcours d'accompagnement « Accélérateur REV3 LAB »

*Programme Régional 2025-2026*

Réf. : CCIR-DRE-2024-81

## ARTICLE 1. PRESENTATION DU PROJET

---



### *L'incontournable développement de solutions et entreprises innovantes, durables et à impact*

Le réseau des **REV3 LAB** ambitionne de créer un vivier d'innovations durables en accompagnant les porteurs de projets et les entrepreneurs dans la structuration et le développement d'un modèle économique résilient et responsable. Grâce à des parcours d'accompagnement de 6 à 9 mois, déployés sur les Hauts-de-France, qui offrent un programme d'ateliers/formations, un encadrement personnalisé, un accès privilégié à des ressources techniques et un réseau d'experts, le réseau des REV3 LAB se positionne comme une porte d'entrée et un catalyseur de la transformation durable dans la région et au-delà.

#### **Contexte**

Le contexte économique et sociétal actuel est marqué par des transformations majeures en matière environnementale, réglementaire et sociale. La transition écologique et la transformation de l'économie associée est devenue une priorité face aux défis climatiques et à l'épuisement des ressources naturelles. Les entreprises, quelles que soit leur taille ou leur secteur, sont donc désormais confrontées à des exigences croissantes en matière de respect environnemental et sociétal.

**D'un point de vue environnemental**, l'empreinte écologique des activités humaines, en particulier celles des entreprises, est sous le feu des projecteurs. Les impacts sur la biodiversité, le changement climatique, et la gestion des ressources sont au centre des préoccupations des parties prenantes, dont les territoires. **Les obligations réglementaires** s'intensifient, imposant aux entreprises des normes en constante évolution en matière d'émissions de CO<sub>2</sub>, de gestion des déchets, et de préservation de la biodiversité. Parallèlement, des législations comme la Directive sur le reporting de durabilité (CSRD) imposent des reportings détaillés sur les impacts extra-financiers des activités.

**Les attentes des parties prenantes** se diversifient et se durcissent également. Les consommateurs réclament de plus en plus de transparence et de traçabilité sur l'origine et l'impact des produits qu'ils achètent, tandis que les financeurs, qu'ils soient publics ou privés, incluent désormais des critères extra-financiers dans leurs décisions d'investissement. Ces critères couvrent des domaines comme les performances environnementales, sociales, et de gouvernance (ESG). Ils deviennent des éléments décisifs pour accéder aux financements, attirer des investisseurs et bâtir des relations durables avec les clients et partenaires.

Dans ce contexte changeant, les programmes **REV3 LAB** ont pour objectif d'accompagner les porteurs de projets, entrepreneurs et startups engagés dans des initiatives durables, afin de les aider à relever ces nouveaux défis tout en accélérant leur croissance.

## 1. Objectifs du parcours



### *La promesse client :*

- ☐ *Focus, pragmatique et tourné vers l'objectif*
- ☐ *Un environnement riche d'entreprises innovantes et durables REV3*
- ☐ *Un facilitateur de réseau*
- ☐ *Un diagnostic de départ et un parcours personnalisé*

### **Objectif 1 : Structurer et planifier son Business Plan**

- ☐ Structurer son projet et construire son business model responsable et à impact
- ☐ Apprendre à formaliser sa démarche RSE intégrée au business model, évaluer son impact et créer un plan d'amélioration/actions
- ☐ Etablir une stratégie en adéquation avec le projet et sa maturité
- ☐ Réaliser son business plan via un livrable

### **Objectif 2 : Travailler sa présentation**

- ☐ Savoir présenter son projet/ entreprise en toute occasion
- ☐ Construire son pitch deck, son argumentaire et développer sa posture
- ☐ Se challenger dans un écosystème adapté

### **Objectif 3 : Travailler de manière approfondie sur son projet et son entreprise**

- ☐ Acquérir les fondamentaux de la création / gestion de projet/ d'entreprise
- ☐ Mettre en place des tableaux de bord

### **Objectif 4 : Développer son réseau et ses opportunités**

- ☐ Gagner en visibilité
- ☐ Identifier, rencontrer des ressources clés
- ☐ Développer ses opportunités business

## 2. Public cible

### *Tout porteur de projet*

- ☐ Les porteurs de projets ou d'initiatives durables ayant passé le stade de l'idéation
- ☐ Les startups qui s'engagent dans des innovations de développement durable
- ☐ Les entreprises matures, les associations qui ont un projet de développement, de diversification orienté développement durable
- ☐ Tous les secteurs d'activité

## ARTICLE 2. PEDAGOGIE

---

Une pédagogie centrée sur l'intelligence collective :

La pédagogie du parcours d'accompagnement REV3 LAB repose sur une approche participative et pragmatique, conçue spécifiquement pour répondre aux besoins des entrepreneurs. Chaque atelier est pensé pour stimuler l'intelligence collective, alternant des flashes pédagogiques courts et impactant, des exemples concrets et des échanges centrés sur les cas réels des participants. Les intervenants adoptent une posture conviviale et orientée entrepreneuriat, favorisant un environnement propice à l'apprentissage collaboratif.

