



MODELE ECONOMIQUE

Développer et optimiser son modèle économique pour solidifier sa structure



Durée : 3 jours+ Masterclass en ligne au choix

Dates : info à jour sur la page web

Lieu : info à jour sur la page web

Frais pédagogiques : info à jour sur la page web



Jean-Yves Longère

Consultant expert, Ex-DG et fondateur du pôle Pégase devenu SAFE Cluster, Ex DG de l'agence de développement économique de la Région Sud PACA.

CV disponible sur demande



Des représentants de pôles et clusters du réseau France Clusters

Voir programme détaillé ci-dessous



Pourquoi cette formation ?

Le financement des réseaux d'entreprises est en reconfiguration. Ces évolutions vous conduisent à vous interroger sur les fondements de votre modèle économique : comment monétiser la valeur de ma structure auprès de mes adhérents et autres parties prenantes ?

Basée sur l'analyse des meilleures pratiques cette formation – action marie apports théoriques et séances de travail pratiques sur l'évolution de votre propre modèle économique. Vous serez amenés à diagnostiquer vos capacités, vous inspirer de services à forte valeur ajoutée financière, et identifier des pistes de transformation pour augmenter vos ressources privées.



Objectifs généraux

- Conduire une stratégie d'augmentation de sa part d'autofinancement
- Savoir analyser la valeur de son offre de services actuelle et la positionner par rapport à la demande de ses parties prenantes
- Bénéficier de l'expertise du réseau de France Clusters pour sélectionner et mettre en œuvre les leviers de transformation de votre modèle économique les plus impactant
- Définir la feuille de route concrète de transformation du modèle économique de son cluster grâce à une méthode projet



PROGRAMME JOUR 1

DIAGNOSTIQUEZ VOTRE MODELE ECONOMIQUE

09h30 - 12h30

Présentation et recueil des attentes des participants

Tour de table du modèle économique des participants

- Temps d'animation « votre modèle économique explicité » : quelles sont vos sources de dépenses et de ressources. Quelles sont vos problématiques rencontrées ?
- Réflexion collective : points de ressemblance et de différences entre chaque modèle économique. Premiers enseignements partagés sur la base de ces constats
- Libérer de la place pour consolider son modèle économique : en faire moins pour en faire plus ?

12h30 - 14h00 Pause déjeuner (non compris dans les frais de formation)

14h00 - 17h00

Présentation de l'outil Business Model CANVAS

- Les clés pour vous approprier cet outil qui permet une analyse simple, efficace et rapide du modèle économique d'une structure

Exercice pratique : diagnostic du modèle économique de vos entreprises cibles (outils CANVAS entreprise)

- A vous de jouer : modéliser les besoins d'accompagnement de vos différentes entreprises cibles en établissant leur CANVAS
- Pré diagnostic de votre offre : votre offre de services répond elle à ces besoins ? Quels nouveaux services à développer, faire évoluer ?
- Constats, réflexions et enrichissements collectifs

Exercice pratique : diagnostic de votre modèle économique actuel (outils CANVAS cluster/pôle)

- A vous de jouer : réalisez le CANVAS de votre offre actuelle
- Évaluez votre offre de services et de sa rentabilité au regard des besoins de vos entreprises cibles
- Constats, réflexions et enrichissements collectifs

17h00 - 18h00

Zoom sur la structuration de votre offre de services

- Contenu de votre offre de services : benchmark et rentabilité
- Faut-il rationaliser votre offre de services actuelle, sélectionner de nouvelles offres, packager différemment, repenser leur modèle économique ?

Conclusions de la première journée



08h00 - 12h

Aller plus loin : Panorama des différentes modalités de ventes de services dans un pôle/cluster

- « 60 services repérés au sein du réseau France Clusters » : quels sont-ils, comment les déployer auprès de leurs cibles ? Quelles sont les recettes associées ?

Système de cotisation différencié : quelle articulation entre cotisation et vente de prestations ?

- Présentation de différentes stratégies de cotisations pour maximaliser leur rendement tout en augmentant la qualité des services perçus par les adhérents
- C'est à vous de jouer : travail sur votre système de cotisations
- Enrichissement collectif

12h30 - 13h30 Pause déjeuner (non compris dans les frais de formation)

13h30 - 16h30

Exercice pratique : premières réflexions autour de l'évolution de votre offre de services (CANVAS cible)

- Quelles évolutions souhaitez vous explorer ?
- SWOT d'un service à développer
- Constats, réflexions et enrichissements collectifs

Optimiser le temps global de l'équipe : entre déploiement de l'offre de service et vente de services.

- Consacrer le bon temps aux bons endroits
- Quels efforts de rupture pour gagner du temps
- Un outils d'optimisation : bilan des activité et suivi des temps

Conclusion



UNE MASTERCLASS, C'EST QUOI ?

Des ateliers en ligne de 1h30 de témoignages concrets issus du réseau France Clusters sur des actions participées (augmenter la part d'autofinancement)

Sélectionnez-les selon vos centres d'intérêts.

