QUI VEUT ÊTRE MON ASSOCIÉ ?

PROPULSE 2

Guide complet de l'épreuve — étudiant · épreuve commune aux filières MDEC et MDCM

PRINCIPE DE L'ÉPREUVE

Pendant **4 mois**, ton équipe développe un projet de création d'entreprise. Vous êtes accompagnés lors de **8 séances de tutorat**. En fin de parcours, vous pitchez votre projet devant un jury de professionnels, entrepreneurs et représentants d'incubateurs, qui jouent le rôle de **Business Angels**.

Ce n'est pas un exposé. C'est un vrai pitch de levée de fonds fictif. Le dossier que vous produisez doit être suffisamment solide pour être présenté à une banque, à la BPI ou à un organisme financeur.

À COMPRENDRE AVANT DE COMMENCER

- L'enveloppe d'investissement est fictive, mais le jury et l'exigence, eux, sont **réels**.
- Le meilleur projet remporte un prix et/ou une aide au lancement de son projet.

LES DATES CLÉS

9 AVRIL

Oraux de demi-finales par pôle et rendu des dossiers.

30 AVRIL

Finales — oraux à Avignon. Pitch 10 min + 15 à 20 min de questions Business Angels.

LE CALENDRIER DE TUTORAT

8 séances, environ 2 par mois, de décembre à mars. Chaque séance a un objectif précis mais n'exempte pas d'un travail nécessaire en dehors de ces sessions.

S1 · DÉCEMBRE — CADRER L'IDÉE

- Définir et cadrer l'idée de projet
- Identifier le problème résolu, la cible, la valeur créée
- Valider la pertinence de l'idée avant d'aller plus loin
- *Livrables facultatifs :* fiche idée projet (1 page) · problème / solution / cible formulés

S2 · DÉCEMBRE — MARCHÉ & CIBLES

- Analyse du marché et des cibles
- Identifier les concurrents et les opportunités
- Poser les bases du positionnement
- *Livrables facultatifs :* analyse de marché (taille, tendances, concurrence) · positionnement envisagé

S3 · JANVIER — BUSINESS MODEL

- Formaliser le positionnement et la proposition de valeur
- Construire le Business Model Canvas
- Identifier les ressources et partenaires clés
- *Livrables facultatifs :* BMC complet · proposition de valeur formulée

S4 · JANVIER — REGARDS CROISÉS

- Pitcher le projet en 5 min devant un tuteur d'un autre campus ou un professionnel
- Recevoir un retour critique externe
- *Livrables facultatifs :* support pitch 5 min · retour intégré dans le dossier

S5 · FÉVRIER — PRÉVISIONNEL

- Construire le prévisionnel financier sur 3 ans
- Poser les hypothèses de CA, charges, marge
- Calculer le point d'équilibre
- *Livrables facultatifs :* prévisionnel 3 ans · hypothèses documentées et justifiées

S6 · FÉVRIER — FINANCEMENT & RISQUES

- Finaliser le plan de financement
- Identifier les besoins en capitaux et sources mobilisables (BPI, banques, aides, love money)
- Cartographier et évaluer les risques
- *Livrables facultatifs :* plan de financement · tableau des risques et mesures de mitigation

S7 · MARS — ENTRAÎNEMENT PITCH

- Entraînement au pitch complet (10 min)
- Simulation questions-réponses Business Angels
- Identifier les zones de fragilité du projet
- *Livrables facultatifs :* support pitch finalisé · liste des objections probables et réponses préparées

S8 · MARS — FINALISATION

- Finaliser le dossier investisseur complet
- Vérifier la cohérence entre le pitch, le dossier et les données financières
- Derniers ajustements avant rendu
- *Livrable facultatif :* dossier investisseur complet prêt à rendre

LE DOSSIER : CE QU'IL DOIT CONTENIR

Le dossier doit être présentable à une banque, à la BPI ou à un organisme financeur. Pas de format imposé en nombre de pages, mais les sections suivantes sont attendues.

01 LE PROJET

L'idée, le problème résolu, la proposition de valeur, la cible, les premiers retours terrain.

02 LE MARCHÉ

Taille et tendances du marché, analyse concurrentielle, positionnement, avantage différenciant.

03 LE MODÈLE D'AFFAIRES

Business Model Canvas, canaux de distribution, structure de revenus, partenaires clés, ressources mobilisées.

04 LA STRATÉGIE COMMERCIALE

Plan d'acquisition clients, politique tarifaire, stratégie de développement à 12 mois.

05 LE PRÉVISIONNEL FINANCIER

Hypothèses documentées, CA prévisionnel sur 3 ans, charges, marge, point d'équilibre, trésorerie.