Les ateliers s'enchaînent dans une progression logique, permettant aux participants de structurer leur projet de manière cohérente et complète. Cette approche concertée entre les intervenants garantit une complémentarité des contenus et un suivi approfondi des projets.

Chaque participant doit bénéficier d'un support de présentation clair, enrichi d'outils pratiques directement utilisables pour avancer dans leur démarche entrepreneuriale. Ainsi, chaque atelier devient une expérience dynamique et enrichissante, axée sur le concret et l'action.

## ARTICLE 3. CONTENU ET SUPPORTS DE FORMATION

---

Les supports pédagogiques (présentations, vidéos, documents, exercices) doivent être visuellement attractifs, lisibles et structurés. Ils doivent favoriser l'apprentissage et la rétention de l'information et permettre une utilisation facile par les entrepreneurs dans leur activité quotidienne.

La méthodologie doit être participative, centrée sur l'échange et l'action. Les ateliers doivent comporter des séquences interactives comme des flashes pédagogiques courts, des discussions, des travaux en petits groupes, et des applications sur des projets réels ou simulés.

Le contenu de l'atelier doit être en adéquation avec la thématique définie dans le programme de formation. Les informations doivent être actualisées, fiables et adaptées au niveau des participants.

Le contenu doit être directement applicable aux réalités et besoins des entreprises innovantes. Il est important de fournir des solutions pratiques, des outils concrets et des exemples tirés du monde entrepreneurial.

L'atelier doit s'appuyer sur des références similaires et des cas concrets déjà existants dans le domaine étudié.

La présentation d'exemples comparables permettra de montrer comment les concepts peuvent être appliqués dans la pratique.

Chaque atelier doit intégrer la dimension du développement durable en lien avec les Objectifs de Développement Durable (ODD) : <https://www.agenda-2030.fr/17-objectifs-de-developpement-durable/>

Les entrepreneurs doivent pouvoir identifier comment les pratiques durables peuvent être mises en œuvre dans leurs activités. Il est essentiel de proposer des solutions et des pratiques en accord avec les ODD, notamment en ce qui concerne l'impact environnemental et social des entreprises.

## ARTICLE 4. PARCOURS DE FORMATION

---

### 3.1 TRAINING

#### **Module 1 : Audit de projet**

### 3.2 START YOUR IMPACT BUSINESS

#### **Module 2 : Poser les bases stratégiques d'un business modèle à impact**

#### **Module 3 : Développer votre marketing à mission**

### 3.3 FORTIFY YOUR STRATEGIC PLAN

#### **Module 4 : Développer votre stratégie digitale**

#### **Module 5 : Gérer efficacement mon entreprise à Impact**

#### **Module 6 : Développer votre stratégie financière**

#### **Module 7 : Comprendre et maîtriser le droit des contrats | RGPD**

#### **Module 8 : Stratégie juridique d'une startup**

#### **Module 9 : Propriété Intellectuelle – Enjeux et Importance Stratégique**

### 3.4 GO !

**Module 10 : Pitchez, pitchez et pitchez encore**

**Module 11 : Coaching Day**

## 3.1 TRAINING

### Diagnostic de démarrage et structuration du Projet

**Module 1 : Audit de projet** : Le projet sera analysé de manière approfondie et en fonction de sa maturité sur toutes ses parties structurantes pour en comprendre les bases :

- ☐ Le Modèle économique : hypothèse, faisabilité, proposition de valeur
- ☐ L'analyse financière : en fonction de la maturité du projet
- ☐ L'analyse de l'environnement : Contexte, tendances, marché, concurrence, analyse des risques
- ☐ La feuille de route : jalons, tableau de bord, gestion de projet, R&D, POC, etc.
- ☐ L'analyse juridique : situation des fondateurs, gouvernance, principaux contrats, valorisation
- ☐ L'impact : identifier l'impact environnement et sociétal du projet

Le diagnostic est réalisé en coopération avec plusieurs experts et sera suivi d'une feuille de route pour chaque projet.

