

# se lancer

avec Inter-Made et le

# STARTER

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

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

ACCOMPAGNEMENT  
FORMATION  
MUTUALISATION

inter  
made

# STARTER

## PROGRAMME DE FORMATION

### Module 1 / 1 session

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

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

### Module 2 / 1 session

#### CADRE LOGIQUE

- Structurer la cohérence de son projet
- Disposer d'un outil de lisibilité
- Utiliser un outil opérationnel de gestion de projet

### Module 3 / 2 sessions

#### ÉTUDE DE MARCHÉ

- Identifier à quels besoins le projet répond
- Savoir identifier ses partenaires, clients et fournisseurs
- Définir sa gamme de produits/services/types d'activités
- Étudier la faisabilité de son projet

### Module 4 / 1 session

#### GESTION FINANCIÈRE

- 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 / 1 session

#### DÉFINIR SON SEUIL DE RENTABILITÉ

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

### Module 6 / 1 session

#### COMMUNICATION ORALE

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

### Module 7 / 1 session

#### EXCEL APPLIQUÉ AUX OUTILS DE GESTION

- Connaître les bases de l'outil tableur pour maîtriser les outils de gestion nécessaires au pilotage financier du projet
- Savoir utiliser un premier outil de tenue de la comptabilité

### Module 8 / 1 session

#### LEVÉE DE FONDS PUBLICS ET/OU PRIVÉS

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

### Module 9 / 2 sessions

#### LISIBILITÉ ÉCONOMIQUE

- Traduction économique de l'étude de faisabilité
- Prise en main d'une matrice complète de simulations financières
- Adapter son budget prévisionnel, son plan de financement aux spécificités de son projet
- Chiffrer le modèle économique à 3 ans

### Module 10 / 2 sessions

#### STRATÉGIE COMMERCIALE

- Découvrir la démarche de prospection
- Construire un argumentaire de vente
- Découvrir l'approche partenariale
- Se sensibiliser à la notion de marketing de l'utilité sociale

### Module 11 / 1 session

#### COMMUNIQUER SUR UN PROJET ESS

- Savoir élaborer une stratégie de communication
- Savoir construire les outils de communication appropriés

### Module 12 / 2 sessions

#### ATELIERS COLLECTIFS

- Échanger avec ses pairs pour entrer dans une dynamique collective, se créer des réseaux
- Confronter son projet à des regards extérieurs

### COMITÉ D'APPUI / 2 sessions

- Présentation de l'étude de faisabilité auprès d'un collectif de professionnels et partenaires techniques institutionnels
- Échanges et conseils aux porteurs de projets

#### Parallèlement :

#### ACCOMPAGNEMENT INDIVIDUEL

Un travail concret sur votre projet qui permet d'identifier ses priorités, préciser son positionnement et élaborer son modèle économique avec un expert de l'Économie Sociale et Solidaire.

6 ENTRETIENS RÉPARTIS SUR 3 MOIS

# ↳ OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

## À l'issue du parcours :

### Les participants seront :

- Capables de se situer au sein de l'économie sociale et solidaire,
- Conscients de la nécessité d'adopter une démarche commerciale d'utilité sociale,
- Conscients de l'intérêt d'associer les usagers et les partenaires dans la conduite du projet d'activité.

### Les participants 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 et rechercher des fonds.

### Les participants pourront :

- Conduire une étude de marché,
- Faire une première évaluation de leurs charges, prix de revient et seuil de rentabilité,
- Maîtriser les éléments de base de la gestion collective de projet,
- Adapter leurs outils de communication,
- Construire un argumentaire de vente,
- Rédiger un dossier de présentation du projet (business plan),
- Présenter clairement leur projet à l'oral et en public.

Le Starter Inter-Made est co-financé par le Fonds Social Européen dans le cadre du programme opérationnel national 2014-2020 « Emploi et inclusion »



## ↳ PUBLICS CIBLES

### Les porteurs et porteuses de projet :

Toutes personnes désireuses de créer une entreprise sociale et solidaire en Région Provence-Alpes-Côte d'Azur.

### Les Intrapreneur(els) de l'ESS :

Personne salariée au sein d'une entreprise sociale et solidaire souhaitant innover et développer une nouvelle activité en interne.

## ↳ FORMAT

### Durée 3 mois

- 1 jour/semaine de formation collective
- 6 entretiens individuels
- Des rencontres avec la communauté

## ↳ PARTICIPATION

- 15€ de frais d'adhésion à Inter-Made
- 25€ pour une personne morale
- Possibilité de prise en charge par votre OPCA pour les intrapreneurs de l'ESS

## ↳ CONTACT

### MARSEILLE

La Friche La Belle de Mai  
41 rue Jobin - 13003 Marseille  
Carole Chabouté : 04 91 50 66 16  
cchaboute@inter-made.org

### ARLES

Village d'Entreprises  
1 rue Copernic - 13200 Arles  
Juliette Duquesne : 06 23 34 33 64  
jduquesne@inter-made.org

### VITROLLES

Pépinière Histoire d'Entreprises  
100 bd de l'Europe - ZI de l'Anjoly  
BP 72082 - 13127 Vitrolles  
Fatima Amaghnouj : 06 59 13 47 92  
famaghnouj@inter-made.org

contact@inter-made.org  
www.inter-made.org

inter  
made