



FORMATION

ACCÉLÉREZ VOTRE AUTONOMIE ENTREPRENEURIALE

8 clés pour concrétiser votre projet

PROGRAMME
COMPLET
10 modules
clés en main

Durée

10 sessions de
7 heures

Public

Candidat(e)s France Travail
cherchant à qualifier et lancer un
projet entrepreneurial

Format
Présentiel

Financement
Partenaires territoriaux

Objectifs pédagogiques

« Accélérez votre autonomie entrepreneuriale » est un parcours de 10 mois conçu pour les professionnels qui ont déjà une offre et souhaitent transformer leur projet en activité réellement viable. L'objectif est simple: passer de l'idée ou du projet à une activité capable de générer durablement du chiffre d'affaires et de la rentabilité.

Chaque mois, les participants travaillent une dimension essentielle de leur projet : positionnement, finances, statut juridique, marketing, stratégie commerciale, business plan et financement. Ils ne se contentent pas d'acquérir des connaissances : ils construisent leur propre projet au fil des 10 journées, avec des outils directement applicables. Le parcours permet notamment de vérifier progressivement si le modèle économique est réaliste, d'identifier les points de fragilité et de les corriger avant le lancement.

Les deux modules de renfort prévus dans le parcours permettent d'apporter une réponse aux difficultés rencontrées et de consolider les acquis au moment où cela devient nécessaire.

À l'issue du parcours, chaque participant dispose d'un business plan consolidé, d'un plan de lancement, d'une stratégie financière et de pitches adaptés à ses partenaires. Il est ainsi mieux préparé à rencontrer une banque, un financeur, un prescripteur, un partenaire ou un acteur institutionnel.

Pour vous, prescripteur et/ou porteur de l'atelier, l'enjeu est aussi de sécuriser les parcours en donnant aux porteurs de projet les moyens de mesurer la viabilité de leur activité avant et après son lancement.

« Accélérer l'autonomie entrepreneuriale », c'est permettre à chacun de passer d'un projet accompagné à un professionnel capable de comprendre ses chiffres, de développer son activité et d'en piloter durablement la rentabilité.

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- **Clarifier** son positionnement, son marché et son modèle économique.
- **Maîtriser** les dimensions financières et juridiques de son activité.
- **Développer** une stratégie marketing et commerciale génératrice de chiffre d'affaires.
- **Construire et sécuriser** un business plan, un plan de lancement et une stratégie de financement.
- **Présenter et piloter** son activité de manière autonome et convaincante auprès de ses partenaires.

Ce programme s'adresse à :

- Professionnels et porteurs de projet disposant déjà d'une offre définie et souhaitant transformer leur projet en une activité économiquement viable et durable

01	Positionnement : clarifier mon marché et mon modèle économique	Le participant clarifie son offre, ses clients cibles et les besoins auxquels elle répond. Il analyse son marché, ses concurrents et les éléments différenciants de son offre afin de vérifier son adéquation avec le marché. Il pose les premières hypothèses de son modèle économique. • Analyse de l'offre : problème/besoin auquel elle répond. • Analyse des besoins, attentes et critères de choix des clients. • Analyse de la concurrence et des solutions alternatives. • Proposition de valeur et éléments différenciants. • Adéquation offre/marché. • Premières hypothèses de modèle économique.
02	Bases comptabilité / finance : comprendre les chiffres qui font vivre mon activité	Le participant acquiert les bases indispensables pour comprendre les chiffres de son activité : bilan, compte de résultat et trésorerie. Il apprend à calculer sa marge et son seuil de rentabilité, à identifier ses principaux indicateurs économiques et à commencer à construire ses prévisions financières. • Principes fondamentaux de comptabilité. • Les éléments du bilan, du compte de résultat et du plan de trésorerie. • Le fonctionnement d'un emprunt bancaire. • La logique spécifique de la TVA. • Les grands principes du contrôle de gestion. • Les éléments de la facture et leurs impacts sur le bilan et le compte de résultat.
03	Statuts juridiques et stratégies associées : choisir le cadre adapté à mon activité	Le participant découvre les principaux statuts juridiques et les critères permettant de les comparer. Il mesure les conséquences du choix du statut sur son modèle économique et son développement, afin de choisir un cadre cohérent avec son projet et d'identifier les éventuels points nécessitant l'avis d'un professionnel. • Panorama des principaux statuts et formes juridiques adaptés aux différents projets. • Critères de choix du statut. • Conséquences du statut sur le modèle économique. • Évolution possible du statut lorsque l'activité se développe. • Points de vigilance et décisions à prendre avant le lancement.
04	Renfort 1 : consolider mon projet	Ce module permet de prendre du recul sur les trois premières étapes et de consolider le projet avant d'engager sa stratégie de développement. Le participant identifie les fragilités et incohérences éventuelles, ajuste son modèle économique et ses hypothèses financières et priorise les actions à engager. • Retour sur le positionnement. • Clarification des difficultés rencontrées.