## 3.2 START YOUR IMPACT BUSINESS

Un business model à impact permet de concilier performance économique et contribution positive à la société et à l'environnement. Pour être durable, une entreprise réfléchit à la manière dont son activité crée de la valeur pour l'ensemble de ses parties prenantes tout en minimisant les externalités négatives.

### Module 2 : Poser les bases stratégiques d'un business modèle à impact

Cet atelier a pour but d'aider les porteurs de projets et startups à **poser les bases stratégiques** de leur business model à impact. Il permettra d'intégrer la notion d'impact dans la réflexion stratégique, d'identifier les leviers à actionner pour maximiser cet impact et de garantir la viabilité économique tout en atteignant les objectifs sociaux et environnementaux.

## Objectifs de l'Atelier :

### ❑ Objectifs théoriques :

**Comprendre les fondements d'un business model à impact** : Identifier les éléments clés qui différencient un modèle économique classique d'un modèle à impact. Apprendre à intégrer les dimensions environnementales, sociales et de gouvernance (ESG) dans la stratégie de l'entreprise.

**Aligner impact et viabilité économique** : Comprendre comment un business model à impact peut rester rentable tout en maximisant son effet positif. Identifier les synergies possibles entre les performances financières et extra-financières.

### ❑ Objectifs pratiques :

**Identifier les sources d'impact** : Analyser comment les différentes activités de l'entreprise peuvent générer un impact positif ou négatif sur l'environnement et la société. Cartographier les parties prenantes et définir des objectifs d'impact mesurables.

**Poser une proposition de valeur à impact** : Définir clairement la proposition de valeur de l'entreprise en intégrant les dimensions d'impact. Mettre en lumière comment les produits ou services apportent une réponse à des enjeux sociaux et environnementaux tout en répondant aux besoins des clients.

**Outiller les participants pour l'élaboration de leur business model** : Offrir des outils et des méthodologies pour concevoir, tester et valider un business model à impact durable.

**Durée** : 1 à 2 demi-journée(s)

Pour répondre aux objectifs de l'atelier, le prestataire devra illustrer les concepts par des **cas concrets** de business modèle à impact. Cela pourra inclure des exemples variés issus de secteurs divers tels que : **l'économie circulaire, l'économie de la fonctionnalité, la décarbonation, la mobilité durable, l'inclusion sociale, etc.** Ces cas concrets permettront aux participants de s'inspirer de pratiques réelles et de mieux comprendre comment aligner impact et viabilité économique dans différents contextes.

L'atelier intégrera des **outils pratiques** pour aider les participants à concevoir et à affiner leur business model en intégrant les dimensions d'impact. Cela inclura, par exemple : **une cartographie des parties prenantes, un canevas du business model à impact**, des méthodes de suivi des **indicateurs d'impact et de durabilité**, des **outils de mesure de l'impact**.

Ces ressources visent à fournir aux participants une base concrète et méthodique pour structurer leur business model à impact de manière rigoureuse et pragmatique.

### Module 3 : Développer votre marketing à mission

**Objectif** : l'objectif principal de cet atelier est d'aider les participants à comprendre comment aligner leurs stratégies marketing avec une mission d'entreprise, intégrant des valeurs sociales et environnementales, tout en restant compétitives sur leurs marchés respectifs.

Dans la continuité du précédent atelier (Business model à impact), cet atelier vise à expliquer :

❑ **Objectifs théoriques :**

Comment identifier un ou plusieurs leviers prioritaires de la stratégie marketing orientée par la mission de l'entreprise ?

Comment s'approprier la méthodologie de mise en pratique de ces leviers ?

❑ **Objectifs pratiques :**

Comment définir les actions à mettre en œuvre en alignement avec les valeurs profondes de l'entreprise et ses objectifs économiques ?

**Durée** : 1 journée. Le prestataire sera chargé d'animer un atelier d'une journée sur le **marketing à mission**, s'adressant à des entreprises en création ou en développement.

Le prestataire devra présenter des cas concrets illustrant des campagnes de marketing à mission réussies, aussi bien dans le secteur B2B que B2C. Les participants apprendront à définir et communiquer une mission d'entreprise forte et crédible, à travers des canaux marketing tels que le branding, le contenu éditorial, et les réseaux sociaux. L'accent sera mis sur l'importance de construire une narration authentique autour de la mission et d'engager les parties prenantes, qu'il s'agisse des clients, des partenaires ou des employés.

L'atelier devra également fournir des outils pratiques pour aider les participants à intégrer la mission dans leurs stratégies marketing, de la définition des messages à la mise en œuvre de campagnes. Le prestataire devra veiller à ce que chaque entreprise reparte avec des actions concrètes à mettre en place, adaptées à ses ressources et à son secteur d'activité, tout en assurant la cohérence entre leur mission et leurs objectifs de croissance.

