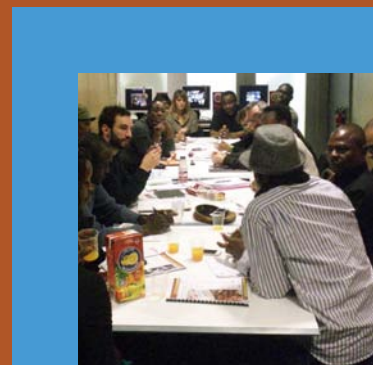


# « ÉCOLE RÉGIONALE DES PROJETS : ENTREPRENEURS MIGRANTS »



Livret de candidature  
en direction des porteurs de projets

# L'ÉCOLE RÉGIONALE DES PROJETS « ENTREPRENEURS MIGRANTS »

UNE OFFRE INNOVANTE POUR FAIRE AVANCER VOS PROJETS

L'École Régionale des Projets vous offre une opportunité unique de participer à une **formation GRATUITE et adaptée à vos besoins.**

L'ERP se fixe **3 objectifs :**

- La **sécurisation de votre parcours de création d'activité**
- Un **renforcement dans l'accompagnement** de votre projet
- **Une formalisation de votre projet d'activité économique**

## VOUS SOUHAITEZ

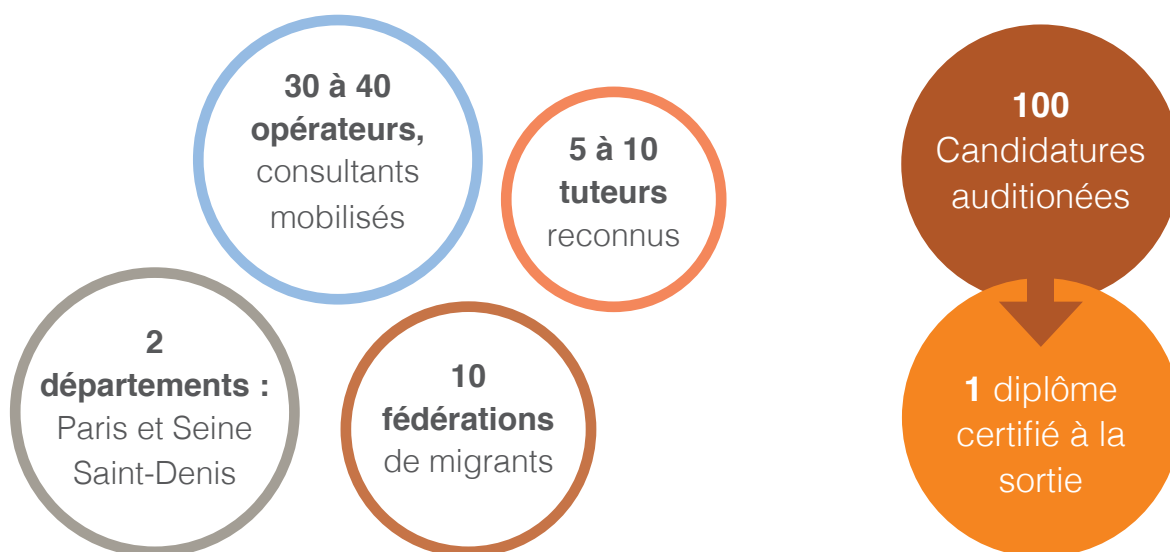
- **Créer** votre activité économique
- **Valoriser vos compétences** et expériences
- Acquérir de **nouvelles connaissances** entrepreneuriales

**L'ERP à travers une formation complète d'aide à la création d'entreprise**

## VOUS PROPOSE

- De définir et de **clarifier votre projet**
- De mobiliser et de **valoriser vos compétences**
- Des cours animés par des **intervenants spécialisés**
- **Un accompagnement renforcé** pour réaliser votre projet

# L'ECOLE REGIONALE DES PROJETS



## A QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

***La gratuité de la formation** facilite l'accès au public éloigné des formations professionnelles classiques.*

L'ERP s'adresse en priorité aux **entrepreneurs migrants d'Ile-de-France** ayant un projet de création d'activité économique mais reste accessible à toute autre candidature. L'ensemble des candidats seront invités à un entretien individuel de motivation devant le jury d'admission constitué de membres partenaires de l'ERP. Ce jury vous présentera **une expertise et une orientation sur votre projet**. Vous serez également convié à **une journée finale qui récompensera la 1<sup>ère</sup> promotion de l'ERP**.

Que vous soyez salarié (temps plein, temps partiel, etc.), demandeur d'emploi, associatif, étudiant, etc. **l'offre proposé sera modulée** pour répondre à la diversité des situations sociales et professionnelles, **n'hésitez pas à vous inscrire**. Toutes les candidatures seront étudiées, cependant, en fonction du nombre de places, seront privilégiées les **personnes s'engageant sur des périodes de 2 à 6 mois**.

# LE CONTENU DE LA FORMATION

La formation proposée par l'ERP se décline en **3 étapes** :



- **Une première étape** concerne **l'identification de vos expériences / compétences professionnelles**, migratoires et personnelles qui seront **valorisées dans votre projet de création d'activité**.

Suite à cette étape, un module intensif de 4 semaines en linguistique appliquée vous sera proposé pour améliorer vos compétences en français.

