



P+ SITIVE PLANET
ENTREPRENDRE POUR UNE ÉCONOMIE POSITIVE

Réussir
MON AVENTURE ENTREPRENEURIALE

PROGRAMME DE FORMATION: RÉUSSIR MON AVENTURE ENTREPRENEURIALE

FORMATION CERTIFIÉE PAR :

 **FRANCE**
compétences
CERTIFICATION
enregistrée au Répertoire spécifique

Cette offre de formation
est éligible à

MON
COMPTE
FORMATION

moncompteformation.gouv.fr



Laissez-vous
guider!



PROGRAMME DE FORMATION

**Réussir mon
aventure
entrepreneuriale**

POURQUOI CETTE FORMATION?

Vous désirez vous lancer dans la grande aventure de l'entrepreneuriat ?

Vous rêvez de créer votre propre activité ?

Vous souhaitez...

Travailler en toute
autonomie sur votre projet

Évaluer la rentabilité
de votre future activité

Éviter des erreurs
de « débutant »

Obtenir des réponses pour mener à bien votre projet :
Quel statut choisir ?
Comment fixer le prix de vente ?
Comment solliciter un crédit ?
Etc.

Vous connectez quand vous
voulez pour suivre la formation



UNE FORMATION POUR CRÉER ET GÉRER VOTRE ENTREPRISE

Vous développez vos capacités d'entrepreneur pour construire votre projet de création d'entreprise et entraîner vos capacités de mobilité professionnelle



Votre profil d'entrepreneur

- Vous avez une idée de projet de création d'une activité (commerce, artisanat...)
- Vous êtes déterminé à entreprendre.
- Vous êtes volontaire pour fournir un travail personnel.
- Vous maîtrisez le français et les éléments de base du pack office



Un rythme en alternance

- 10 heures de formation + travail individuel à fournir répartis sur semaines
- Un travail personnel entre les modules pour mener vos investigations sur le terrain : étude de marché, analyse des concurrents, recherche de fournisseurs...



Objectifs

- Développer vos talents d'entrepreneur
- Evaluer la faisabilité et la viabilité de votre projet de création d'entreprise
- Définir la structure juridique la plus adaptée à son activité
- Intégrer les atouts du numérique pour mieux gérer et développer votre activité
- Présenter et vendre votre projet pour convaincre des partenaires, banquiers, prospects...
- Organiser le lancement de votre activité
- Créer votre business plan narratif et financier



Une pédagogie individualisée...

- La formalisation de votre dossier « Mon business plan » :
- Un soutien individualisé par nos équipes, nos bénévoles et partenaires
- Le tremplin final pour présenter votre projet à des professionnels de l'entrepreneuriat