### 3.3 FORTIFY YOUR STRATEGIC PLAN

La stratégie d'entreprise constitue la colonne vertébrale de toute organisation, et plus encore pour une entreprise à impact qui travaille avec ses parties prenantes. Elle guide les choix, structure les actions, et aligne les ressources avec une vision claire et ambitieuse. Pour les startups et porteurs de projet engagés dans le développement durable, une stratégie solide est essentielle pour répondre aux défis d'aujourd'hui : se différencier dans un environnement concurrentiel, répondre aux attentes croissantes des parties prenantes, et intégrer les dimensions sociales et environnementales dans un modèle économique pérenne.



Les ateliers dédiés à la stratégie permettent aux entrepreneurs de poser des bases claires pour leur projet, d'anticiper les obstacles, et de structurer leur démarche pour atteindre leurs objectifs. À travers des approches pratiques, des outils adaptés et des échanges interactifs, ces sessions offrent les clés pour bâtir une stratégie qui reflète l'identité de l'entreprise tout en maximisant son impact. Elles constituent un passage incontournable pour transformer une vision en réalité et inscrire son projet dans la durée.

#### **Module 4 : Développer votre stratégie digitale**

**Objectif :** l'objectif principal sera de fournir aux participants des outils pratiques pour améliorer leur présence en ligne et leur compétitivité, tout en tenant compte des spécificités de leurs secteurs d'activité.

##### ☐ **Objectifs théoriques :**

**Comprendre** les fondamentaux du marketing digital : Introduire les concepts clés tels que le référencement naturel (SEO), les stratégies sur les réseaux sociaux, et l'automatisation des processus marketing, en les adaptant aux enjeux spécifiques des startups en B2B et B2C.

**Appréhender les spécificités du digital** selon le type de marché : Expliquer les différences entre les approches digitales en B2B (lead generation, nurturing) et en B2C (notoriété, engagement client) pour ajuster la stratégie en fonction du public cible.

**Découvrir les outils du digital** : Présenter les principaux outils et plateformes disponibles pour le SEO, le CRM, l'emailing, et la gestion des réseaux sociaux, avec leurs atouts et limites respectifs.

**Identifier les indicateurs de performance** : Introduire les métriques clés pour mesurer l'efficacité d'une stratégie digitale, telles que le trafic organique, le taux de conversion, et le retour sur investissement (ROI).

##### ☐ **Objectifs pratiques :**

**Créer un plan d'action pour améliorer le SEO** : Fournir des outils simples pour effectuer un audit de référencement naturel, identifier les mots-clés pertinents, optimiser les pages web (contenu, balises, structure), et analyser les résultats.

**Adapter des cas concrets à leur propre projet** : Étudier des exemples d'entreprises ayant réussi à booster leur visibilité digitale et guider les participants dans l'adaptation de ces pratiques à leur secteur et leurs objectifs.

**Durée :** 1/2 journée

Le prestataire sera chargé d'animer un atelier d'une demi-journée sur la stratégie digitale, en s'adressant à des entreprises en création ou en développement, opérant à la fois sur les marchés B2B et B2C.

Le prestataire devra présenter des cas concrets. Les thématiques abordées incluront l'optimisation du référencement naturel (SEO), l'utilisation efficace des réseaux sociaux, ainsi que l'automatisation de certaines tâches marketing (emailing, CRM). Il est essentiel que des exemples soient directement applicables pour des entreprises de tailles variées, en différenciant les approches selon qu'il s'agisse de B2B ou de B2C.

L'atelier devra fournir aux participants des outils simples et immédiatement utilisables, leur permettant d'appliquer rapidement les connaissances acquises pour renforcer leur visibilité et leur efficacité dans un environnement numérique compétitif.

## **Module 5 : Gérer efficacement mon entreprise à Impact**

### **Objectif :**

Le prestataire sera chargé d'animer un atelier d'une journée sur la gestion **financière**, destiné aux entreprises en création ou en développement. L'objectif de cet atelier est d'aider les participants à acquérir les compétences nécessaires pour élaborer des prévisions financières réalistes et adaptées à leurs projets, afin de mieux anticiper les besoins en financement et de suivre leur performance.

#### **❑ Objectifs théoriques :**

**Comprendre les fondamentaux de la gestion financière** : Introduire les concepts clés de la gestion financière adaptés aux projets à impact, incluant la comptabilité de base, la trésorerie, et la rentabilité. Expliciter l'importance de la gestion financière pour la pérennité et la croissance des projets à impact.

