

# Nos ateliers pour les créateurs d'entreprise

PROJET INTERREG



1

**Entreprendre dans le pays voisin :** cet atelier a été créé en collaboration avec Stefanie et s'adresse aux allemands comme aux français. Il s'agit d'une présentation générale de **l'appréhension** de l'entrepreneuriat (les similarités, les différences et les interlocuteurs dans chaque pays).



2

**Les dispositifs d'accompagnement pour la création d'entreprise en France et en Allemagne :** il s'agit de présenter les **organismes** français et allemands qui gravitent dans la création d'entreprise que ce soit pour l'aide à la création, le financement, l'incubation...





**3 Le business model Canvas (BMC):** travail sur la construction d'un modèle économique avec la business model Canvas. Ce travail permet de **fixer le projet** (l'offre répond-elle à un réel besoin, l'offre est suffisamment distinctive), avant toute étude de marché.



**6 Construire son prévisionnel:** **évaluer** son CA, ses charges et valider sa rentabilité. Comprendre les notions de trésorerie initiale, le BFR, taux de marge, point mort, CAF... À la fin de l'atelier sont indiqués les différents types de prêts bancaires et tous les organismes qui peuvent **renforcer** l'apport personnel du porteur de projet.



**7 Les aspects juridiques – boîte à outils:** définition des notions de fonds de commerce, droit au bail, pas de porte, rachats de parts sociales. Les différents **statuts juridiques** des entreprises et ses implications sur la rémunération des dirigeants.



**4 Boîte à outils et présentation de son projet:** cet atelier reprend en partie le **BMC** (identification des clients, canaux de distribution, organisation interne et externe (les fournisseurs), stratégie de communication) pour arriver à l'étude de marché et enfin à la construction du CA. À la fin de l'atelier sont indiqués tous les organismes qui peuvent **accompagner le porteur** de projet, ou le financer, ainsi que les aides qu'il peut obtenir.



**5 Atelier plan de financement:** identifier les **besoins et les ressources** pour bien démarrer son activité. Comprendre l'importance de la **trésorerie** de départ. Définitions du prêt bancaire, crédit-bail, crédit relai TVA. Connaître les **aides** auxquels le créateur peut prétendre.



**8 Pitch ton projet:** savoir présenter son projet de façon synthétique afin de **convaincre** les partenaires.