



Starter Lab

Présentation du programme

Dans l'objectif de développer l'entrepreneuriat au Maroc et en faire un levier de croissance et de développement économique, les parties prenantes de l'écosystème Marocain y prêtent un intérêt particulier et plusieurs efforts sont déployés dans ce sens. C'est ainsi que HEM, acteur engagé dans l'écosystème économique Marocain, décide de contribuer à ce nouvel élan que connaît le Maroc à travers plusieurs initiatives ; l'une d'entre elles étant le HEM Starter Lab® : incubateur de HEM.

Aujourd'hui, dans un objectif de continuité et afin de répondre aux requêtes croissantes des étudiants, HEM renforce la présence de l'entrepreneuriat dans son programme pédagogique et met en place « Starter Lab », un programme d'incubation à différents niveaux, au sein de l'école, s'adressant à ses étudiants ainsi qu'à tous les étudiants de l'éducation nationale. Ce programme venant compléter les activités pédagogiques existantes dans le Programme Grande Ecole, vise les étudiants souhaitant donner vie à leur projet.

HEM Starter Lab® a pour vocation d'accompagner les étudiants Marocains porteurs de projets à :

- Passer d'une posture estudiantine à une posture entrepreneuriale portée vers l'action et la réussite.
- Développer les compétences techniques de montage de projet/startup ainsi que des soft-skills.
- Insérer le projet dans l'écosystème.

L'enjeu de ce dispositif est de donner aux étudiants l'appui et l'accompagnement nécessaires à la maturité de leur projet. Un accompagnement qui se veut efficace et bienveillant, un apprentissage basé sur l'itération où les étudiants sont placés en situation pour tester les hypothèses de leur projet et le faire évoluer. C'est une démarche qui, au-delà de l'aspect technique, fait appel à plusieurs qualités personnelles telles que la résilience, la persévérance et l'engagement.

HEM Starter Lab® a pour principes :

- L'égalité des genres
- L'égalité des chances pour les étudiants à besoins spécifiques
- La durabilité des projets
- Projets à fort impact social

HEM Starter Lab® comprend trois programmes distincts :

1. Le programme de pré-incubation : le « Start »
2. Le programme d'incubation : le « Go ! »
3. Le programme d'accélération : le « Run »

I. Programme de pré-incubation : le « Start »

Le « Start » se veut être la phase de pré-incubation, c'est-à-dire la phase qui accompagne le porteur de projet dès le tout début de sa réflexion. Cette phase précoce permet entre autres de valider l'idée du projet. Elle est divisée en deux phases avec chacune un objectif bien précis. La première phase intitulée « Innover l'idée et valider son marché » durant laquelle le porteur de projet apprend à mieux définir son projet et à le modéliser à travers un accompagnement en format ateliers et séminaires. La deuxième « Préparation au Lancement » aborde des aspects plus opérationnels en vue d'une entrée sur le marché.

a. Start Phase 1 : Innover l'idée et valider son marché

Les étudiants apprennent en premier à comprendre leur marché, à identifier les opportunités qui s'y trouvent, à confronter leur projet/idée à celui-ci et à entretenir un dialogue permanent avec le client potentiel.

Une fois le marché cible maîtrisé, les étudiants pourront passer à la modélisation financière de leur projet qui leur permettra d'en analyser la rentabilité et définir leur besoin en financement.

Les éléments cités ci-dessus se déclinent en 4 grands modules qui comprennent, chacun, une série d'ateliers et de séminaires thématiques.

Les modules sont détaillés ci-après :

- **KICK-OFF : (4 séminaires) 9H**
 - Happy Startup Canevas : Pourquoi lancer ce projet, aide à structurer l'idée **1H30**
 - SWOT Personnel : mieux se connaître et se situer par rapport à son projet **1H30**
 - Story-telling : mieux présenter son histoire et valoriser son expérience **1H30**
 - Proposition de Valeur : la promesse, la raison pour laquelle les clients achèteront le produit **4H30**

- **Validation du Marché : (3 séminaires) 13.5H**
 - Le Marché : est-ce qu'il y a un marché pour son produit ? Vérifier ses hypothèses en confrontant le marché et la concurrence à travers des études quanti/quali **6H**
 - Benchmarking : étude de l'offre concurrente et de son positionnement **3H**
 - Ventes Prévisionnelles : réalisations commerciales prévisionnelles **3H**
 - Eco-entrepreneuriat : l'impact durable/vert/social du projet **1H30**

