1. L'accompagnement centré sur l'entrepreneur

• Déverrouiller ses peurs, lever les freins et croire en soi, oui mais comment ?
• Quelles sont les choses essentielles à connaître avant de se lancer ?
• Être entrepreneur, c'est être passionné ?
• Pourquoi parle-t-on de l'importance d'être visible - Réseaux, Clubs, Évènements ?

2. Besoin cognitif : formation et conseil

• Pourquoi entreprendre ?
• Protéger son patrimoine - pourquoi opter pour un statut juridique qui limite sa responsabilité ?
• Comment être pris au sérieux ?
• Faut-il placer le client comme moteur de l'entreprise ?
• Pourquoi ne pas lever trop d'argent au début ?

3. Besoin décisionnel : mentorat

• Pourquoi l'entrepreneur partage, s'entoure et a des mentors ?
• Et l'environnement personnel, quel est son rôle ? Les proches, un soutien sans faille...
• Parler et accepter les critiques, est-ce important ? Distinguer les critiques constructives qui feront progresser
• Comment rebondir en cas d'échec ? Prendre l'échec comme opportunité de développer sa résilience

4. Besoin motivationnel : accompagnement par les pairs

• Comment ne pas se décourager ? L'entrepreneuriat n'est jamais un long fleuve tranquille...
• Pourquoi dit-on qu'il faut privilégier l'expertise et l'expérience des équipes ? (on ne sait pas tout faire)
• Et la solitude de l'entrepreneur, on en parle ?

Thèmes pédagogiques

1. Et si je me lançais

• Introduction à l'entrepreneuriat
• Créer son entreprise - l'idée
• Dispositifs d'aide à la création, à la reprise d'entreprise
• Maîtriser la boîte à outils du créateur d'entreprise

2. Les aspects juridiques

• Choisir la forme juridique adaptée à son activité
• Formalités administratives et juridiques

3. Les aspects financiers

• Créer son business model
• Financer son activité
• Appréhender les principes comptables et dialoguer avec les partenaires financiers (banquiers, assureurs, investisseurs...)

4. La stratégie

• Étudier le marché
• Élaborer une stratégie marketing et commerciale au lancement de l'activité
• Déployer sa stratégie d'entreprise

5. Les objectifs marketing et commerciaux

• Élaborer le pitch
• Communiquer efficacement pour « raconter » et « vendre » son projet
• Concevoir un dispositif de veille concurrentielle et sectorielle