

DCR_01

LA RÉUSSITE EN ENTREPRENEURIAT

OBJECTIFS DU MODULE

À l'issue de ce module, les participants seront capables de :

- Comprendre les facteurs clés de succès et les pièges courants en entrepreneuriat,
- Développer un état d'esprit entrepreneurial (résilience, proactivité, créativité),
- Maîtriser les étapes essentielles, de l'idée à la croissance de l'entreprise,
- Élaborer une vision stratégique et définir des objectifs clairs,
- Acquérir des compétences de base en gestion de projet, en finance et en marketing.

CONTENU DU MODULE

PARTIE 1 : L'ÉTAT D'ESPRIT DE L'ENTREPRENEUR

- **Séance 1 : Qu'est-ce qu'un entrepreneur ?**
 - ✓ Profils et traits de personnalité
 - ✓ Mythes et réalités de l'entrepreneuriat
 - ✓ La différence entre un entrepreneur et un gestionnaire
- **Séance 2 : Développer la résilience et la proactivité**
 - ✓ Gestion de l'échec et de la peur
 - ✓ L'importance de l'apprentissage continu
 - ✓ L'art de la résolution de problèmes

PARTIE 2 : DU PROJET À LA RÉALITÉ

- **Séance 3 : Générer et valider une idée de projet**
 - ✓ Techniques de créativité (brainstorming, mind mapping)
 - ✓ L'étude de marché : comprendre ses clients et ses concurrents
 - ✓ L'outil Lean Canvas ou Business Model Canvas
- **Séance 4 : La planification stratégique**
 - ✓ Définir la vision, la mission et les valeurs de l'entreprise
 - ✓ Fixer des objectifs SMART
 - ✓ Le business plan : un outil de planification et de communication

- **Séance 5 : Les aspects juridiques et financiers**

- ✓ Choix de la structure juridique (SARL, SAS, etc.)
- ✓ Les bases de la gestion financière : budget, prévisions de revenus, sources de financement
- ✓ Les aides et subventions disponibles

PARTIE 3 : LANCEMENT ET CROISSANCE

- **Séance 6 : Marketing et communication**

- ✓ Créer une identité de marque forte
- ✓ Les fondamentaux du marketing digital et traditionnel
- ✓ Élaborer un plan de communication

- **Séance 7 : La gestion opérationnelle**

- ✓ Gérer son temps et ses priorités (méthodes GTD, MoSCoW)
- ✓ Constituer une équipe et déléguer efficacement.
- ✓ L'importance du réseau (networking).

- **Séance 8 : Le Pitch et la présentation**

- ✓ Structurer un pitch percutant
- ✓ S'entraîner à la prise de parole en public
- ✓ Retour d'expérience de deux entrepreneurs locaux (si possible)

PUBLIC CIBLE :

- Aspirants entrepreneurs,
- Jeunes créateurs d'entreprise,
- Étudiants,
- Porteurs de projets.

DURÉE DE LA FORMATION :

5 jours de 40 heures (à adapter en fonction des besoins)

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Présentations théoriques avec de nombreuses questions-réponses,
- Analyse de réussites et d'échecs entrepreneuriaux,
- Travail sur le Lean Canvas, élaboration d'un mini-business plan,
- Simulations de pitches, jeux de rôle sur la gestion de conflits,