- **Rentabilité Financière du Projet : (4 séminaires) 9H**
 - Business Model Canevas : modéliser le projet selon le BMC **3H**
 - Financier Prévisionnel : concepts utiles à l'entrepreneur **1.5H**
 - Comptabilité et Finance : mettre en place les tableaux de bord financiers du projet **1.5H**
 - Options de Financement : identifier les différentes options de financement présentes dans l'écosystème **3H**

- **Vitrine Marketing & Commerciale : (3 séminaires) 10.5H**
 - Plan Marketing et Communication : marketing, communication et mise en place du plan de communication de lancement **4H30**
 - Approche Commerciale : où vendre et réseaux de distribution **3H**

- Marketing Digital : modélisation et familiarisation avec le développement des applications mobiles. **3H**

b. Start Phase 2 : Préparation au lancement

Durant la deuxième phase du « Start », les étudiants sont orientés vers une approche plus opérationnelle les préparant à la mise en place de la startup. Les formations en ce sens sont les suivantes :

Dimension Financière (3H):

- Options de financement II : connaître l'écosystème et choisir les options de financement adéquates

Dimension Produit (13.5H) :

- Propriété intellectuelle : protection du produit et de l'entreprise
- Procurement management : fournisseurs, achats et bons de commande
- Prototypage & MVP : aide au prototypage, suivi et orientation pour les projets qui expriment le besoin.

Dimension Juridique/RH (9H) :

- Réflexion autour du Recrutement : gestion RH, rémunération, formation, ...etc.
- Savoir s'entourer : comment choisir son comptable, son avocat, son assureur, sa banque, ...etc.
- Risques/conflits : forme juridique, anticiper les risques et conflits liés aux associés, aux salariés, à l'inspection du travail, crises, ...etc.

Le « START » commence donc par une évaluation de l'idée, valider les étapes importantes du montage de la Startup, puis finit par la construction du prototype de projet. Cela totalise 110H de formation et s'étale sur un maximum de 5 mois.

Le programme du « Start » commence durant le mois de Janvier et finit pendant le mois de Mai.

II. Programme d'incubation : le « GO ! »

Le « GO ! » est le programme d'incubation du HEM Starter Lab. L'entrée au « GO ! » est sanctionnée par le « crash test ». Un test sous forme d'entretien avec un jury qui évalue l'état d'avancement du projet et sa viabilité ainsi que la motivation et l'engagement de l'étudiant à faire avancer son projet. Le crash test peut être passé soit par les entrepreneurs finissant le « Start » ou s'inscrivant directement pour passer le crash test et intégrer le « GO ! ».

Le « GO ! » se décline en deux phases : pré-ventes qui se matérialise par la mise à disposition des ressources et la phase post-ventes à travers l'accompagnement des ventes. Cette phase du programme se veut plus opérationnelle et adaptée aux besoins spécifiques des projets.

L'accompagnement lors de cette étape est centré sur la préparation aux ventes puis ensuite à leur optimisation grâce à un processus en deux phases et ce par le biais d'un suivi plus individualisé à travers un mentoring en format spécialisé et des mises en réseau avec l'écosystème entrepreneurial. Ceci se matérialisera par des rencontres avec des experts métiers et des entrepreneurs. Le mentorat et les mises en réseau viennent compléter les séminaires et ateliers thématiques.

Lors de cette phase, le porteur de projet est amené à réfléchir aux aspects pratiques de son projet ainsi qu'à maîtriser la gestion des opérations quotidiennes qui lui permettront de viabiliser son entreprise sur le moyen et long terme. Concrètement, le porteur de projet doit pouvoir mener une réflexion pratique sur un certain nombre d'éléments nécessaires à la phase de lancement de son projet et aux premières ventes, notamment la protection de son entreprise et de son produit, les ressources humaines qui l'accompagneront et soutiendront durant le démarrage de son activité et sur les relations à construire avec les partenaires et clients avec qui il aura à traiter au quotidien.

Cette deuxième étape du HEM Starter Lab intitulée « GO » apportera aux étudiants entrepreneurs deux types de ressources : des services et des formations.

