

FORMATION « JE DEVIENS ENTREPRENEUR »

Sur une durée de 35 heures minimum, la formation certifiée « **Je Deviens Entrepreneur** » permet de finaliser son projet de création d'entreprise et d'accéder à l'ensemble des services de l'Adie (financement, assurances, conseils, bons plans).

TAUX DE RÉUSSITE 97% - TAUX DE SATISFACTION 98%

■ OUTILS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation, les participants auront acquis la méthodologie nécessaire pour créer, piloter et développer leur entreprise.

Plus spécifiquement, ils seront capables de :

- Connaître leurs points forts pour mener leur projet.
- Définir leur stratégie commerciale.
- Construire leurs prévisions financières et s'assurer de la viabilité de leur projet.
- Choisir le statut juridique adapté à leur projet et à leur situation personnelle.

■ PUBLIC

Toute personne ayant un projet de création d'entreprise identifié, quel que soit le secteur d'activité choisi. Il s'agit essentiellement de micro-entreprises ou de très petites entreprises. La certification est particulièrement adaptée aux profils des créateurs d'entreprise peu diplômés et/ou éloignés de l'emploi.

■ DURÉE

35 heures minimum.

■ PRÉ-REQUIS

- Être disponible sur une durée minimum de 35h et motivé pour suivre l'ensemble des ateliers collectifs et le coaching individuel.
- Aucune exigence de formation ou d'expérience professionnelle préalable requise.

■ PROGRAMME

SE REPRÉSENTER COMME ENTREPRENEUR

- Se présenter et présenter son projet de création d'entreprise.
- Identifier ses forces et ses faiblesses.
- Développer les compétences d'un entrepreneur et se projeter comme futur chef d'entreprise.

IDENTIFIER SON MARCHÉ ET CONSTRUIRE SA STRATÉGIE COMMERCIALE

- Connaître son marché : recherche d'informations sur le terrain et/ou recherche documentaire, et réalisation de l'étude de marché.
- Identifier et analyser la concurrence, sa cible et ses besoins pour se positionner sur son marché.
- Développer une stratégie commerciale et une communication efficace et adaptée à sa cible.

ESTIMER SES INVESTISSEMENTS ET CONSTRUIRE UN PRÉVISIONNEL FINANCIER

- Construire ses prévisions financières en adéquation avec son étude et analyse commerciale.
- Valider la rentabilité et la viabilité économique du projet.
- S'assurer que les investissements initiaux sont cohérents avec la taille de son projet.

CHOISIR UN STATUT JURIDIQUE

- Identifier le statut juridique adapté à son projet, son secteur d'activité et sa situation personnelle.
- Maîtriser les obligations et avantages du statut juridique choisi.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

La formation est dispensée sous la forme d'ateliers collectifs et individuels, animés par les équipes de l'Adie, appuyé par des intervenants externes, experts sur leur thématique d'intervention. Chaque module de formation privilégie l'utilisation de techniques d'animations et de supports variés tels les vidéos, quizz, jeux, ou ateliers, et une interactivité forte entre les participants, permettant de rendre chacun acteur de son apprentissage.

COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES ET CERTIFICATION

La certification est structurée autour de quatre grands ensembles de compétences :

- 1 / Désir et volonté d'entreprendre
- 2 / Comprendre le marché et agir
- 3 / Gérer son activité et maîtriser ses dépenses
- 4 / Aspects juridiques et administratifs

MODALITÉ D'ÉVALUATION ET D'OBTENTION DE LA CERTIFICATION

Pour obtenir la certification professionnelle « Je Deviens Entrepreneur » inscrite au Répertoire Spécifique, les stagiaires doivent suivre au minimum 35 h de formation. Sauf empêchement indépendant de la volonté du stagiaire (maladie, etc.) validé par l'équipe locale, l'ensemble des modules doivent être suivis sur une même session pour prétendre à la certification professionnelle. La formation est validée par un jury final, composé de salariés, bénévoles et/ou partenaires de l'Adie, afin d'évaluer les compétences acquises durant le parcours.

FORMATION « JE DEVIENS ENTREPRENEUR »

Sur l'année 2019, le taux de certification est de 97 % et, suite à la formation, les stagiaires peuvent, en fonction de leur situation, créer leur entreprise ou chercher à s'intégrer sur le marché du travail salarié.

■ MODALITÉS ET DÉLAIS D'INSCRIPTION

La formation est disponible dans les agences Adie suivantes :

- **Auvergne - Rhône - Alpes** : Bourgoin-Jallieu, Grenoble, Lyon, Vaulx-en-Velin
- **Bretagne** : Brest, Lorient, Quimper, Rennes, Saint-Brieuc, Saint-Malo (ouverture en 2021), Vannes
- **Bourgogne - Franche Comté** : Besançon, Chenôve (ouverture en 2021)
- **Grand Est** : Reims, Troyes
- **Guadeloupe** : Basse Terre, Lamentin, Pointe-à-Pitre
- **Guyane** : Cayenne
- **Hauts-de-France** : Amiens, Lille
- **Île-de-France** : Argenteuil (Plaine Vallée et Valparisis), Asnières, Évry, Paris, Poissy, Saint-Denis
- **Martinique** : Fort-de-France
- **Mayotte** : , Chiconi, Mamoudzou
- **Normandie** : Rouen
- **Nouvelle-Aquitaine** : Anglet, Angoulême, Châtellerauld, Limoges, Lormont, La Rochelle, Pau, Poitiers, Talence
- **Nouvelle-Calédonie** : Nouméa
- **Occitanie** : Toulouse, Montpellier
- **Polynésie française** : Papeete
- **Provence, Alpes Côte d'Azur** : Avignon, Marseille, Nice, Toulon
- **Réunion** : Saint-André, Saint-Denis, Saint-Paul (ouverture en 2021), Saint-Pierre

Six sessions minimum par an.

