

FDE\_02

# LES ETAPES CLES POUR PASSER DU REVE A LA REALITE ENTREPRENEURIALE

## OBJECTIF DU MODULE

À la fin de ce chapitre, l'apprenant doit être capable de :

- Définir et structurer une idée d'entreprise
- Élaborer un plan d'affaires solide
- Identifier les sources de financement adaptées à un projet
- Comprendre les démarches juridiques de création d'entreprise
- Mettre en place les opérations nécessaires au fonctionnement de l'entreprise
- Développer une stratégie de lancement et de marketing
- Assurer la gestion et la croissance de l'entreprise
- Définir des objectifs professionnels clairs
- Identifier ses forces et ses faiblesses entrepreneuriales

## CONTENU DU MODULE

### DEFINITION DE L'IDEE

- L'identification d'un besoin du marché
- L'analyse de ses passions et compétences
- La réflexion sur une solution innovante

### ÉLABORATION D'UN PLAN D'AFFAIRES

- **Résumé exécutif**
  - Idée d'entreprise
  - Objectif
  - Opportunité de marché
  - Potentiel de rentabilité
- **Analyse de marché**
  - Étude des clients cibles
  - Analyse de la concurrence
  - Tendances du marché
  - Opportunités commerciales

- **Description de l'entreprise**
  - Forme juridique
  - Historique du projet
  - Description des produits ou services
- **Stratégie marketing (4P)**
  - Produit
  - Prix
  - Place (distribution)
  - Promotion (communication)
- **Organisation et management**
  - Structure organisationnelle
  - Présentation de l'équipe
  - Compétences clés
- **Plan opérationnel**
  - Processus de production
  - Fournisseurs
  - Infrastructures
  - Localisation
- **Plan financier**
  - Prévisions financières
  - Besoins de financement
  - Seuil de rentabilité
- **Annexes**
  - CV des dirigeants
  - Études de marché
  - Contrats ou partenariats

## RECHERCHE DE FINANCEMENT

- Fonds personnels
- Prêts bancaires
- Investisseurs privés
- Crowdfunding
- Subventions publiques
- Partenariats stratégiques

## LEGALISER LA STRUCTURE

- Choisir la forme juridique (SARL, SAS, entreprise individuelle, etc.)
- Rédiger les statuts de l'entreprise
- Enregistrer l'entreprise auprès des autorités compétentes
- Obtenir les licences ou autorisations nécessaires

## MISE EN PLACE DES OPERATIONS

- **Objectifs :**
  - Assurer l'efficacité
  - Améliorer la qualité
  - Réduire les risques opérationnels
- **Étapes clés :**
  - Analyse des besoins
  - Planification des activités
  - Allocation des ressources
  - Préparation des équipes
  - Communication interne
- **Outils possibles**
  - Logiciels de gestion de projet
  - Check-lists opérationnelles
  - Réunions de coordination

## LANCEMENT ET MARKETING

- **Stratégie marketing**
  - Création d'une identité de marque
  - Stratégie de contenu
  - Campagnes publicitaires
  - Marketing digital
  - Relations publiques
  - Événements de lancement
- **Mesure des performances**
  - Analyse des ventes
  - Analyse du trafic
  - Feedback clients

## GESTION ET DEVELOPPEMENT DE L'ENTREPRISE

- Gestion financière
- Gestion des ressources humaines
- Développement commercial
- Innovation et amélioration continue
- Responsabilité sociale et environnementale

## DEFINIR SON OBJECTIF PROFESSIONNEL

- Court terme
- Moyen terme
- Long terme

## IDENTIFIER SES FORCES ET SES FAIBLESSES

- Auto-évaluation
- Feedback des mentors
- Tests de personnalité
- Analyse des expériences passées

## COMPRENDRE SES FORCES ET SES FAIBLESSES

- Impact sur la performance entrepreneuriale

## MÉTHODES POUR IDENTIFIER SES FORCES ET FAIBLESSES

- Tests de personnalité
- Feedback externe
- Analyse SWOT personnelle

## EXPLOITER SES FORCES

- Valorisation des compétences clés
- Positionnement stratégique

## AMÉLIORER SES FAIBLESSES

- Plan de développement personnel
- Formation continue

## CIBLE

- Les **entrepreneurs** et porteurs de projets
- Les **chefs d'entreprise** (TPE, PME, grandes entreprises)

## DURÉE DE LA FORMATION :

5 jours de 24 heures