Les éléments cités ci-dessus sont proposés comme suit :

a. « GO ! » Phase pré-ventes : Mise à disposition des Ressources

- Formation (37.5h)
 - Formation à la vente digitale 4.5H
 - Planification annuelle et organisation des opérations 9H
 - Mentoring spécialisé (24H, 4h par mois durant les 6 premiers mois)
- Services :
 - Domiciliation Juridique
 - Aide à l'obtention du Statut auto-entrepreneur
 - Mise en relation avec les investisseurs
 - Recherche de partenaires

b. « GO ! » Phase post ventes : Accompagnement des Ventes

- Formation (9H)
 - Techniques commerciales (3H)
 - Veille concurrentielle (3H)
 - Design Mobile Application (3H)
- Services
 - Services de secrétariat

- Aide à la production

La phase « GO » à pour objectifs de lancer et d'optimiser les ventes, fournissant aux entrepreneurs services et formations totalisant 46.5H et pouvant s'étaler sur plus de 24 mois.

III. Programme d'accélération : le « RUN »

Ce troisième programme du HEM Starter Lab® se veut être un catalyseur des ventes avec des startups déjà existantes sur le marché.

Le « RUN » est composé de deux phases, le renforcement de la marque nationale à travers une différenciation et un élargissement de la gamme, et le scale up à l'international où l'objectif serait d'étendre les ventes à l'échelle internationale grâce à l'étude de nouveaux couples produits-marchés puis finaliser avec une montée de la notoriété et distribution à l'international.

Le « RUN » est toujours en phase de conception et les volumes horaires seront définis ultérieurement.

IV. Accompagnement transversal

L'accompagnement des porteurs de projet assuré par le HEM Starter Lab® est à trois niveaux : individuel, collectif et matériel.

c. Accompagnement individuel : Mentoring

L'objectif du mentoring est de soutenir le porteur de projet à diverses étapes de son cheminement entrepreneurial et d'apporter un éclairage différent sur les questions auxquelles il est confronté.

Un mentor est un professeur ou un acteur de l'écosystème entrepreneurial expérimenté qui accompagnera l'étudiant dans le développement de son projet à travers ses compétences et son partage d'expérience.

Ses missions sont :

- Accompagner l'étudiant dans sa réflexion et ses prises de décision
- Faire le suivi avec l'étudiant et évaluer son état d'avancement
- Aider l'étudiant à tracer son plan d'action
- Challenger l'étudiant en le questionnant et l'amener à réfléchir aux priorités et aux actions nécessaires
- Encourager l'étudiant et l'aider en phase de doute
- Partager son expérience

De façon plus détaillée, le mentoring est nuancé selon les phases du Starter Lab :

- **Start** : le mentoring y a pour objectif de suivre l'état d'avancement de l'étudiant, de le motiver, de challenger son plan d'action et de l'amener à confronter ses idées à la réalité du marché.
 - Le mentor assurant ces missions pourrait être un professeur de HEM.
 - Les séances de mentoring ont lieu toutes les deux semaines et durent 2H en one-to one, totalisant 24H.

- **Go** : le mentoring y est plus technique et a pour objectif d’orienter le porteur de projet de manière plus pointue selon le secteur d’activité, de partager avec lui ses connaissances et son expérience du secteur/métier, de l’accompagner dans ses réflexions et prises de décisions stratégiques et de suivre son état d’avancement. Un mentor est donc attribué à chaque projet selon le secteur d’activité en plus du mentor qui a accompagné le porteur de projet lors de la phase Start.
 - Deux mentors assurent ces missions : un mentor professeur de HEM et un mentor assurant ces missions est un professionnel doté d’une expérience probante dans le secteur/ du métier en question.
 - Les séances d’encadrement ont lieu une fois par mois et durent une demi-journée (4H) en one-to-one, totalisant 48H.

Le mentor aura une fiche de suivi dans laquelle il devra remplir les éléments discutés lors de chaque séance d’encadrement, les actions déjà entreprises, et les objectifs à atteindre pour la séance suivante. Cette fiche est à remplir systématiquement lors de chaque séance d’encadrement.

d. Accompagnement collectif : « Skill lab »

L’accompagnement collectif se fait à travers le « Skill lab ». Un ensemble d’ateliers qui contribuent à faire monter les porteurs de projets en compétences. Ce sont des compétences transversales qui permettent aux étudiants d’être agiles et de s’adapter à tous types de situation. Le skill Lab se déploie en parallèle aux deux premières phases.

Ces ateliers sont particulièrement conçus pour être déployés dans un espace propice au partage et à l’échange. Y intégrer l’écosystème est essentiel afin de faire émerger des connexions bénéfiques pour les porteurs de projets.

