

Cette formation, centrée sur la réalisation de l'étude de faisabilité de votre projet, vous permettra de :

- réfléchir sur le métier d'entrepreneur : son intérêt et ses implications
- disposer d'outils pour vous aider à rendre votre projet réaliste
- mieux définir votre positionnement sur un marché
- mieux tirer partie de l'environnement du projet et en évaluer les risques
- avoir les connaissances de base pour évaluer la rentabilité de votre activité
- améliorer votre communication pour mieux vendre vos produits/prestations
- savoir présenter clairement votre projet pour trouver des partenaires

❖ Public : Toute personne habitant le 13^e ou le 14^e arrondissement de Marseille, ayant une idée ou un projet de création d'activité, la disponibilité et l'envie d'y arriver

❖ Durée de la formation : 40H de **formation collective** pendant 3 mois + 9h **d'accompagnement individuel** + démarches individuelles des porteurs de projet

❖ Composition de la formation : 8 modules répartis en 13 séances

❖ Dates de formation : les jeudis matins **du 20 Mars au 20 Juin 2008**

❖ Lieux de la formation : En alternance à la Maison des familles St Barthelemy (14^e) et au centre social La Garde (13^e)

❖ Coût : gratuit pour les participants

Pour vous inscrire ou vous informer, nous sommes à votre disposition

Guillaume Leroux : 06 68 56 17 11 / 04 86 11 04 72 /
gleroux@inter-made.org

Accompagnement – Mutualisation – Formation

18, rue de Transvaal – 13004 Marseille – Siret 441 284 122 00039 – APE 9499Z
Tél. : 04-91-50-66-16 - email : contact@inter-made.org
Site : www.inter-made.org

*VOUS AVEZ UN PROJET DE CREATION
D'ACTIVITE ?*

*VOUS HABITEZ DANS LE 13^e OU LE 14^e
ARRONDISSEMENT DE MARSEILLE ?*

Inter-made
entreprendre solidaires

vous propose sa

FORMATION « ENTREPRENDRE DANS LE 13/14 »

**1/2 journée par semaine de formation collective
et un accompagnement individuel pendant trois mois
pour baliser le chemin menant à la création d'activité**

avec le soutien de



Association Inter-made, organisme de formation.
Enregistrée sous le numéro : 93131204113 auprès du Préfet de Région
Forme des créateurs d'entreprise de l'économie sociale et solidaire depuis 2002

PROGRAMME DE FORMATION

Module 1 : Qu'est-ce que devenir entrepreneur ?

3h30

Entreprendre, c'est avant tout apprendre à prendre des risques. Comment mesurer ces risques pour faire des choix adaptés à ses moyens et éviter de subir des situations que l'on ne contrôle plus ? Quels sont les outils et les méthodes existantes ? Sont-ils efficaces ? Partant de l'expérience des participants, cette première séance permettra de travailler sur ce que représente et ce qu'implique pour chacun le fait de « devenir entrepreneur ».

Module 2 et 3 : Augmenter ses chances de réussite : l'étude de marché

7h00

Comment percevoir les attentes de ses clients ou les besoins de son territoire et comment les intégrer dans son projet pour augmenter ses chances de réussite ? Ce module proposera une méthodologie adaptée aux 13^{ème} et 14^{ème} arrondissements de Marseille pour réaliser son étude de marché et étudier différentes hypothèses. Il comprendra 2 séances de 3h30 chacune :

1. Les bases de l'étude de marché : clients, concurrents, lieu d'implantation, fournisseurs
2. Trouver son positionnement (concurrence et partenariats)

Module 4 : Améliorer sa communication orale

3h30

La capacité à bien communiquer, à convaincre, à savoir « faire passer le message » est une compétence essentielle de tout chef d'entreprise. Dès à présent, pour réaliser votre étude de faisabilité, une bonne maîtrise de votre communication orale vous facilitera grandement la tâche. Ce module, axé sur le développement de vos capacités personnelles à communiquer en public, vous mettra en capacité de faire face à différentes situations de communication.

Module 5 et 6 : Et si on parlait argent ?

7h00

Dans ce module seront abordés les principes de base permettant de traduire l'étude de marché en termes économiques : de combien ai-je besoin pour me lancer ? Quels seront mes dépenses chaque mois ? Combien puis-je espérer faire rentrer d'argent ? Quel devra être mon activité minimum pour ne pas perdre d'argent ? Ou trouver l'argent pour démarrer mon projet ? Ce module comprendra 2 séances de 3h30.

Module 7 : Approcher et être à l'écoute de sa clientèle

3h30

Pour vendre, il faut se faire connaître par ses futurs clients et être à l'écoute de leurs besoins. Ce module travaillera sur la stratégie commerciale et sur la manière de mieux présenter ses produits / prestations.

Module 8 : Stratégie commerciale : rencontre d'entrepreneurs

3h30

En complément des apports théoriques, ce module permettra de rencontrer et d'échanger avec des entrepreneurs du territoire qui présenteront leur parcours, évoquerons les pièges à éviter, les conseils à suivre pour constituer et conserver sa clientèle, élaborer une stratégie commerciale...

Module 9 : Statut, charges sociales et impôts, quelques bases pour s'y retrouver

3h30

Quel statut choisir pour conduire son activité ? Quels seront les charges sociales et les impôts que je devrai payer ? Ou me renseigner pour avoir une information précise ? Un petit tour d'horizon des questions d'ordre administrative, juridique et fiscale que se posent tout porteur de projet.

Intervenants

- ◆ **Guillaume Leroux, Pierre Levy**, permanents d'*Inter-made*, spécialistes en accompagnement de projets de création d'entreprise et formateurs.
- ◆ **Philippe Oswald**, *Place*. Consultant en accompagnement de projets.
- ◆ **Frédéric Olive**, Directeur de l' *ADIJE*. Formateur et accompagnateur de projets de création d'entreprise
- ◆ **Mourad Mahdjoubi**, *ADIE*, responsable de l'antenne ADIE 13/14
- ◆ **Marie Camara**, *La Cohue*, formatrice en techniques d'expression orale
- ◆ **Marie Cristine Coulombié**, *Directrice du Cabinet d'expertise comptable MC2*, spécialiste en conseil aux entreprises
- ◆ **Des entrepreneurs**