

CATALOGUE DES FORMATIONS ADIE

ENTREPRENDRE, C'EST POSSIBLE !

L'Adie est une grande association française présente sur tout le territoire. Nous défendons l'idée que chacun, même sans capital, même sans diplôme, peut devenir entrepreneur s'il a accès au crédit et à un accompagnement professionnel, personnalisé, fondé sur la confiance, la solidarité et la responsabilité.

C'est pourquoi nos formations sont accessibles à tous les entrepreneurs qui souhaitent créer ou développer leur entreprise.

Les formations de l'Adie concernent des groupes de deux à dix entrepreneurs bénéficiant ou pouvant bénéficier d'un financement de l'Adie.

Le format collectif et sur place permet aux entrepreneurs de se réunir, d'échanger sur des problématiques qu'ils ont en commun et de se créer un réseau. Les contenus pédagogiques sont conçus pour être accessibles au plus grand nombre sans prérequis et pour être interactifs : ce sont des formations-actions centrées sur les projets des participants

Les formats ont été pensés pour s'adapter aux contraintes professionnelles et personnelles des entrepreneurs et dans la pratique, les animateurs s'adaptent aux besoins du groupe. En fonction, ils réajustent le contenu de la formation et des supports utilisés.

- Formation « Je Deviens Entrepreneur » **2**
- Formation « Atelier des Solutions commerciales » **8**
- Formation « Maîtriser le fonctionnement la Micro-entreprise » **11**

adie

Un prêt et des conseils pour me lancer, enfin.



<https://www.adie.org> | septembre 2022

FORMATION « JE DEVIENS ENTREPRENEUR »

Sur une durée de 35 heures minimum, la formation « **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 91% - TAUX DE SATISFACTION 97%

■ 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 formation 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 FORMATION

La formation 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

Pour valider la formation 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. 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.

■ MODALITÉS ET DÉLAIS D'INSCRIPTION

La formation est disponible dans les agences Adie suivantes :

- **Auvergne - Rhône - Alpes** : 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** : Lille
- **Île-de-France** : Argenteuil (Plaine Vallée et Valparisis), Asnières, Évry, Paris, Poissy, Saint-Denis, Créteil, Noisiel/Moissy-Cramayel
- **Martinique** : Fort-de-France
- **Mayotte** : Mamoudzou (Kaweni)
- **Normandie** : Rouen
- **Nouvelle-Aquitaine** : Angoulême, Bordeaux, Limoges, La Rochelle, Pau, Poitiers
- **Nouvelle-Calédonie** : Nouméa
- **Provence, Alpes Côte d'Azur** : Avignon, Marseille, Nice, Toulon
- **Réunion** : Saint-Denis, Saint-Pierre

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 7.

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 16h (fermeture à 15h 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)

FORMATION « ATELIER DES SOLUTIONS COMMERCIALES »

« L'Atelier des Solutions commerciales » est une formation centrée sur les problématiques de développement des petites entreprises, et en particulier sur le développement commercial. Elle détaille les fondamentaux de ce qu'est une démarche commerciale, et permet de repenser sa stratégie commerciale de manière très pratique afin de développer son chiffre d'affaires.

TAUX DE RÉUSSITE 100% - TAUX DE SATISFACTION 94%

■ OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation, entrepreneurs auront acquis la méthodologie nécessaire pour développer leurs ventes.

Plus spécifiquement, ils seront capables de :

- Définir leur stratégie commerciale.
- Organiser la prospection et le suivi de leurs clients.
- Connaître les étapes de la vente.
- Construire un argumentaire orienté client.
- Construire et défendre leur proposition commerciale.

■ PUBLIC

La formation est destinée en priorité aux entrepreneurs financés par l'Adie ayant enregistré et démarré une activité depuis au moins 3 mois. Elle est particulièrement adaptée aux entrepreneurs qui rencontrent des difficultés de développement commercial.

■ DURÉE

14 heures.

■ PRÉ-REQUIS

- Être immatriculé.
- Être disponible sur toute la durée de la formation et motivé pour suivre l'ensemble des ateliers collectifs
- Aucune exigence de formation ou d'expérience professionnelle préalable.

