

L'impulseur : un parcours pour accélérer ses projets de développement

STRATÉGIE D'ENTREPRISE/ Dispositif de formation créé par la chambre de commerce et d'industrie, L'impulseur accompagne les chefs d'entreprise dans leurs projets de développement. Un parcours sur-mesure allié à l'émulation du collectif.

Par Nadine Dumazet

Créé en 2005 par la chambre de commerce et d'industrie (CCI) de Touraine, L'impulseur est une « formation-action » destinée à accompagner les dirigeants d'entreprise en croissance. « On est partis du constat que les dirigeants avaient plein d'idées de développement mais pas assez de temps pour les explorer et les mettre en place, introduit Valérie Musset, conseillère entreprises à la CCI et chef de projet de L'impulseur. L'idée finalement est de pérenniser les entreprises pour un maintien voire un développement de l'activité économique et de l'emploi sur le territoire. » La formation se déroule de mi-septembre à avril à raison d'un rendez-vous tous les quinze jours environ. Les participants travaillent sur leur



Le projet de développement d'un axe touristique sur l'exploitation par exemple peut être travaillé et concrétisé grâce au dispositif de L'impulseur.

propre cas et ont des « devoirs à la maison ». « Le parcours est fait pour libérer du temps pour travailler son projet, sortir du quotidien pour prendre de la hauteur et se projeter », argue Valérie Musset. Elle est composée d'ateliers avec des consultants experts, individuels ou

collectifs. Le premier module s'intéresse au modèle économique : définir la proposition de valeur pour les clients et entreprises, et se positionner sur son marché.

DE LA DÉFINITION DU PROJET À LA RECHERCHE DE FINANCEURS

Le deuxième module est consacré à la définition de la stratégie. « Les projets de départ sont plus ou moins

précis. Dans tous les cas, on identifie les points positifs et ceux à améliorer. On fixe les objectifs à atteindre et on établit un plan d'action (acheter des locaux, recruter, réorganiser la production...) », décrit Valérie Musset. Le troisième module traduit le plan d'action en plan financier prévisionnel sur les 2-3 ans à venir. « On revoit les fondamentaux du pilotage d'une entreprise, on vérifie si le projet est rentable », complète la conseillère. Lors du dernier module, l'impulsé apprend à « pitcher », c'est-à-dire à expliquer son entreprise et son projet en cinq minutes. Il expérimente son pitch lors du forum financeurs,

dont le but est de convaincre des partenaires potentiels réunis pour l'occasion, en matière d'emploi, d'expertise, d'aides financières... « Les dirigeants apprécient le fait de renforcer leurs compétences, de se rassurer ensemble, de prendre le temps du recul et de la réflexion sur le pilotage de l'entreprise, rapporte Valérie Musset. Des liens très forts, notamment de business, se créent entre les impulsés, c'est pourquoi nous regroupons régulièrement la communauté des impulsés, pour faire vivre ce réseau. » Le dirigeant peut suivre le dispositif de L'impulseur accompagné de son bras droit, son associé(e), son(sa) conjoint(e). ■

« Les dirigeants apprécient de prendre le temps du recul sur le pilotage de l'entreprise. »

Valérie Musset, conseillère entreprises à la CCI et chef de projet de L'impulseur



Témoignage

Gatien Laurent, cogérant de l'EARL Le Vazereau à La-Roche-Clermault

« Etre avec d'autres porteurs de projet est aussi très enrichissant »

« J'ai bénéficié de L'impulseur avec mon épouse, salariée de l'exploitation, en 2019-2020. La chambre d'agriculture nous avait conseillé de l'intégrer car on avait le projet de développer une ferme touristique sur un second site, conçu pour être entièrement visitable et accueillir le public. Le projet comprenait aussi de la vente directe et la création d'un atelier yaourts.

Même si on avait beaucoup réfléchi en amont, L'impulseur avait pour but de nous aider à structurer le projet global. Ça nous a apporté un regard extérieur et nous a fait travailler sur la communication. Tous les intervenants, spécialisés dans leur domaine, apportent quelque chose. Le fait d'être avec d'autres porteurs de projet est aussi très enrichissant. On se confronte à d'autres modes de fonctionnement hors agriculture, avec des problématiques proches mais des points de vue différents.

Ce dispositif est reconnu et a donc un poids auprès des partenaires, des investisseurs, il les rassure en montrant qu'on n'a pas réfléchi seul sur un coin de bureau. Je le conseille à ceux qui ont commencé à penser un projet, pour venir le travailler, le rendre plus concret avant de se lancer. »

« Ce dispositif sort l'impulsé du champ "agricolo-agricole" »

INTERVIEW/ Nathalie Flabeau, responsable de l'équipe stratégie-gestion-transmission à la chambre d'agriculture d'Indre-et-Loire, évoque L'impulseur et ses atouts pour les entreprises du secteur agricole.

Propos recueillis par Nadine Dumazet

Depuis combien de temps L'impulseur est-il accessible aux entreprises agricoles ?

Nathalie Flabeau : L'impulseur s'est ouvert depuis environ six ans aux activités agricoles, grâce à un partenariat entre la CCI et la chambre d'agriculture. Cette formation permet de réfléchir à l'opportunité et la faisabilité de son projet de développement, on est dans de la stratégie d'entreprise pure. La formation est en partie prise en charge par Vivea pour les exploitants agricoles.

Quel est l'intérêt de ce dispositif pour une exploitation agricole ?

N. F. : Ce dispositif sort l'impulsé du champ « agricole-agricole », avec l'utilisation d'outils d'analyse, de réflexion de projet différents de ceux qu'on connaît. Les impulsés viennent de domaines très variés : paysage, informatique, industrie, tourisme, bâtiment... ça crée un réseau qui n'est



Nathalie Flabeau.

pas uniquement agricole. Et leurs préoccupations se recoupent : la recherche de débouchés, la communication, la main d'œuvre... Les intervenants ne sont pas spécialisés dans l'agriculture, donc ils apportent eux aussi un regard extérieur sur les modes de fonctionnement en agriculture.

Pour quel type de projets L'impulseur peut-il être adapté ?

N. F. : Un à deux projets par saison (année) ont un lien avec l'agriculture, souvent avec la vente directe. Il faut qu'il y ait une envergure commerciale. Ça peut être pour un questionne-

ment sur le positionnement commercial, un investissement pour un atelier de transformation, un nouveau mode de commercialisation... L'idée est de dessiner un virage, de donner une nouvelle impulsion à son activité.

L'impulseur a accompagné un domaine viticole pour développer de l'accueil touristique avec des prestations œnotouristiques par exemple, ou encore la création d'un atelier de transformation avec une activité touristique autour.

Comment les personnes intéressées doivent-elles procéder ?

N. F. : Je reçois les personnes intéressées pour un premier entretien, durant lequel je cerne leur projet. On voit quels outils existent à la chambre d'agriculture pour le faire avancer. Si on a un questionnement sur le bénéfice apporté au client, la commercialisation en général, le marché, et que des ramifications extérieures à l'entreprise sont impliquées, on oriente vers L'impulseur. D'autant plus si l'exploitant recherche un financement. Les inscriptions sont possibles jusqu'au 14 juin. ■

La charpente bois, la solution pour vos bâtiments photovoltaïques

GRANDS VOLUMES SANS POTEAUX
GRANDES LONGUEURS DE RAMPANTS

Conseils et devis auprès de
Anne-Lise PETTIER
06 63 40 08 41 | alpettier@roine.fr

roine.fr

f i y