**Explorer les indicateurs financiers et extra-financiers** : Familiariser les participants avec les indicateurs financiers standards (marge brute, rentabilité, ratio d'endettement) et les indicateurs extra-financiers (indicateurs ESG) pour évaluer la performance globale de l'entreprise.

#### **❑ Objectifs pratiques :**

**Élaborer un budget prévisionnel et un plan de trésorerie** : Permettre aux participants de construire un budget adapté à leur projet et de gérer les flux de trésorerie pour assurer une gestion financière saine, anticiper les besoins de liquidités et planifier les investissements.

**Utiliser des outils de suivi et de gestion financière** : Fournir des outils pratiques pour le suivi des performances financières, incluant des tableaux de bord, des logiciels de gestion comptable simplifiés, et des indicateurs de performance financière et d'impact.

**Durée :** 1/2 journée

Le prestataire devra fournir des exemples concrets, tirés de cas réels, pour expliquer les principes clés de la construction de prévisions financières, tels que l'estimation des revenus, la gestion des coûts, et la prévision de la trésorerie. L'atelier devra aborder des outils pratiques tels que des modèles de prévision financière, des tableaux de bord de suivi, et des indicateurs financiers adaptés aux différents types d'entreprises, qu'elles évoluent sur le marché B2B ou B2C.

L'objectif est de permettre aux participants de repartir avec une méthodologie claire et des outils pratiques qu'ils pourront utiliser pour suivre leur performance financière et adapter leurs plans d'action en fonction de l'évolution de leurs résultats. Le prestataire devra s'assurer que les concepts présentés sont facilement applicables à des entreprises de tailles et de secteurs variés, tout en tenant compte des enjeux de croissance et de rentabilité spécifiques à chaque projet.

### **Module 6 : Développer votre stratégie financière**

**Objectif :** l'objectif de cet atelier est d'aider les participants à comprendre les étapes clés pour structurer efficacement leur entreprise afin de maximiser leurs chances de réussir de son financement à une levée de fonds, tout en répondant aux attentes des investisseurs.

#### ☐ **Objectifs théoriques :**

**Maîtriser les enjeux de la stratégie financière** jusqu'à la levée de fonds et son montage

**Connaître les principales options de financement** adaptées aux startups : fonds propres, dettes, subventions, crowdfunding, et financements à impact.

**Comprendre les critères de sélection** des investisseurs

**Intégrer les enjeux** et risques portant sur la valorisation

#### ☐ **Objectifs pratiques :**

**Être capable d'élaborer une stratégie de financement** alignée avec la vision durable de l'entreprise.

**Savoir préparer et présenter un dossier de financement** pertinent pour les investisseurs dans une logique de développement durable.

**Identifier les sources de financement** potentielles et pertinentes pour son secteur et sa vision durable.

**Durée :** 1/2 journée

Le prestataire sera chargé d'animer un atelier d'une journée sur la **structuration de la stratégie financière**, destiné aux entreprises en création ou en développement.

Le prestataire devra présenter des cas concrets de levées de fonds réussies et aborder les éléments essentiels à préparer pour convaincre des investisseurs, tels que la constitution d'un business plan solide, la valorisation de l'entreprise, et la présentation des projections financières. Les aspects juridiques et fiscaux devront également être traités, en particulier la structuration du capital et la rédaction d'accords avec les investisseurs.

L'atelier fournira des outils pratiques pour permettre aux participants de se préparer à une levée de fonds, en tenant compte des spécificités de leur secteur et de leur stade de développement. Le prestataire devra s'assurer que les entreprises repartent avec une vision claire des étapes à suivre, des documents à préparer, et des bonnes pratiques pour aborder efficacement les investisseurs.

## **Module 7 : Comprendre et maîtriser le droit des contrats et le RGPD**

**Objectif :** L'objectif de cet atelier est de fournir aux participants les connaissances juridiques fondamentales pour structurer leurs contrats et respecter les règles en matière de protection des données. Il s'agit d'assurer une gestion conforme et sécurisée des relations commerciales et des informations personnelles, renforçant ainsi la crédibilité et la résilience de leur entreprise. Cet atelier devra fournir les réflexes liés à des points de vigilance sur les contrats, comme les clauses de non-concurrence, les modalités de paiement ou de livraison.

### **❑ Objectifs Théoriques**

**Comprendre les principes fondamentaux du droit des contrats :** Introduire les notions de base telles que l'offre, l'acceptation, la validité et l'exécution d'un contrat, et leur importance pour sécuriser les relations commerciales.

