

Preuve de ma participation à la Start Academy :

Table des matières :

Photo de l'équipe.....	1
Ordre de passage éliminatoire.....	1
Mail de confirmation d'inscription.....	2
Témoignage Arena café.....	3
Mail confirmation de l'éliminatoire 1.....	4
Calendrier Start Academy 2014.....	5-6

Photo prise de l'équipe lors du Pitch day



Ordre de passage éliminatoire 1 (Je me trouvais être dans le groupe Arena Café)

13	ESAM
14	Eat Fit
15	EasyPub
16	Dropsapark
17	Dream Academy
18	DPS
19	Dogcatweb.be
20	Crea Kids
21	Comment ?
22	Comme chez soi
23	Cocoon
24	Cinéseries
25	Centre de beauté ébène
26	Cars Communication
27	CanHot
28	Campus Card
29	Bump & Ride
30	BrickAdvisor
31	Book Eat!
32	Binnovart Blue
33	Belgian Food Truck Company
34	Belgian Beer Box
35	A-way-K
36	Attwice
37	Aréna Café
38	Agence de voyage Online faite par et pour les ét
39	8000
40	Charleroi, Wake Up!
41	BOCcissimo

Mail confirmant l'inscription à la Start-Academy 2014

Start Academy 2014 : Infos pratiques pour le workshop #1



David Sautois [Ajouter aux contacts](#) 7/10/2014 ▶
À : David Sautois ✉

Bonjour à tous,

Tout d'abord, bienvenue dans la Start Academy 2014 !

On démarre directement avec le 1er workshop pour lequel vous avez le choix :

- Soit ce mardi 7 octobre à Louvain-la-Neuve de 18h30 à 21h30 :

Auditoires Agora - Campus UCL
Place Agora, 19
1348 Louvain-la-Neuve

- Soit ce mercredi 8 octobre à Bruxelles de 18h30 à 21h30 :

Solvay Brussels School - Bâtiment R42 - Campus ULB Solbosch
Avenue Franklin Roosevelt, 42
1050 Bruxelles

Dans les 2 cas, veuillez vous présenter à partir de 18h pour valider votre inscription.

Si vous avez des questions, n'hésitez pas à me contacter ;)

Bien à vous,

David Sautois

Coordinateur Formations & Start Academy

+ 32 (0)2 - 650.67.09

Témoignage Arena café



Gilles ephec 31/12/2014 ▶
À : gus pirlot ✉

Actions ▼

Bonjour,

J'ai suivi la Start Academy fin 2014 profitant du fait que je ne travaillais pas encore avec David Sarkozi et Augustin Pirlot.

Monsieur Pirlot est d'ailleurs l'initiateur du projet et est celui qui a réussi à motiver deux autres personnes pour se lancer dans ce concours enrichissant.

Durant toute cette expérience, il a géré de mains de maître toutes les échéances et toutes nos réunions en équipe. Il a su faire preuve de régularité et de meneur envers l'équipe pour qu'on puisse arriver à des résultats.

Il était également toujours en contact avec Monsieur Sautois, le coordinateur de la Start Academy. Et il nous mettait toujours au courant des informations pertinentes de ses échanges par mail ou autre avec Monsieur Sautois.

Conclusion, un projet prometteur et une présentation réussie lors de l'éliminatoire 1. Malheureusement la concurrence était rude et nous n'avons pas eu la chance de continuer l'aventure jusqu'en finale.

Mais expérience très enrichissante d'un point de vue professionnel avec Augustin Pirlot et David Sarkozi.



David Sarkozi (david.sarkozi@student.uclouvain.be) Ajouter aux contacts 31/12/2014 ▶
À : vervet_gus@hotmail.com ✉

Actions ▼

Je, soussigné David SARKOZI, certifie par la présente que M. Augustin PIRLOT a joué le rôle de leader dans le groupe ayant participé à la Start Academy, un concours pour jeunes entrepreneurs, dont j'ai fait moi-même partie.

Je certifie également m'être inscrit à ce concours en compagnie de M. Augustin PIRLOT et de M. Gilles VANACKERE en tant qu'étudiant en sciences de l'ingénieur, orientation ingénieur civil, actuellement en master d'ingénieur civil en informatique à l'Université Catholique de Louvain.

--

David Sarkozi
Délégué INFO21
Tuteur LFSAB1402

Mail confirmation de l'éliminatoire 1

Résultats Éliminatoire #1



David Sautois [Ajouter aux contacts](#) 30/10/2014 ▶

À : Augustin Pirlot ✉

Bonjour,

Votre projet est 25ème sur 31 avec une moyenne de 2,98 et 13 projets ont été retenus dans votre groupe.

