

Réussir
MON AVENTURE ENTREPRENEURIALE



P+SITIVE PLANET

ENTREPRENDRE POUR UNE ÉCONOMIE POSITIVE

**Programme de formation:
Réussir mon aventure entrepreneuriale**

Cette offre de formation
est éligible à

**MON
COMPTE
FORMATION**

moncompteformation.gouv.fr



FRANCE
compétences

CERTIFICATION

enregistrée au Répertoire spécifique

Pourquoi cette formation ?

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

Vous rêvez de créer votre propre activité ?

Vous souhaitez...

Rencontrer d'autres créateurs
pour échanger des idées, vous
entraider...

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.

Bénéficier des ressources,
des partenaires et du réseau
Positive Planet France



Une formation pour créer et gérer votre entreprise



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 jours en présentiel (70 heures) répartis sur 4 semaines
- Un travail personnel et en équipe 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 esprit « promotion » pour pérenniser la motivation pendant et après la formation
- 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
- Une collaboration active au sein de la « promotion »
- 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...



Planning

SEMAINE 1								
HORAIRE	9h30-12h30	13h30-17h30	9h30-12h30	13h30-17h30	9h30-12h30	13h30-17h30	9h30-17h30	9h30-17h30
MODULES	Le parcours du créateur	La posture de l'entrepreneur	Etude de Marché		Business Model Canvas - Etude de marché		Enquête terrain questionnaire	Remplir "Mon Business Plan"
TRAVAIL INDIVIDUEL ET EN EQUIPE								
SEMAINE 2								
HORAIRE	9h30-12h30	13h30-17h30	9h30-12h30	13h30-17h30	9h30-12h30	13h30-17h30	9h30-17h30	9h30-17h30
MODULES	Le Marketing-mix		La Stratégie Commerciale		Digitaliser ma communication		Stratégie marketing et commerciale	Remplir "Mon Business Plan"
TRAVAIL INDIVIDUEL ET EN EQUIPE								
SEMAINE 3								
HORAIRE	9h30-12h30	13h30-17h30	9h30-12h30	13h30-17h30	9h30-12h30	13h30-17h30	9h30-17h30	9h30-17h30
MODULES	Les statuts Juridiques		La vie juridique de l'entreprise		Le business plan financier		Remplir "Mon Business Plan"	Remplir "Mon Business Plan"
TRAVAIL INDIVIDUEL ET EN EQUIPE								
SEMAINE 4								
HORAIRE	9h30-12h30	13h30-17h30	9h30-12h30	13h30-17h30	9h30-12h30	13h30-17h30	9h30-17h30	9h30-17h30
MODULES	Outils de Pilotage		Présenter son projet		Présenter son projet à l'oral devant un jury (jours et horaires selon passage)			
TRAVAIL INDIVIDUEL ET EN EQUIPE								



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 entrepreneuriales à acquérir
- **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 et communication digitale

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**
 - Construire sa stratégie de communication digitale
 - Créer une ligne éditoriale
 - Conseils pour créer un site internet, une page FB, un compte Instagram
 - 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

- Lister les questions juridiques, sociales et fiscales à soumettre à l'intervenant
- 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 bénéficiaire 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 le cycle de vie d'une entreprise
- ❑ Appréhender la relation entre associés
- ❑ 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

- **Création**
 - Les formalités d'immatriculation
 - Le fonds de commerce / le droit au bail / le pas de porte
 - Le bail commercial / le bail dérogatoire
 - Poser les bonnes questions lors d'une visite d'un local
 - Les Formalités : La vie juridique de l'entreprise
 - L'assurance responsabilité civile professionnelle
- **Développement**
 - Evolution du statut juridique
 - Les assemblées générales : pourquoi et comment ?
 - augmenter le capital social avec l'entrée de nouveaux associés
 - Les associés : leurs droits et devoirs
- **Cession de l'entreprise**
 - Modalités de vente d'une entreprise
 - 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



Les outils de pilotage

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

- **Le financement du matériel et de l'immatériel**
- **Les aides à la création**
- **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



Préparer 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**



Cette offre de formation
est éligible à

**MON
COMPTE
FORMATION**

moncompteformation.gouv.fr



Pour nous contacter



Contact : formation@positiveplanet.ngo

Tel : 06 99 31 84 51



P+SITIVE PLANET
ENTREPRENDRE POUR UNE ÉCONOMIE POSITIVE