Un soutien dans la durée

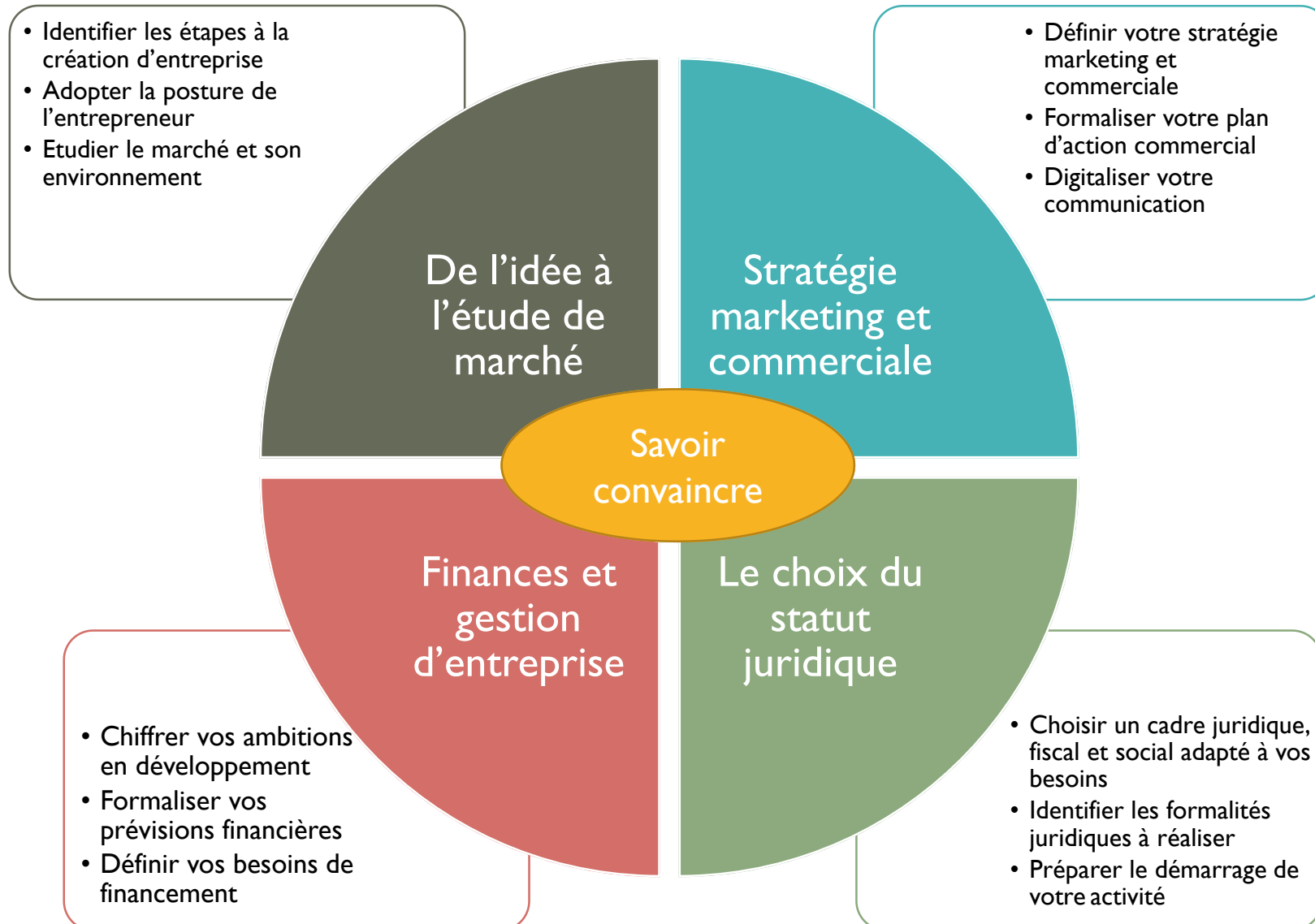
- Nous coréalisons un diagnostic individuel pour vous proposer une réponse adaptée à vos besoins.
- Nous vous accompagnons dans la recherche du financement de la formation.
- Nous vous soutenons dans la durée, au-delà de la fin de la formation.



... et une dynamique collaborative !

- Une formation-action avec une alternance entre des apports et des travaux sur votre projet
- Un suivi post formation en intégrant notre Club d'entrepreneurs

DÉVELOPPER ET EXERCER VOS TALENTS D'ENTREPRENEUR



LES ATOUTS DE NOTRE OFFRE

Donner confiance en soi

- Une prise en compte de votre profil et de votre projet
- Un regard bienveillant et positif
- Un soutien par notre Réseau et par nos partenaires

Produire votre business plan

- Le modèle économique de votre projet
- Votre politique commerciale et votre plan de communication
- Votre business plan financier sur 3 ans
- Une présentation de votre projet (pitch) devant des professionnels de l'entrepreneuriat pour bénéficier de leurs conseils

Développer vos compétences numériques

- L'utilisation des ressources en ligne
- La découverte des outils de communication digitale pour piloter et développer votre activité

Rejoindre un Club d'entrepreneurs

- Un réseau d'entrepreneurs pour partager vos expériences et rester motivé dans la durée
- L'espace entrepreneur en ligne pour promouvoir votre activité, apparaître dans un annuaire, découvrir les événements locaux, participer à des tchats d'experts...