Il a été évalué sur base des critères suivants :

1. La clarté de la proposition de valeur et de ses avantages pour le client et/ou utilisateur final
2. La définition du marché ciblé
3. La compréhension du marché et de la concurrence
4. L'identification des risques et des menaces
5. Le caractère pluridisciplinaire de l'équipe et la répartition des rôles

Voici les cotes données par le jury :

Q1	Q2	Q3	Q4	Q5	
4	3	3	3	4	3,40
4	3	3	4	2	3,20
4	4	3	3	4	3,60
5	3	4	3	3	3,60
2	1	1	2	2	1,60
3	2	2	1	1	1,80
3	4	5	5	1	3,60
4	3	3	3	2	3,00

Bonne continuation,

David

Ci-dessous se trouve le calendrier de la Start Academy 2014.

Nous avons participé à toutes les conférences.

Le temps pris pour gérer un groupe est considérable. Il m'a fallu participer à toutes les conférences mais surtout il m'a fallu rester attentif à chaque réunion réalisée par le groupe. En dehors des réunions, il fallait me tenir prêt à relancer mes collègues. Cette activité m'a demandé un temps considérable.

Bonjour,

Voici l'évaluation donnée par le jury lors du Pitch Day.

Vous êtes 19ème sur 41 avec une moyenne de 3,32 sur 6.

Les critères suivants ont fait baisser votre moyenne :

- Clarté de votre proposition de valeur
- Appréciation personnelle du jury

Bien à vous,

David Sautois

Coordinateur Formations & Start Academy

+ 32 (0)2 - 650.67.09

david.sautois@solvayentrepreneurs.be

www.solvayentrepreneurs.be & www.startacademy.be



WORKSHOP #1

LLN – mardi 7 octobre

BXL – mercredi 8 octobre



Plus d'info

Avoir bien plus qu'une idée !

Avoir une idée, c'est bien mais cela ne suffit pas. Il faut une équipe et une méthode pour la concrétiser. Cette soirée se compose de 3 ateliers de 60 minutes chacun. Ces ateliers sont donnés en boucle. Tu peux donc y assister dans l'ordre qui te convient et en fonction des places disponibles dans les auditoriums. Mais attention ! Il est impératif que tu assistes aux 3.

Atelier 1 : **Devenir entrepreneur** avec Cédric Donck & Bruno Wattenbergh

- Les défis de l'entrepreneur et sa logique de prise de décision
- Les étapes pour passer de l'idée au projet concret
- Comment se lancer en réduisant les risques, sans se préoccuper des ressources nécessaires

Atelier 2 : **Passer du problème à la proposition de valeur** avec Frédéric Ooms

- Développer une offre (produit ou service) qui répond à un vrai besoin
- Comprendre le client, ses préoccupations, ses souhaits
- Accepter de diverger avec de converger : quelques principes pour faire preuve de créativité
- L'importance des maquettes, des prototypes, ...

Atelier 3 : **Réussir son pitch** avec Fabian Delahaut

- Principes et contenu du 'pitch'
- Comment parler, établir le contact, se tenir, respirer, présenter, avec quels outils...



PITCH DAY

Lundi 13 octobre à Bruxelles (ULB)



Plus d'info

Chaque équipe disposera de **3 minutes top chrono** pour présenter son projet. A l'issue de la présentation, elle recevra un feedback de la part d'un membre du jury.

Seront passés en revue :

1. L'originalité et le potentiel du projet, quel qu'en soit la nature
2. La qualité et la complémentarité de l'équipe
3. La qualité du « pitch »



WORKSHOP #2

LLN – lundi 20 octobre

BXL – mardi 21 octobre



Plus d'info

Concrétiser le projet dans son contexte

C'est reparti pour une soirée composée de **3 ateliers de 60 minutes**. Comme lors du workshop #1, ces ateliers sont donnés en boucle.

Atelier 1 : Analyser et comprendre son environnement avec *Daniel Spindler*

- Identifier le marché (les clients)
- Comprendre la logique de l'industrie ou du secteur
- Se différencier des concurrents

Atelier 2 : Passer de l'idée au Business Model avec *Bruno Wattenbergh*

- Introduction du 'business model canvas', un outil pour définir et présenter votre stratégie
- La logique commerciale et les sources de revenus
- L'organisation de l'entreprise et les types de coûts

Atelier 3 : Valider et tester ses hypothèses avec *David Hachez*

- La notion de start-up agile (ou 'lean startup')
- Comment tester des hypothèses d'affaires, rapidement, sans risque et à peu de frais.
- L'importance du prototype (ou 'minimum viable product')



ELIMINATOIRE #1

Lundi 27 octobre à Louvain-la-Neuve (UCL)



Plus d'info

Premier moment de vérité pour les équipes ! La sélection se fera sur base d'un exposé de **3 minutes** par équipe. Seront pris en compte :

1. La clarté de la proposition de valeur et de ses avantages pour le client et/ou utilisateur final
2. La définition du marché ciblé
3. La compréhension du marché et de la concurrence
4. L'identification des risques et des menaces
5. Le caractère pluridisciplinaire de l'équipe et la répartition des rôles