# Devenir entrepreneur à impact social



# **OBJECTIF DE LA FORMATION**

À l'issue de la formation, les apprenants seront capables de développer un projet entrepreneurial social et de mesurer leur impact social avec une volonté d'exprimer des convictions favorisant une alternative économie

### **MODALITÉS PÉDAGOGIQUES**

Apports théoriques et pratiques

Autodiagnostics et études de cas : individuellement ou en sous-groupes Support diaporama durant les apports théoriques (transmis aux apprenants sous forme PDF)

Plateforme interactive (Wooclap)

# **DISPOSITIFS D'ÉVALUATION**

Évaluations formatives durant l'action par divers quiz, travaux pratiques, exercices et études de cas

Évaluation des acquis en fin de formation sous forme de questionnaire (QCM, QCO, QCU)

Évaluation à chaud de l'action de formation réalisée en fin de parcours afin de mesurer le niveau de satisfaction

### **VALIDATION**

Certificat de réalisation de formation

### **PUBLIC**

Toute personne ayant un projet d'activité économique ou dirigeant d'un projet collectif (associatif ou d'entreprise) et désirant avoir un impact social dans son environnement

# **PRÉREQUIS**

Aucun prérequis nécessaire

### DURÉE

18 jours, soit 126 heures

Référence

CoopLearning

### **MODALITÉS ET DELAIS D'ACCÈS**

Inscription définitive par la signature de la convention sous 10 jours après accord de principe

Tarif

Formation possible chez le client, en intra ou inter

## **OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES**

#### Semaine 1

- Identifier ses marqueurs personnels et professionnels
- Identifier son désir d'accomplissement
- Acquérir une solide confiance en soi
- Se donner les moyens de créer de la valeur humaine
- Savoir répondre à des besoins sociaux et avoir un impact social
- Avoir une approche « Citoyenneté active »

#### Semaine 2

- Avoir une approche « marketing authentique »
- Coopération, synergie
- Réaliser un Business Model Social efficient
- Intégrer activement les bénéficiaires au projet
- Rendre la coopération possible et dynamique
- Garantir une gouvernance partagée

### Semaine 3

- Produire un énoncé de Mission clair (Mission, Vision et
- Se fixer une Stratégie et des Objectifs pragmatiques et efficients
- Avoir une démarche prospective
- S'imprégner des nouvelles façons d'entreprendre
- Favoriser l'économie résidentielle
- Savoir utiliser les ressources de la finance solidaire et des subventions (publiques et privées)

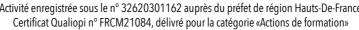
Formateur

Luc MARONI

### **PROGRAMME**

Voir page 2

Nombre de participants Planning 05-007-08 **Grille tarifaire** Sur site 3 à 15 Sur ou sur devis personnes ou à définir demande Activité enregistrée sous le n° 32620301162 auprès du préfet de région Hauts-De-France



# Devenir entrepreneur à impact social

NOUVELLE ÉCONOMIE - ESS



## **PROGRAMME**

# **SEMAINE 1 - ÊTRE DEBOUT & ÊTRE AVEC LES AUTRES**

- Personal Branding
  - Conscience de son plein potentiel (Personal Service Model)
  - Marque, logo et slogan cohérents avec ses valeurs
- Accomplissement
  - Définition de son éthique personnelle
  - Des objectifs de vie à long terme
- Combativité
  - Définition de ses engagements à long terme
  - Le savoir-être avant le savoir-faire
- L'entrepreneur social
  - À la jonction de 3 mondes : marchand, social et institutionnel
  - La valeur financière au service de la valeur sociale
- Personnalisme (les personnes au coeur des projets)
  - Savoir-être avec les autres
  - Une pleine conscience de la société
- Empowerment
  - Se libérer de l'assistanat économique, social, politique
  - Passer d'une attitude de passivité à une attitude pro-active

### **SEMAINE 2 - ENTREPRENDRE AUTREMENT & IMPACT SOCIAL**

- Entrepreneuriat collectif
  - Ses compétences en miroir avec celles des autres
  - · Entreprendre en réseau
- Marketing authentique

Référence

CoopLearning

- Des produits/services en cohérence avec ses valeurs
- Une approche commerciale avec des prix justes
- Sociocratie (gouvernance partagée)
  - Consentement : proposition, réaction, objection ; amendement, décision ; Cercles : développer l'autonomie et la dépendance
  - Double lien : deux cercles sont reliés par deux personnes distinctes ; Élection sans candidat : nomination par consentement

Tarif

### Business Model Social

- Une proposition de valeur répondant à des besoins identifiés
- Identification d'un impact social mesurable

# ■ Citoyenneté

- Engager son projet économique dans l'espace public
- Une Responsabilité Sociale des Entreprises affirmée

# ■ Bénéficiaires

- Aider à passer d'une attitude de passivité à une attitude pro-active
- Intégration des bénéficiaires à la co-décision

# SEMAINE 3 - APPROCHE À LONG TERME & ECONOMIE SOCIALE ET SOLIDAIRE

- Mission, Vision & Valeurs
  - Dissocier mission (raison d'être) et vision (cap et/ou impact) et affirmer un énoncé de mission-vison inspirant, ambitieux et réaliste
  - Des valeurs comme moteur au quotidien
- Stratégie & Objectifs
  - Stratégie agile, selon l'évolution du projet et des personnes
  - Evaluer et réajuster ses objectifs

### Prospectives

- Savoir anticiper au mieux les évolutions de la société
- Savoir anticiper les besoins et les attentes de la génération Z

### Entrepreneuriat salarié

- Une innovation sociale et professionnelle, développement et sécurité
- Coopératives d'entrepreneurs, mutualiser les compétences

### Économie résidentielle

- Une RSE réellement concernée par son environnement
- Un comportement éco-resposanble (achats, qualité, etc.)

### ■ Modèle économique

 Un modèle économique serein renforcé par la finance solidaire et les subventions (publiques ou privées)

Planning

Formateur

Luc MARONI

Autonomie vis-à-vis des financeurs

O5-007-08
2/2

Grille tarifaire
ou sur devis

Activité enregistrée sous le n° 32620301162 auprès du préfet de région Hauts-De-France
Certificat Qualiopi n° FRCM21084, délivré pour la catégorie «Actions de formation»

Nombre de participants