DE L'IDÉE À L'ÉTUDE DE MARCHÉ

Objectifs

- ❑ Identifier les étapes de la création d'une entreprise
- ❑ Évaluer ses atouts et conditions de réussite en adoptant une posture entrepreneuriale
- ❑ Définir son projet
- ❑ Décrire son modèle économique grâce à une étude de marché efficace

Travail individuel et en équipe

- Finaliser votre modèle économique
- Rechercher et analyser les informations sur l'environnement de votre activité (ex. concurrence, cible de clientèle, fournisseurs..)
- Enquête terrain du questionnaire client
- Remplir le support « Mon business plan »

Contenu

- **Les étapes de concrétisation d'un projet entrepreneurial**
 - Structuration du projet
 - Les étapes et la planification du projet
- **La posture entrepreneuriale**
 - Adopter la bonne posture entrepreneuriale
 - Adopter l'état d'esprit de l'entrepreneur qui réussit tout
 - Tester ses qualités et compétences à acquérir entrepreneuriales
- **L'étude de marché**
 - L'analyse du besoin client
 - Le questionnaire client
 - L'analyse de la concurrence
 - L'analyse de l'environnement
 - Décrire son modèle économique avec le business model canvas

MARKETING, COMMUNICATION ET DÉVELOPPEMENT WEB

Objectifs

- ❑ Définir sa stratégie d'entreprise et les éléments du mix-marketing
- ❑ Elaborer une stratégie commerciale et créer un plan d'action commercial
- ❑ Apprendre les techniques de vente et concevoir un argumentaire commercial
- ❑ Définir votre identité visuelle
- ❑ Elaborer une stratégie de communication digitale
- ❑ Choisir les réseaux sociaux adaptés à son entreprise
- ❑ Mener des campagnes de promotion payantes sur les réseaux sociaux

Travail individuel et en équipe

- Finaliser votre marketing mix
- Travailler votre plan d'action commercial
- Travailler sur le contenu des supports de communication
- Développer sa stratégie de communication digitale
- Remplir le support « Mon business plan »

Contenu

- **La stratégie marketing**
 - Le positionnement produit
 - Fixer son prix
 - Les canaux de distribution
 - Les outils de communication
- **La stratégie commerciale**
 - L'élaboration du plan de communication et sa planification
 - Les techniques de vente et l'argumentaire commercial
 - Le message publicitaire
- **La communication digitale**
 - La stratégie de communication digitale
 - Comment utiliser les réseaux sociaux?
 - Créer des contenus publicitaires sur les réseaux sociaux
 - Budgétiser et analyser sa communication digitale

CHOISIR SON STATUT JURIDIQUE

Objectifs

- ❑ Choisir un cadre juridique, fiscal et social adapté à ses besoins
- ❑ Comprendre les caractéristiques sociales et fiscales de chaque entreprise et leurs implications
- ❑ Identifier les démarches administratives à réaliser pour créer une entreprise

Travail individuel et en équipe

- Etablir la liste des actions à réaliser pour créer votre activité
- Remplir le support « Mon business plan »

Contenu

- **Choisir son statut juridique**
 - Les critères et enjeux du choix d'une forme juridique
 - La responsabilité du chef d'entreprise
 - Les avantages et inconvénients de chaque forme d'entreprise
- **Le régime social de l'entreprise**
 - La protection sociale du dirigeant
 - Les cotisations sociales personnelles
 - Les critères de choix du régime social
- **Le régime fiscal de l'entreprise**
 - L'imposition du bénéfice à l'impôt sur le revenu ou à l'impôt sur les sociétés
 - Le régime fiscal de la TVA
 - Les critères de choix du régime fiscal
- **Les formalités juridiques lors de la création**
 - Les documents nécessaires
 - L'enregistrement de l'entreprise au centre de formalité des entreprises

LA VIE JURIDIQUE DE L'ENTREPRISE

Objectifs

- ❑ Préparer le lancement de son activité
- ❑ Comprendre les notions de fonds de commerce, droit au bail et pas de porte
- ❑ Identifier les règles de sécurité des ERP
- ❑ Identifier les obligations légales d'un contrat

Travail individuel et en équipe

- Personnaliser vos devis et factures

Contenu

- **Les règles juridiques de l'activité**
 - La nature de l'activité
 - La réglementation de l'activité
 - L'assurance responsabilité civile professionnelle
- **Le local commercial**
 - Le fonds de commerce / le droit au bail / le pas de porte
 - Poser les bonnes questions lors d'une visite d'un local
 - Le bail commercial / le bail dérogatoire
 - Les règles de sécurité des ERP
- **Les obligations légales d'un contrat**
 - CGV, CGU, CNIL
 - Les mentions légales et le RGPD
 - Les obligations légales à l'embauche d'un salarié
 - Les mentions obligatoires d'un devis ou facture