06 LE PLAN DE FINANCEMENT

Besoins en capitaux, sources mobilisées (BPI, banques, aides), tableau de financement.

07 LES RISQUES

Identification des principaux risques (marché, financier, opérationnel, juridique) et mesures de mitigation.

08 L'ÉQUIPE

Présentation des membres, complémentarité des profils, répartition des rôles.

LE PITCH : COMMENT BIEN LE PRÉPARER

CONTENU DU PITCH (10 MIN)

- Accroche : le problème que vous résolvez
- La solution et la proposition de valeur
- Le marché et le positionnement
- Le modèle d'affaires et la stratégie commerciale
- Le prévisionnel et le plan de financement
- L'équipe et pourquoi vous
- La demande : ce que vous cherchez

Travaillez une structure originale et storytellée : le jury reçoit de nombreux pitches.

CE QUE LES JURYS CHALLENGENT

- La réalité du problème : avez-vous des preuves terrain ?
- Les hypothèses financières : sont-elles réalistes ?
- Le marché : le connaissez-vous vraiment ou est-ce théorique ?
- La complémentarité de l'équipe : qui fait quoi concrètement ?
- Les risques : les avez-vous identifiés honnêtement ?
- La capacité à pivoter : que ferez-vous si ça ne marche pas ?

CE QUI FAIT LA DIFFÉRENCE

- Le dossier doit tenir debout sans le pitch. Un investisseur qui le lit seul doit comprendre le projet, ses chiffres et ses risques.
- Les hypothèses financières doivent être explicites et justifiées : « on vise 10 % de part de marché la première année » n'est pas une hypothèse, c'est un vœu.
- La dimension RSE du projet est attendue.

ÉVALUATION

Notation : **50 % écrit | 50 % oral.** Le jury remet un retour qualitatif à chaque équipe à l'issue de l'oral. Ce retour porte sur :

› La clarté et la solidité du projet

› La pertinence du marché et du positionnement

› La complémentarité de l'équipe et la répartition des rôles

› La cohérence et le réalisme du prévisionnel financier

› La qualité du pitch et la gestion des questions

› La dimension RSE du projet

Le meilleur projet se voit attribuer un prix et/ou une aide au lancement de son projet.

CONSEILS

CE QUI FAIT LA DIFFÉRENCE

01 VISE UN DOSSIER BANCABLE, PAS UN EXPOSÉ SCOLAIRE

Ce n'est pas un exposé, c'est un vrai pitch de levée de fonds fictif, et le dossier doit être suffisamment solide pour être présenté à une banque, à la BPI ou à un organisme financeur. Retiens surtout ceci : l'enveloppe d'investissement est fictive, mais le jury et l'exigence, eux, sont réels.

02 TON DOSSIER DOIT TENIR DEBOUT SANS TOI

Un investisseur qui le lit seul doit comprendre le projet, ses chiffres et ses risques. Ne construis pas un document qui n'a de sens qu'accompagné de ton oral : chaque section doit rester compréhensible et convaincante même lue à froid par quelqu'un qui n'a jamais entendu ton pitch.

03 TRANSFORME TES VŒUX EN HYPOTHÈSES CHIFFRÉES

« On vise 10 % de part de marché la première année » n'est pas une hypothèse, c'est un vœu. Chaque chiffre de ton prévisionnel doit être adossé à une source, un raisonnement ou une comparaison sectorielle — c'est justement ce que le jury challengera.

04 INTÈGRE LA RSE COMME UN CRITÈRE À PART ENTIÈRE

La dimension RSE apparaît deux fois : comme attendu explicite du dossier et comme critère d'évaluation qualitatif à l'issue de l'oral. Pense-la dès la construction du Business Model Canvas plutôt que de l'ajouter en dernière minute comme un paragraphe isolé.

05 MONTRE UNE RÉPARTITION DES RÔLES RÉELLE, PAS UNE LISTE DE CV

Ce point revient trois fois : dans le contenu attendu du dossier, dans ce que challenge le jury (« qui fait quoi concrètement ? ») et dans les critères d'évaluation finale. Sois capable de dire précisément qui a fait quoi — la complémentarité déclarée ne suffit pas, elle doit être démontrable.

06 ANTICIPE L'ÉCHEC AUSSI SÉRIEUSEMENT QUE LE SUCCÈS

Le dossier attend une vraie section risques avec mesures de mitigation, et le jury pose deux questions frontales : « les avez-vous identifiés honnêtement ? » et « que ferez-vous si ça ne marche pas ? ». Prépare une vraie réponse sur votre capacité à pivoter.