■ PROGRAMME

Ce programme prend la forme de d'ateliers sur deux thématiques : **vendre son produit** et **trouver des clients**. Les animateurs s'adaptent aux besoins du groupe, et en fonction réajustent le contenu de la formation et des supports utilisés.

ATELIER - TROUVER DES CLIENTS (DEUX DEMI-JOURNÉES)

1/ L'approche commerciale :

- Identifier la cible
- Connaître son offre, produit ou service

FORMATION « ATELIER DES SOLUTIONS COMMERCIALES »

- Savoir en parler
- Connaître ses concurrents
- Avoir un bon pitch

2/ Acquérir des clients :

- Savoir trouver ses clients
- Mettre en place une technique de prospection
- Suivre et fidéliser ses clients
- Mettre en place un fichier clients
- Choisir ses indicateurs de progrès
- Fixer un plan d'action commerciale

ATELIER - VENDRE SON PRODUIT (DEUX DEMI-JOURNÉES)

1/ Conseil pour la vente :

- Se familiariser avec les techniques de vente
- Construire un argumentaire
- Se préparer à la négociation
- Cerner son client pour lui apporter la réponse qui le convaincra de conclure un achat

2/ Atelier de mise en pratique avec des expériences déjà vécues par les participants.

■ MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

La formation est dispensée sous forme d'ateliers collectifs animés par des formateurs de l'Adie, (anciens chefs d'entreprise, cadres commerciaux, entrepreneurs...). Chaque module de formation privilégie l'utilisation de techniques d'animation et une interactivité forte entre les participants, permettant de rendre chacun acteur de son apprentissage.

« L'Atelier Des Solutions commerciales » prend la forme d'un parcours collectif divisé en ateliers de demi-journées, qui peuvent être espacés de deux à quinze jours. À la suite de ces différents ateliers, les participants peuvent être suivis individuellement par le bénévole en charge de la formation ou d'un autre bénévole de l'Adie pour appuyer la mise en œuvre du plan d'actions commerciales travaillé durant les ateliers.

Cette formation adopte des techniques pédagogiques dynamiques, modernes, basées sur la pratique et l'échange entre les participants.

■ MODALITÉS D'ÉVALUATION

À l'issue de la formation, le participant est soumis à un questionnaire d'évaluation des acquis.

■ MODALITÉS ET DÉLAIS D'INSCRIPTION

La formation est disponible dans les agences Adie suivantes :

- **Auvergne - Rhône- Alpes** : Chambéry, Grenoble (ouverture 2021), Saint-Étienne, Seynod

FORMATION « ATELIER DES SOLUTIONS COMMERCIALES »

- **Bourgogne Franche-Comté** : Besançon (ouverture 2021), Chenôve (ouverture 2021)
- **Centre-Val de Loire** : Bourges, Orléans, Tours
- **Grand Est** : Metz, Nancy, Troyes
- **Hauts-de-France** : Lille, Lens, Nogent-sur-Oise (ouverture 2021), Valenciennes,
- **Île-de-France** : Argenteuil, Asnières, Évry, Paris, Poissy, Saint-Denis, Saint-Quentin, Sarcelles,
- **Martinique** : Carbet, Fort-de-France, La Trinité
- **Mayotte**
- **Normandie** : Caen
- **Nouvelle-Aquitaine** : Angoulême, Dax (ouverture 2021), Limoges, Niort (ouverture 2021), La Rochelle (ouverture 2021)
- **Nouvelle-Calédonie** : Nouméa
- **Occitanie** : Montpellier
- **Pays de la Loire** : Angers (ouverture en 2021), Le Mans (ouverture en 2021), Nantes, Pornic, Saint-Nazaire (ouverture en 2021),
- **Provence, Alpes Côte d'Azur** : Avignon, Marseille
- **Réunion**

Trois participants minimum par session.

Une à deux semaines entre la prise de contact du participant et son inscription.

Contactez votre interlocuteur Adie pour connaître les prochaines dates de formation.

