

# se lancer

avec Inter-Made et le

# STARTER

**VOUS AVEZ UN PROJET  
D'ÉCONOMIE SOCIALE ET SOLIDAIRE ?**

Inter-Made vous aide à finaliser votre étude de faisabilité, vous forme et vous accompagne pour sécuriser votre parcours de création.

**STARTER À ARLES**  
**PROCHAINE SESSION :**



**inter  
made**  
entreprendre solidaires !

# PROGRAMME DE FORMATION

## Présentation

### ENTREPRENDRE SOLIDAIRES

1 SESSION

- Sensibilisation au enjeux de l'entrepreneuriat dans l'ESS
- Présentation de la formation starter (Planning, logistique, organisation...)

## Module 1

### DÉFINIR SON POSITIONNEMENT : L'ÉTUDE DE MARCHÉ

2 SESSIONS

- Identifier à quels besoins répond votre projet
- Savoir identifier ses clients, ses fournisseurs, ses partenaires
- Définir sa gamme de produits/services/types d'activités

## Module 2

### MAÎTRISER UN OUTIL DE GESTION DE PROJET : LE CADRE LOGIQUE

1 SESSION

- Travailler la structuration et la cohérence de son projet
- Rendre lisible son projet à des partenaires et des interlocuteurs

## Module 3

### ÊTRE À L'AISE À L'ORAL

1 SESSION

- Améliorer sa « présence » en situation de communication
- Développer ses capacités personnelles à communiquer en public

## Module 4

### S'INITIER À LA GESTION FINANCIÈRE & COMPTABLE

2 SESSIONS

- Connaître les principaux outils de gestion financière et comptable
- Approfondir les outils « budget prévisionnel » et « plan de financement »
- Apprendre à faire un rapprochement bancaire
- Découvrir le plan de trésorerie

## Module 5

### SE SITUER DANS L'ÉCONOMIE SOCIALE ET SOLIDAIRE

1 SESSION

- Défendre des enjeux de société à travers un projet économique
- Distinguer différentes façons de s'inscrire dans l'ESS
- Connaître les principaux acteurs et réseaux de l'ESS en PACA

## Module 6

### DÉFINIR SON SEUIL DE RENTABILITÉ

1 SESSION

- Evaluer ses charges et définir ses prix de vente
- Articuler son objet social et le réalisme économique

## Module 7

### POLITIQUES PUBLIQUES ET DEMANDES DE SUBVENTIONS

1 SESSION

- Avoir une vue globale des différents types de subventions
- Saisir le fonctionnement des institutions donnant des subventions
- Monter un dossier de demande de subvention

## Module 8

### APPROFONDIR ET RENDRE LISIBLE SON MODÈLE ÉCONOMIQUE

2 SESSIONS

- Retour sur la traduction économique de l'étude de faisabilité
- Adapter son budget prévisionnel aux spécificités de son projet

## Module 9

### STRATÉGIE COMMERCIALE

1 SESSION

- Définir son positionnement commercial
- La démarche de ciblage et de prospection
- Construire un argumentaire de vente
- Construire une approche partenariale

## Module 10

### COMMUNIQUER SON PROJET ESS

1 SESSION

- Savoir élaborer une stratégie de communication
- Distinguer communication interne et externe
- Adapter sa communication aux différentes cibles visées

## Module 11

### ATELIERS COLLECTIFS « AUTO-GÉRÉS »

2 SESSIONS MINIMUM

- Echanger avec ses pairs pour entrer dans une dynamique collective, se créer des réseaux
- Mutualiser ses connaissances et compétences avec d'autres porteurs de projets

## Module 12

### COMITÉ D'APPUI

- Les participants présenteront leur projet à l'écrit et à l'oral à des professionnels de l'accompagnement, des partenaires financiers et des entrepreneurs de l'ESS.

## Parallèlement :

### UN ACCOMPAGNEMENT INDIVIDUEL

Un travail concret sur votre projet qui permet d'identifier ses priorités, de préciser son positionnement et d'élaborer son modèle économique avec un accompagnateur spécialiste des projets d'ESS.

6 ENTRETIENS À RÉPARTIR SUR 3 MOIS

## ↳ OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

### EN TERMES D'ATTITUDES, LES PARTICIPANTS SERONT

- Capables de se situer au sein de l'économie sociale et solidaire
- Conscients des implications de la posture d'entrepreneur « alternatif »
- Conscients de la nécessité d'adopter une démarche commerciale
- Conscients de l'intérêt d'associer les usagers et les partenaires dans la conduite du projet

### EN TERMES DE CONNAISSANCES, ILS SAURONT

- Prioriser leurs objectifs
- Distinguer les éléments importants pour réaliser leur étude de faisabilité
- Connaître les grands principes de la gestion financière prévisionnelle
- Monter des demandes de financements

### EN TERMES D'HABILITÉS, ILS POURRONT

- Maîtriser les éléments de base de la gestion d'entreprises collectives
- Adapter leurs outils de communication
- Etre en mesure de rédiger un dossier de présentation de leur projet
- Etre en mesure de présenter clairement leur projet à l'oral/en public

### ↳ PUBLICS CIBLES

Les personnes au chômage ou en situation d'emploi précaire et prioritairement les jeunes.

### ↳ DURÉE DE LA FORMATION

### ↳ PARTICIPATION

- 15€ de frais d'adhésion à Intermade
- 25€ de frais d'adhésion si personne morale

### Contact

Laurent BOY  
lboy@inter-made.org  
06 50 26 60 16 - 04 91 50 66 16

avec le soutien de :

Région



Provence-Alpes-Côte d'Azur



# STARTER GO ARLES

### INTER-MADE ARLES

organisme de formation N°93131204113  
Village d'Entreprise - ZI Nord  
1 rue Copernic - 13200 Arles  
Tél : 04 91 50 66 16  
contact@inter-made.org

[www.inter-made.org](http://www.inter-made.org)