**Découvrir les obligations légales du RGPD :** Expliquer les obligations principales du RGPD, incluant la collecte, le traitement, la sécurisation et la confidentialité des données personnelles.

**Identifier les risques juridiques :** Présenter les risques courants liés à la non-conformité (risques financiers, réputationnels et pénaux) pour sensibiliser les participants à l'importance d'une gestion juridique rigoureuse.

### **Objectifs Pratiques :**

**Rédiger des contrats adaptés aux startups :** Fournir aux participants des conseils adaptés à leurs structures pour rédiger ou analyser des contrats types (contrats de

prestation de services, accords de confidentialité, contrats de partenariat), en tenant compte des spécificités d'une startup.

**Appliquer les bonnes pratiques de conformité au RGPD** : A la demande des entrepreneurs et en individuel, apprendre à mettre en place des processus de conformité RGPD adaptés, notamment pour la gestion des données clients et utilisateurs, avec des exemples pratiques d'audit et de sécurisation des données.

**Mettre en place des mentions légales et une politique de confidentialité** : Présenter aux participants des exemples de rédaction de mentions légales et d'une politique de confidentialité pour leur site web ou application, en conformité avec les exigences du RGPD.

**Élaborer un plan d'action pour la conformité** : Présenter aux participants les possibilités de création d'un plan de conformité juridique simple et adaptable, intégrant les étapes clés pour assurer la conformité aux contrats et aux réglementations sur les données personnelles.

**Durée** : 1/2 journée

Dans un contexte où la conformité juridique et la protection des données sont devenues des enjeux majeurs, les startups doivent intégrer dès le départ les bonnes pratiques en matière de droit des contrats et de RGPD (Règlement Général sur la Protection des Données). Une maîtrise de ces aspects leur permet de sécuriser leurs relations commerciales, de renforcer la confiance de leurs clients, et de prévenir des risques juridiques qui pourraient nuire à leur croissance.

Cet atelier vise à donner aux participants une connaissance pratique des bases juridiques, en s'appuyant sur des exemples concrets adaptés aux besoins spécifiques des startups.

Les éléments pratiques permettront aux startups de structurer leurs opérations juridiques avec une base solide, réduisant ainsi les risques et favorisant leur développement dans un cadre sécurisé.

## **Module 8 : Stratégie juridique d'une startup**

### **Objectif :**

L'objectif de cet atelier est de permettre aux participants de développer une vision juridique structurée et stratégique, en maîtrisant les choix et les outils qui influencent le développement et la croissance de leur startup. Il s'agit d'anticiper les besoins futurs de l'entreprise, de sécuriser les relations entre associés, et de renforcer la crédibilité de leur projet aux yeux des investisseurs.

### **Objectifs Théoriques :**

**Comprendre les principes fondamentaux du droit des sociétés :** Expliquer les notions clés comme les responsabilités des dirigeants, les différentes formes juridiques et leur impact sur la gouvernance.

**Connaître les options de structuration d'entreprise :** Explorer les avantages et inconvénients des différentes structures juridiques (SARL, SAS, entreprise individuelle) et leur adéquation en fonction des objectifs et des perspectives de croissance de l'entreprise.

**Découvrir les bases de la levée de fonds :** Introduire les mécanismes juridiques et financiers des levées de fonds, leurs étapes, et les implications juridiques pour les fondateurs et les investisseurs.

**Comprendre le rôle du pacte d'associés :** Expliquer l'importance du pacte d'associés pour encadrer les relations entre actionnaires, sécuriser les droits de chaque partie, et prévenir les conflits.

**Explorer le concept d'entreprise à mission :** Exposer le cadre juridique et les obligations liées au statut d'entreprise à mission, permettant aux startups d'aligner leur stratégie sur des objectifs d'impact social ou environnemental.

### **Objectifs Pratiques :**

**Élaborer un plan de structuration juridique :** conseiller les participants dans l'élaboration d'une structure juridique adaptée aux besoins de leur startup, prenant en compte la gouvernance, la flexibilité et les implications fiscales.

**Préparer les documents essentiels pour une levée de fonds :** présenter les documents juridiques nécessaires à une levée de fonds (ex. : term sheet, accords de confidentialité), tout en comprenant les engagements réciproques entre investisseurs et fondateurs.

**Rédiger un pacte d'associés de base :** présenter aux participants des exemples d'éléments d'un pacte d'associés couvrant les clauses essentielles (droit de préemption, clause de sortie, répartition des pouvoirs), afin de sécuriser les relations entre associés et de clarifier les rôles et responsabilités.