Six participants minimum par session.

Une à deux semaines entre la prise de contact et l'inscription

Pour connaître les prochaines dates de formation : voir la rubrique « contact » en page 6.

TABLEAU CROISÉ DU CONTENU DE LA FORMATION ET RÉFÉRENTIEL DE COMPÉTENCES

BLOC DE COMPÉTENCE	MODULE	DURÉE	RÉFÉRENTIEL DE COMPÉTENCES À ACQUÉRIR
DÉSIR ET VOLONTÉ D'ENTREPRENDRE Se représenter comme entrepreneur (9 h)	Intégration	0 h 30	--
	Motivation et développement de la confiance en soi	3 h	Identifier ses forces et ses faiblesses. Savoir se présenter et présenter son projet de création d'entreprise Évaluer l'appétence à la prise de risque raisonnée
	Découverte de l'entreprise	2 h 30	Développer les compétences d'un entrepreneur et se projeter comme futur chef d'entreprise Mesurer la réalité du projet par rapport à son profil et le projet en lui-même
	Coworking - Préparation au jury	3 h	Définir un plan d'action pour la réalisation de son projet de création d'entreprise. Définir les aspects de son projet nécessitant un appui spécifique
	Jury final		Savoir présenter son projet et valider l'apprentissage des compétences développées pendant la formation

<p>COMPRENDRE LE MARCHÉ ET AGIR</p> <p>Identifier son marché et construire sa stratégie commerciale (16 h 30)</p>	Business Model Canvas	3 h	Définir la logique générale de fonctionnement de son projet. Expliquer comment l'entreprise crée, délivre et augmente sa valeur.
	Etude de marché	3 h	Savoir en quoi consiste une étude de marché. Se poser les bonnes questions pour connaître son marché. Connaître les outils pour réaliser une étude de marché. Identifier et estimer le marché Analyser son environnement
	Développement commercial	6 h	Construire une offre et une communication adaptée pour assurer le lancement du projet Élaborer et défendre sa stratégie commerciale. S'approprier des outils de communication Organiser sa prospection et construire son plan d'action commercial
	Développement de son réseau professionnel	3 h	Identifier les acteurs et partenaires potentiels permettant le développement pérenne de l'activité Savoir mobiliser et entretenir son réseau Maîtriser les outils pour gérer son réseau
	Communication digitale	1 h 30	Connaître les outils pour faire développer son activité grâce aux réseaux sociaux et outils digitaux
<p>ASPECTS JURIDIQUES ET ADMINISTRATIFS</p> <p>Choisir un statut juridique (3 h)</p>	La micro-entreprise et les autres statuts juridiques	3 h	Maîtriser les mécanismes de la micro-entreprise. Identifier les autres statuts juridiques Connaître les critères de choix du statut juridique Analyser les conséquences et impacts du choix du statut juridique sur l'activité et sur les aspects personnels

<p>GÉRER SON ACTIVITÉ ET MAÎTRISER SES DÉPENSES</p> <p>Estimer ses investissements et construire un prévisionnel financier (13h30)</p>	Co-working / Modélisation du chiffre d'affaires	3 h	Valider la faisabilité du projet
	Construction de ses prévisions financières	3 h	Construire ses prévisions financières. Savoir calculer un seuil de rentabilité. Connaître ses besoins de financement au démarrage. Valider la rentabilité et la viabilité économique du projet.
	Financement et assurance avec l'Adie	1 h 30	Connaître les aides à la création d'entreprise qui vont m'aider pour mon projet.
	Comptabilité	3 h	Connaître les éléments importants d'un devis, d'une facture. Comprendre le mécanisme de la TVA. Savoir gérer d'éventuels litiges avec des clients
	Gestion de son entreprise au quotidien - devis et factures	3 h	Être en mesure de piloter son activité. Savoir se fixer et suivre des indicateurs commerciaux, administratifs et financiers.

TARIF

Gratuit. Le coût de la formation est pris en charge par les partenaires de l'Adie, les collectivités locales et l'État.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Contactez l'agence la plus proche de chez vous pour obtenir le registre d'accès

<https://www.adie.org/nos-agences/>

CONTACT

- **Guadeloupe, Martinique, Saint-Martin** : 0969 328 110 (appel non surtaxé) du lundi au vendredi de 5 h à 13 h (heure d'été) et de 5 h à 14 h (heure d'hiver)
- **Guyane** : 0969 328 110 (appel non surtaxé) du lundi au vendredi de 5 h à 14 h (heure d'été) et de 5 h à 15 h (heure d'hiver)
- **Mayotte** : 02 69 61 00 00 du lundi au vendredi de 7 h 30 à 12 h 30 et de 13 h à 16 h 30 (fermeture à 15 h 30 le vendredi)
- **Métropole** : 0969 328 110 (appel non surtaxé) du lundi au vendredi de 8 h à 18 h
- **Nouvelle-Calédonie** : 05 05 55 du lundi au vendredi de 8 h à 11 h 30 et de 12 h 30 à 16 h (fermeture à 15 h le vendredi)
- **Polynésie française** : 53 44 23 du lundi au vendredi de 7 h 30 à 16 h 30
- **Réunion** : 09 70 845 113 (appel non surtaxé) du lundi au vendredi de 8 h à 20 h
- **Wallis-et-Futuna** : 72 19 92 du lundi au vendredi de 7 h 30 à 12 h et de 13 h 30 à 17 h 30 (fermeture à 16 h 30 le vendredi)