TARIF

Gratuit. Le coût de la formation est, intégralement prise 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 16h (fermeture à 15h 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

FORMATION « MAÎTRISER LE FONCTIONNEMENT DE LA MICRO-ENTREPRISE »

« **Maîtriser le fonctionnement de la Micro-entreprise** » est une formation centrée sur les problématiques de gestion administrative et financière des micro-entreprises, qui permet de maîtriser les mécanismes juridiques, comptables, sociaux et fiscaux liés au régime de la micro-entreprise et savoir gérer son activité.

TAUX DE RÉUSSITE 100 % - TAUX DE SATISFACTION 94 %

■ OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation, les stagiaires seront capables de :

- Connaître les droits et les obligations fiscales, sociales, comptables et bancaires du micro-entrepreneur
- Maîtriser les outils et bonnes pratiques de gestion administrative de la micro-entreprise
- Connaître les solutions pour bien équiper son entreprise et sécuriser son activité

■ PUBLIC

La formation est en priorité destinée aux entrepreneurs financés par l'Adie ayant démarré une activité de micro-entreprise depuis moins de 18 mois.

■ DURÉE

14 heures.

■ PRÉ-REQUIS

- Être micro-entrepreneur.
- Être disponible sur toute la durée de la formation et motivé pour suivre l'ensemble des ateliers collectifs !
- Aucune exigence de formation ou d'expérience professionnelle préalable.

■ PROGRAMME

JOURNÉE 1

Introduction au régime de la micro-entreprise :

- Définition et interlocuteurs administratifs
- Protection sociale

Maîtriser le fonctionnement de la micro-entreprise :

- Obligations sociales
- Obligations fiscales

JOURNÉE 2

Maîtriser le fonctionnement de la micro-entreprise :

- Obligations comptables
- Gestion d'une micro-entreprise

FORMATION « MAÎTRISER LE FONCTIONNEMENT DE LA MICRO-ENTREPRISE »

Bien équiper son entreprise :

- Protection personnelle et protection de son activité
- S'équiper en bureaux et locaux
- S'équiper d'un point de vue bancaire

■ MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

La formation est dispensée sous la forme d'ateliers collectifs animés par des formateurs de l'Adie, (anciens chefs d'entreprise, cadres financiers, entrepreneurs...).

Les outils pédagogiques utilisés seront les suivants :

- Apports théoriques et pratiques,
- Exposés, échanges d'expériences, et témoignages,
- Mises en situation à partir d'exercices,
- Remise de supports pédagogiques aux participants,
- Accès aux outils numériques de l'Adie : fiches pratiques, vidéos de e-learning, etc.

■ MODALITÉS D'ÉVALUATION

À l'issue de la formation, le participant est soumis à un questionnaire d'évaluation des acquis.

■ MODALITÉS ET DÉLAIS D'INSCRIPTION

En 2020, la formation est disponible dans les agences Adie suivantes :

- **Auvergne - Rhône - Alpes** : Grenoble
- **Guyane** : Cayenne
- **Hauts-de-France** : Lille, Nogent-sur-Oise
- **Île-de-France** : Paris
- **Martinique** : Carbet, Fort-de-France, La Trinité
- **Nouvelle-Aquitaine** : Niort, Poitiers, La Rochelle, Saintes, Talence
- **Pays-de-Loire** : Angers, Le Mans, Nantes, Roche-sur-Yon

Trois participants minimum par session.

Une à deux semaines entre la prise de contact du participant et son inscription.

Pour connaître les prochaines dates de formation : voir la rubrique « contact » en page 13.

■ TARIF

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

FORMATION « MAÎTRISER LE FONCTIONNEMENT DE LA MICRO-ENTREPRISE »

■ 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 16h (fermeture à 15h le vendredi)
- **Réunion** : 09 70 845 113 (appel non surtaxé) du lundi au vendredi de 8 h à 20 h
- **Polynésie française** : 53 44 23 du lundi au vendredi de 7 h 30 à 16 h 30
- **Wallis-et-Futuna** : 72 19 92 du lundi au vendredi de 7 h 30 à 12 h et de 13 h 30