

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.

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

↘ INTERVENANTS :

L. Boy, C. Prouteau, A. Roche, S. Bougault,
Inter-Made // Olivier Rouan, Cabinet Transfert,
conseil en entreprises de l'ESS // Mélanie
Grisvard, formatrice, metteur en scène //
Pierre Levy, Regain, conseil aux organisations
de l'ESS

↘ 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
- Être en mesure de rédiger un dossier de présentation de leur projet
- Être 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.
Demandeurs d'emploi, personnes en situation précaire
Dirigeants des structures employeurs souhaitant développer une nouvelle activité pour se développer

↘ DURÉE DE LA FORMATION

3 mois
1 jour/semaine
+ entretiens individuels

↘ PARTICIPATION

- 15 € de frais d'adhésion à Intermade
- 25 € pour une personne morale
Dispositif payant pour les structures
Employeur existantes, avec possibilité de prise en charge complète par l'OPCA.
Contactez nous au moins un mois avant le début de la formation pour connaître les modalités de prise en charge.

Contact

Andréa ROCHE
aroche@inter-made.org
04 91 50 66 16

avec le soutien de :



Région



Provence-Alpes-Côte d'Azur



STARTER
GO INTER-MADE

18 rue du Transvaal
13004 Marseille
Tél : 04 91 50 66 16
contact@inter-made.org



www.inter-made.org