**Intégrer une mission dans la stratégie d'entreprise :** Guider, en présentant des exemples, les participants dans la définition et la formalisation d'une raison d'être et d'objectifs de mission s'ils souhaitent adopter le statut d'entreprise à mission, et leur montrer comment cette démarche peut renforcer leur attractivité auprès des investisseurs et des clients.

**Durée :** 1/2 journée

Pour réussir leur développement, les startups doivent intégrer la dimension juridique comme un levier stratégique, dès la création et tout au long de leur croissance. La structuration juridique d'une entreprise impacte son organisation, ses financements, et ses relations avec les associés et les parties prenantes. Dans cet atelier, les participants aborderont des aspects cruciaux comme

le droit des sociétés, le choix de la structure juridique, les mécanismes de levée de fonds, le pacte d'associés et les entreprises à mission, avec une perspective stratégique et adaptée aux spécificités des startups.

Cet atelier fournira aux participants une base juridique solide et adaptable, qui leur permettra de structurer leur croissance dans un cadre sécurisé et aligné avec leur stratégie d'impact.

## **Module 9 : Propriété Intellectuelle – Enjeux et Importance Stratégique**

### **Objectif :**

L'objectif de cet atelier est de sensibiliser les participants à l'importance stratégique de la propriété intellectuelle, de leur fournir les connaissances nécessaires pour protéger et valoriser leurs actifs immatériels, et de les guider dans la mise en place d'une stratégie de gestion de la PI adaptée à leur projet.

### **Objectifs Théoriques**

**Comprendre les enjeux majeurs de la propriété intellectuelle** : Identifier les risques liés à l'absence de protection et les opportunités offertes par une gestion stratégique de la PI.

**Explorer les droits de propriété intellectuelle** : Découvrir les différentes formes de PI, notamment les brevets, marques, dessins et modèles, droits d'auteur, et secrets d'affaires.

**Appréhender les intérêts de la PI pour l'entreprise** : Comprendre comment la PI peut protéger l'innovation, valoriser l'entreprise, attirer des investisseurs, et générer des revenus via des licences ou cessions.

**Se familiariser avec les statistiques actuelles** : Analyser les données récentes sur la propriété industrielle en Europe et à l'international pour situer son importance dans le paysage économique.

**Connaître les procédures de protection** : Acquérir une vision globale des démarches de protection au niveau national, européen (via l'OEB, l'EUIPO) et international (OMPI).

### **Objectifs Pratiques**

**Analyser les besoins spécifiques de protection d'un projet** : Aider les participants à identifier les actifs immatériels à protéger en fonction de leur secteur et de leur activité.

**Simuler une procédure de dépôt** : Fournir des outils pratiques pour réaliser les premières étapes de dépôt d'un brevet, d'une marque, ou d'un dessin et modèle en Europe.

**Rédiger ou analyser des contrats liés à la PI** : Étudier des exemples concrets de contrats, tels que les accords de confidentialité (NDA), les contrats de licence ou de cession de droits, pour sécuriser les collaborations et les partenariats.

**Créer une stratégie de gestion de la PI** : Guider les participants dans la mise en place d'un plan stratégique pour gérer, protéger, et valoriser leurs actifs immatériels à court et long terme.

**Étudier des cas concrets** : Présenter des exemples de réussite ou d'échec liés à la PI pour illustrer son impact stratégique et encourager les participants à adopter les bonnes pratiques.

**Durée** : 1/2 journée

Qui n'a pas entendu parler de marques, de brevets, de droits d'auteur, de contrefaçon. Ce vocabulaire est associé au domaine de la propriété intellectuelle (PI). La PI est en lien étroit avec l'innovation, critère différenciant pour une entreprise. Dès l'instant où vous créez des dénominations (pour votre raison sociale, vos produits, vos services), ou vous développez des produits à caractère technique et/ou esthétique, alors vous êtes concernés par le droit de la propriété intellectuelle.

Cet atelier offrira aux entrepreneurs des bases solides pour naviguer dans le domaine complexe mais crucial de la propriété intellectuelle et les aidera à transformer leurs idées et innovations en atouts stratégiques pour leur développement.

Il permettra d'examiner les principaux enjeux de la propriété intellectuelle pour les entreprises et de leur présenter les caractéristiques des outils de protection auxquels ils peuvent recourir.

### **3.4 GO !**

#### **Module 10 : Pitchenz, pitchenz et pitchenz encore**

##### **Objectif de l'Atelier :**

L'objectif de cet atelier est de former les participants à structurer, rédiger et délivrer un pitch efficace, en les guidant à travers une démarche méthodique et personnalisée qui répond à leurs besoins spécifiques et à ceux de leur audience.