L’enjeu principal du « skill lab » est de jeter un pont entre les capacités techniques développées au cours des 2 premières étapes, l’écosystème et le porteur de projet. Un croisement des savoir-faire et des savoir-être.

« Skill lab » comprend les ateliers suivants de 4.5H chacun:

- Ateliers de Pitch : apprendre à vendre son projet à travers le pitch.
- Rencontres Experts :
 - 2 Rencontres inspirantes avec des entrepreneurs
 - 2 Rencontres avec des experts métiers pour des thématiques pointues
- Ateliers compétences humaines : peur de l’échec, gestion de l’équipe
- Atelier de communication digitale : une démarche fondée sur des exercices pratiques destinés à la commercialisation digitale du produit.

e. Accompagnement matériel :

Dans le souci de rendre le parcours de l’entrepreneur aussi agréable et propice à l’innovation, le HEM Starter Lab met à la disposition des étudiants :

1. Espace de Co working

Cet espace se trouve au sein de HEM Casablanca sous la forme d’une salle équipée d’espaces de travail, de réunion, de communication afin de donner aux étudiants l’opportunité de se rencontrer, d’échanger et de faire des recherches dans un cadre agréable et convivial.

Fonctionnement du HEM Starter Lab®

I. Accès au Starter Lab

L'accès au programme « HEM Starter Lab® » se fait à travers un jury de sélection. L'étudiant devra présenter son projet devant un jury qui décidera de son admission. La décision du jury se base sur deux critères :

- L'idée de projet et sa faisabilité
- La motivation du porteur de projet.

Le jury est composé de trois personnes : le responsable de cycle, la DEE, un invité issu du monde entrepreneurial.

Le test d'admission au « HEM Starter Lab® » est programmé deux fois par an, la première entrée est programmée pour le mois de Novembre et la deuxième pour le mois de Mars.

La durée d'accompagnement est de 20 mois maximum avec une capacité de 15 à 25 étudiants.

II. Sortie du Starter Lab

Il existe plusieurs types de sorties, représentées par les deux catégories ci-dessous :

- Sorties Planifiées

Lorsque l'étudiant aura validé l'ensemble des ateliers du « Start », il pourra soit continuer vers la voie de l'entrepreneuriat à travers la recherche de financement et donc intégrer l'accélérateur, soit avoir réussi les ateliers et pris goût au process mais ne souhaitant pas pour autant se lancer dans l'aventure entrepreneuriale. Ces deux types de sorties sont planifiées et se tiendront durant les mois de Mars et Juillet.

- Sorties Extraordinaires

Si l'étudiant se rend compte que ce parcours entrepreneurial n'est finalement pas fait pour lui et estime ne pas en profiter pleinement, une sortie exceptionnelle pourrait être prononcée, à sa demande, et être appliquée par le jury d'accès à n'importe quel moment de l'année.

Par ailleurs, si le mentor ou les professeurs d'ateliers identifient un étudiant au comportement inadéquat (absences, manque d'implication, projet stationnaire, comportements inacceptables...), un rapport de fin de parcours rédigé par eux puis envoyé au jury qui convoquera l'étudiant en question puis pourra prononcer la sortie du parcours de façon immédiate.

III. Compensation de matières en intégrant Starter Lab

Afin de libérer du temps aux étudiants, certaines activités pédagogiques pourraient être compensées par le parcours entrepreneurial :

L'étudiant soumet une demande de compensation à la DEE en mentionnant les activités pédagogiques ou par-pédagogique qu'il souhaite faire substituer. Suite à celle-ci, un comité pédagogique se réunit pour décider de l'accord ou du refus de la demande de l'étudiant.

IV. Comité Scientifique

La mission du comité scientifique est de veiller à la bonne croissance du dispositif mis en place en nommant les intervenants, apportant les modifications à la plaquette pédagogique, et à faire opérer en dehors de HEM (investisseurs, créations d'entreprises...).

V. Sources de financement

Diverses sources de financement sont envisagées :

- Financement des frais de formation : le montant est de 5000 Dhs, subventionné par HEM, payable dès la première séance et reste non remboursable.
- Financement par le biais de fonds d'entreprise.
- Financement par le biais d'organismes internationaux

VI. Octroi de Certificat

Tout étudiant entrepreneur ayant assisté à l'ensemble des ateliers et formations du HEM Starter Lab® recevra un certificat d'Entrepreneur délivré par HEM.