		• Consolidation du modèle économique. • Vérification de la cohérence du choix juridique. • Priorisation des actions à réaliser. • Mise en oeuvre de la stratégie marketing et commerciale.
05	Stratégie marketing : construire ma stratégie pour trouver mon marché	Le participant construit une stratégie marketing cohérente avec son positionnement et son modèle économique. Il précise ses cibles prioritaires, travaille sa segmentation et son positionnement et définit les principales actions marketing à mettre en œuvre en lien avec ses objectifs commerciaux. • Les forces de Porter et l'analyse PESTEL. • L'analyse de marché avec la data. • Segmentation et positionnement marketing. • Les persona. • Les 4P du marketing (produit, prix, promotion, placement). • Le modèle Pain vs Gain et le modèle BMC. • Budget et arbitrages marketing.
06	Stratégie commerciale : transformer mes prospects en clients	Le participant construit une stratégie commerciale orientée vers la génération de ses premiers clients et de son chiffre d'affaires. Il définit ses priorités commerciales, identifie ses sources de prospects, structure son processus de vente et élabore un plan de prospection réaliste en cohérence avec ses objectifs économiques. • Objectifs commerciaux. • Identification et qualification des prospects, prospection directe et indirecte. • Construction du plan de prospection. • Construction du parcours commercial. • Argumentaire commercial et proposition commerciale. • Indicateurs commerciaux. • Traduction des objectifs financiers en objectifs commerciaux.
07	Business plan consolidé : vérifier la viabilité de mon projet	Le participant met en cohérence l'ensemble des travaux réalisés depuis le début du parcours. Il relie stratégie, modèle économique, développement commercial et finances pour tester différents scénarios et vérifier les conditions nécessaires à la viabilité de son projet. • Reprise des contenus des modules 1 à 6 en fonction des besoins.
08	Renfort 2 : sécuriser mon plan de lancement	Ce module permet de transformer le business plan en une trajectoire concrète de lancement. Le participant identifie les derniers points de fragilité, ajuste si nécessaire ses stratégies marketing, commerciale et financière et définit les priorités à court terme ainsi que les conditions de réussite du lancement. • Analyse du plan marketing et du plan commercial. • Vérification de la cohérence avec le business plan. • Identification des actions prioritaires. • Correction des hypothèses commerciales ou financières.

		• Identification des conditions de réussite du lancement. • Construction des priorités à court terme.
09	Stratégie financière renforcée : financer et sécuriser mon développement	Le participant approfondit la dimension financière de son projet afin de préparer son lancement et son développement. Il détermine ses besoins de financement, identifie les solutions adaptées, construit ses scénarios financiers et prépare les éléments nécessaires pour dialoguer avec les banques et autres financeurs. • Besoin de financement du projet. • Les principales sources de financement par phase • Construction de scénarios financiers. • Capacité de remboursement et soutenabilité du financement. • Relations avec les banques et autres financeurs. • Préparation des éléments financiers nécessaires à un rendez-vous.
10	Vendre mon projet : convaincre mes partenaires	Le participant apprend à présenter son projet de manière claire, crédible et convaincante en fonction de ses interlocuteurs. Il construit différents pitches, adapte son argumentaire aux attentes des banques, financeurs, partenaires, prescripteurs ou acteurs institutionnels et se prépare à répondre aux principales objections. • Adapter son discours à différents partenaires ; • Présenter ses besoins de manière claire ; • Répondre aux principales objections ; • Disposer de plusieurs pitches directement utilisables.

Méthodes pédagogiques

Une approche active et coopérative:

- des apports méthodologiques ciblés et opérationnels ;
- des exercices d'application ;
- l'application des outils au projet réel de chaque participant ;
- des temps d'échange et de retours d'expérience entre participants ;
- la production d'éléments exploitables dans leur projet ;
- un plan d'action intersession permettant de faire progresser concrètement le projet entre deux modules.

Modalités d'évaluation :

- Mise en situation : productions personnelles à chaque module (transposition des apports dans le contexte professionnel spécifique aux participants).

Tarifs

Particulier
x

Professionnel
Sur devis

CAE
Sur devis
Groupes & sur mesure

Contactez-nous pour plus de renseignements

ESSCOOP – 06 75 14 81 63

esscoop.fr

coordination@esscoop.fr