## Objectifs Théoriques :

**Comprendre les bases d'un pitch réussi** : Identifier les éléments essentiels d'un pitch, du message clé à la structure narrative.

**Appréhender les attentes du public cible** : Définir les motivations, besoins et intérêts des interlocuteurs pour personnaliser son message.

**Connaître les principes d'un objectif SMART** : S'assurer que le pitch vise un objectif spécifique, mesurable, atteignable, réaliste et temporel.

**Découvrir les erreurs courantes à éviter** : Analyser les écueils fréquents dans les présentations et apprendre à les contourner.

## Objectifs Pratiques :

**Fixer un objectif clair pour le pitch** : Accompagner les participants dans la définition d'un objectif précis et aligné sur leurs attentes (ex. : obtenir un financement, convaincre un partenaire).

**Formuler un message clé percutant** : Aider les participants à synthétiser leur projet ou produit en une phrase simple, impactante et mémorable.

**Adapter le pitch à son public** : Enseigner aux entrepreneurs à analyser leur audience pour ajuster leur ton, leur contenu et leur message en conséquence.

**Structurer et rédiger un pitch efficace** : Guider les participants dans la création d'une structure claire et engageante, intégrant storytelling, données et appel à l'action.

**S'entraîner à la prise de parole** : Offrir un espace d'exercices pratiques pour que chaque participant puisse tester son pitch, recevoir des retours constructifs et l'améliorer.

**Durée** : 1/2 journée

Un pitch efficace est souvent la clé pour convaincre des investisseurs, séduire des partenaires ou capter l'attention de potentiels clients. Mais une bonne présentation ne s'improvise pas : elle repose sur une préparation minutieuse, où chaque mot, chaque message, et chaque interaction est pensé pour maximiser l'impact. Cet atelier donne aux entrepreneurs les outils pour construire un pitch percutant, adapté à leur public et à leurs objectifs. Il leur permettra de transformer leurs idées en une présentation convaincante, claire et mémorable qui démontrera l'impact durable de leur projet aligné avec les ODD.

Cet atelier offrira aux participants une méthodologie pratique et des outils concrets pour transformer leur pitch en une arme redoutable de persuasion et de communication.

## **Module 11 : Coaching Day, structurer son projet, se préparer à le présenter et à pitcher**

### **Un Double Objectif :**

1. **Améliorer la communication et le pitch** : Former les participants à se présenter de manière convaincante et percutante, en alignant leur discours sur leurs objectifs et leur public cible.
2. **Faire un suivi personnalisé des projets** : Offrir un espace d'écoute et de dialogue pour analyser les avancées, résoudre les difficultés rencontrées, et mettre en lumière les opportunités à venir.

Le **Coaching Day** offre aux entrepreneurs une double opportunité : perfectionner leur art du pitch et faire un point structurant sur l'état d'avancement de leur projet.

Le **Coaching Day** est une journée clé du parcours REV3 LAB, dédiée à accompagner les entrepreneurs dans l'art de se présenter et de pitcher leur projet avec impact et confiance. Cette journée s'inscrit dans une démarche d'apprentissage pratique et d'amélioration continue, afin de permettre à chaque participant de développer les compétences nécessaires pour capter l'attention, convaincre, et susciter l'adhésion de leurs interlocuteurs, qu'il s'agisse d'investisseurs, de partenaires ou de clients.

Cette journée combine une approche pratique de la prise de parole et un temps d'échange individualisé pour identifier les problématiques rencontrées, discuter des dernières actualités des projets, et ajuster les stratégies en fonction des besoins spécifiques des participants.

### **Un Format interactif :**

- **Focus sur le pitch**
  - Formation interactive sur les éléments clés d'un pitch réussi.
  - Exercices pratiques et simulations pour renforcer la confiance et l'impact des présentations.
- **Point personnalisé sur les projets**

- Échanges individuels pour échanger sur leurs actualités, les problématiques spécifiques rencontrés dans leur avancement et les solutions potentielles.
- Planification des prochaines étapes à court et moyen terme, en tenant compte des retours du groupe et des intervenants.

- **Clôture : Synthèse et plan d'actions**

- Débriefing collectif des apprentissages de la journée.
- Conseils pour continuer à perfectionner son pitch après la session.

**Durée :** 1/2 ou 1 journée

Le Coaching Day est une journée immersive et enrichissante qui permet aux entrepreneurs de progresser sur deux axes fondamentaux : leur capacité à convaincre et la structuration continue de leur projet. C'est un moment clé pour aligner les ambitions, renforcer les messages et accélérer les dynamiques entrepreneuriales.