LE BUSINESS PLAN FINANCIER

Objectifs

- ❑ Chiffrer ses ambitions de développement et besoins en ressources
- ❑ Bâtir son business plan prévisionnel
- ❑ Comprendre les notions essentielles de gestion financière
- ❑ Mesurer la viabilité commerciale et financière d'un projet

Travail individuel et en équipe

- Lister les ressources dont vous aurez besoin
- Finaliser vos prévisions financières
- Remplir le support « Mon business plan »

Contenu

- **La logique du prévisionnel financier**
 - Les éléments préalables à la construction prévisionnelle
 - Les documents prévisionnels et leurs finalités
- **La rentabilité du projet d'entreprise**
 - Le chiffre d'affaires prévisionnel et sa détermination
 - Les charges prévisionnelles
 - Le résultat final et le seuil de rentabilité
- **Le financement du projet d'entreprise**
 - Le bilan d'ouverture
 - Les investissements
 - Le besoin en fonds de roulement
 - Les capitaux propres
 - Les crédits bancaires
- **Les prévisions de trésorerie**
 - Le tableau de trésorerie
 - Les difficultés de trésorerie et les solutions possibles

OUTIL DE PILOTAGE POUR LANCER SON ENTREPRISE

Objectifs

- ❑ Suivre son activité au démarrage
- ❑ Identifier les indicateurs pertinents
- ❑ Créer son tableau de bord, analyser les résultats et prendre les décisions adéquates
- ❑ Comprendre un bilan comptable
- ❑ Evaluer les compétences acquises

Travail individuel et en équipe

- Personnaliser les outils de pilotage : (fichier clients, fichier produits, tableau de suivi de factures, tableau de suivi de trésorerie)
- Choisir les indicateurs pertinents pour son activité et personnaliser votre tableau de bord

Contenu

- **Les outils de pilotage**
 - Fichiers clients / produits
 - Tableaux suivi de factures / suivi de trésorerie
- **L'analyse des outils de pilotage**
 - Le tableau de bord
 - Les indicateurs pertinents
 - L'analyse par les graphiques
 - Les décisions à prendre face aux analyses
- **Etudier un bilan comptable**
 - Interpréter les documents comptables

PRÉSENTER SON PROJET

Objectifs

- ❑ Réaliser une présentation écrite de votre projet adaptée aux besoins
- ❑ Captiver l'attention de sa cible (banquier, prospect, partenaire potentiel...)
- ❑ Se préparer à présenter oralement votre pitch et à répondre aux questions

Travail individuel et collectif

- Formaliser votre pitch écrit
- Finaliser un support de présentation de votre projet
- Vous entraîner pour le « Tremplin » final

Contenu

- **Le pitch pour vendre votre projet**
 - Qu'est-ce qu'un pitch ? Et pour atteindre quels objectifs ?
 - La méthode préconisée
 - La méthode du storytelling
- **La réalisation d'une présentation écrite et orale**
 - Les éléments clés du pitch : les bonnes pratiques, les écueils à éviter pour une présentation orale
 - La rédaction du pitch
- **La mise en pratique du pitch**
 - L'entraînement pour préparer la présentation devant des professionnels de l'entrepreneuriat

TREMPLIN FINAL

Le pitch

Présenter votre projet
à des professionnels de l'entrepreneuriat
pour bénéficier de leurs conseils



**Un tremplin
pour vous lancer
en toute confiance**

Vous avez des questions?

Contactez-nous



OFFRE FORMATION



06.89.78.22.17



formation@positiveplanet.ngo

Cette offre de formation
est éligible à

**MON
COMPTE
FORMATION**

moncompteformation.gouv.fr



Positive Planet France

1 place Victor Hugo – 92400 Courbevoie

Déclaration d'activité formation enregistrée sous le numéro 11 75 54069 75 auprès du préfet de région d'Île-de-France

www.positiveplanetfrance.org