1/ Structurer des filières locales en associant l'acteur public

- La posture d'interface avec les acteurs territoriaux et apparentés pour aider à la démarche sociale locale
- L'exemple des diagnostics conseils : structuration de l'offre et déploiement. Facteurs clés de succès et écueils à éviter
- C'est à vous de jouer : travail de transposition

Grand témoin : Laurent BOUYER, Directeur, Echobat

2/ Usine pilote : mettre à disposition un plateau technique pour accompagner la robotisation des industriels

- Quels services et tarification ?
- Quelle structuration juridique et financière entre l'association et ce service ?
- Quelle place pour le plateau technique dans l'offre de services du cluster / pôle ?
- C'est à vous de jouer : travail de transposition

Grand témoin : Jade LE MAITRE, Directrice, Proxinnov

3/ La formation, un levier rentable au service de la montée en compétences de mon réseau

- Quels facteurs clés de succès pour une activité de formation rentable ?
- Structuration et conditions de déploiement (outils, tarification, rôle des salariés du pôle/cluster)
- Déploiement des formations : de la commercialisation à la gestion administrative
- Qualiopi : quid et importance de la certification
- C'est à vous de jouer : travail de transposition

Grand témoin : Frederic CABAS, Responsable événementiel et marketing opérationnel, S2E2

4/ Soutien à la commercialisation des offres de vos entreprises : comment aider vos entreprises à trouver des clients ?

- Soutenir vos entreprises à commercialiser, un fort gisement pour vos entreprises comme pour votre modèle économique
- Présentation illustrée de solutions : rencontre BtoB, accès grands comptes, missions clients, chasse en meute, réponse AO groupée, compréhension des marchés, vente et marketing digital...
- C'est à vous de jouer : travail de transposition

Grand témoin : Jean Yves LONGERE, Consultant expert, Ex-DG et fondateur du pôle de compétitivité Pégase devenu SAFE Cluster, Ex DG de l'agence de développement économique de la Région Sud PACA



5/ Mobiliser des partenaires financiers privés sur mes actions – le cas du sponsoring

- Partenariat, sponsoring, de quoi parle-t-on ?
- Quelles actions valoriser ? Sous quelles formes ?
- Quelle place pour le sponsor / partenaire dans le fonctionnement du cluster/pôle ?
- C'est à vous de jouer : travail de transposition

Grand témoin : Titouan LEVARD, Directeur général adjoint expertise et innovation, Sylver Valley

6/Comment optimiser la mobilisation des fonds privés sur vos actions collectives ?

- Présentation de différentes options pour lever des fonds privés sur vos actions collectives et les soutiens individuels d'entreprises
- C'est à vous de jouer : travail sur le modèle économique de vos actions collectives
- Enrichissement collectif



PROGRAMME JOUR 3

MISE EN OEUVRE DE VOTRE MODELE ECONOMIQUE

09h30-12h30

Exercice pratique : consolidation de votre CANVAS cible

- Consolidation des ambitions sur la base des enseignements tirés des MASTERCLASS

12h30 - 13h30 : Déjeuner (non compris dans le prix de la formation)

13h30 - 17h30

Exercice pratique : établir une première feuille de route de concrétisation

- Comment construire votre approche pour passer de votre CANVAS actuel à votre CANVAS cible par une méthode projet adaptée et équipée ?
- Mise en œuvre sur votre projet de transformation (objectifs, calendrier, feuille de route, moyen de mise en œuvre)

Conclusions



Prérequis éventuels : aucun



Public visé :

- Directeurs et directrices des réseaux d'entreprises : pôles, clusters, collectivités, chambres consulaires, administration, etc...
- Administrateurs et membres de ces réseaux



Méthode pédagogique

Une pédagogie interactive basée sur l'échange, les retours d'expérience entre participants et le partage de pratiques, de nombreux cas, des workshops et des mises en situation.



Moyen d'évaluation

L'évaluation consiste à s'assurer que les objectifs fixés par l'organisme de formation ont été remplis par rapport aux objectifs propres du stagiaire et dans une perspective d'évolution des pratiques professionnelles. Ainsi une évaluation écrite de l'action de formation est systématiquement distribuée aux stagiaires en fin de session qui font une évaluation au regard de plusieurs critères :

- Notation du contenu de la formation par rapport à leurs besoins initiaux
- Notation du déroulé et du séquençage de la journée de formation
- Notation de l'animation générale
- Notation de la pédagogie et de la facilité des transmissions
- Notation des conditions matérielles et d'accueil
- Description des points positifs et négatifs de la formation
- Description des acquis qu'ils souhaitent appliquer à leur pratique professionnelle

Ces évaluations sont en permanence prises en compte dans l'adaptation des formations mises en œuvre. Le préalable consiste en un tour de table en début de journée, animé de façon à identifier les besoins du stagiaire. Le même tour de table en fin de journée permet de mesurer l'évolution des connaissances/techniques acquises grâce à la formation et d'évaluer les changements de comportement qu'elle pourra permettre dans la pratique professionnelle du stagiaire.



Validation / Sanction de la formation

La validation est attestée par les fiches de présences de la formation et délivrance d'une attestation de participation par France Clusters sur demande uniquement.



Accès aux personnes en situation de handicap

Les formations France Clusters sont ouvertes et accessibles aux personnes en situation de handicap. Nous contacter si besoin : formation@franceclusters.fr / 04 78 54 67 09



Mise à disposition des ressources pédagogiques

Les ressources pédagogiques sont transmises aux participants sur demande et peuvent revêtir différentes formes selon les formations : transmissions des supports pédagogiques par mail, impression des supports pédagogique le jour J, ou mise à disposition des supports pédagogiques dans des espaces en ligne. Cela sera précisé aux participants pendant la formation.

Information aux publics bénéficiaires

Nos [conditions générales de ventes](#) ainsi que notre [règlement intérieur](#) sont disponibles.