- **La seconde étape** reprend l'ensemble des aspects de la création et la gestion d'une entreprise. Vous intégrerez **les outils fondamentaux de gestion, comptabilité, vente, marketing, communication, juridique nécessaire au montage d'un projet entrepreneurial**.
- **La troisième et dernière étape** concerne **les modules « spécifiques »**. En fonction de ses besoins le stagiaire aura la possibilité de suivre des cours de spécialisation sur une filière économique et/ou le « juridique transnational ».

La formation se décline sur **6 mois entre Mars et Septembre 2015** (excepté le mois d'Août).

L'École Régionale des Projets s'adapte à vos besoins et vous propose 13 modules complémentaires (détails dans le tableau ci-contre) :

- **11 modules thématiques** (1 à 2 semaines chacun)
- Un module **Linguistique appliquée** (4 semaines intensives)
- Un module **Écriture de projet tout au long de la formation**

MODULES	OBJECTIFS	DESSCRIPTIF
<b>EXPERIENCES / COMPETENCES</b>		
<b>EXPERIENCES</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Travailler l'estime et la confiance en soi</li> <li>• Valoriser le parcours personnel, professionnel associatif</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Remobilisation sociale et estime de soi</li> <li>• Expérience professionnelle, sociale ou civique / migratoire / personnelle</li> </ul>
<b>COMPETENCES</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• DIAC : diagnostic individualisé d'acquisition des compétences</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Compétences techniques, managériales, comportementales</li> </ul>
<b>DISCRIMINATIONS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Anticiper les situations de discriminations</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sensibilisation aux discriminations</li> </ul>
<b>LES FONDAMENTAUX DE LA CREATION D'ENTREPRISE</b>		
<b>ETUDE DE MARCHÉ</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Connaître les ressources et les mobiliser</li> <li>• Savoir rédiger un questionnaire</li> <li>• Identifier ses clients / concurrents / fournisseurs</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Recherche documentaire</li> <li>• Réalisation d'une étude de marché (rapport offre/ demande, environnement du marché cible).</li> </ul>
<b>MARKETING</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Manipuler la PAO</li> <li>• Créer son site internet</li> <li>• Utiliser les réseaux sociaux</li> <li>• Articuler modèle économique/plan marketing&amp;communication</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Utilisation des techniques informatiques</li> <li>• Mise en œuvre d'une communication efficace ciblée</li> </ul>
<b>ACHAT / VENTE</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mener une étude de prospection</li> <li>• Savoir mener une négociation</li> <li>• Déterminer les risques et les opportunités</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Identification clients/fournisseurs pour les catégories de produits/services</li> <li>• Outils pour mener une négociation, vente/achat</li> <li>• Benchmarking, études des ressources accessibles</li> </ul>
<b>ECRITURE FINANCIERE</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Maîtriser l'écriture comptable</li> <li>• Présenter son projet à partir d'un tableau financier</li> <li>• Maîtriser les outils informatiques</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Initiation à la comptabilité</li> <li>• Utilisation des tableaux financiers</li> <li>• Utilisation des outils informatiques (Excel, Access)</li> </ul>
<b>STATUTS JURIDIQUES</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Connaître l'environnement juridique</li> <li>• Identifier les solutions alternatives pour entreprendre</li> <li>• Choisir son statut</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Identification des sociétés (SARL, EURL, SAS, etc)</li> <li>• Les EIRL (entrepreneur individuel à responsabilité limitée)</li> <li>• Adéquation projet/statut</li> </ul>
<b>ENVIRONNEMENT SOCIAL ET TERRITORIAL</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Maîtriser les réglementations</li> <li>• Connaître les mécanismes de financements</li> <li>• Découvrir les dispositifs d'appui</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Normes sociales et assurances</li> <li>• Les circuits financiers</li> <li>• Panorama des dispositifs d'accompagnement</li> <li>• Développement économique local</li> </ul>
<b>MODULES SPECIFIQUES</b>		
<b>LINGUISTIQUE APPLIQUEE FOS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Maîtriser le français oral et écrit</li> <li>• Utiliser le vocabulaire du marketing</li> <li>• Convaincre un financeur</li> <li>• Négocier avec un financeur/client</li> <li>• Communiquer avec son équipe</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Initiation au français appliqué</li> <li>• Vocabulaire de l'économie</li> <li>• Discussion avec un financeur</li> <li>• Langage commercial</li> <li>• Langage du management d'équipe</li> </ul>
<b>FILIERES</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Connaître opportunités territoriales</li> <li>• Définir la valeur ajoutée ESS de son projet</li> <li>• Développer une approche filière</li> <li>• Maîtriser les principes de l'actionariat solidaire</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Analyse des opportunités et rencontre des acteurs du territoire</li> <li>• Inscription du projet dans le champ de l'ESS</li> <li>• Structuration d'une filière</li> <li>• Actionariat solidaire</li> </ul>
<b>JURIDIQUE TRANSATIONALE</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Connaître les possibilités juridiques en fonction de sa situation administrative</li> <li>• Maîtriser les règles d'un projet transnational</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Adéquation statut/situation administrative</li> <li>• Dimensions juridiques transnationales</li> </ul>
<b>MODULE CONSTANT DISPONIBLE TOUT AU LONG DE LA FORMATION</b>		
<b>ECRITURE DU PROJET</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Définir le modèle économique</li> <li>• Maîtriser les outils bureautiques</li> <li>• Rédiger et s'approprier son projet</li> <li>• Connaître son environnement et son marché</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Le modèle économique (Business Model Canvas)</li> <li>• Initiation Word, Power Point</li> <li>• Rédaction du projet</li> <li>• Visites d'entreprises, d'Ateliers, immersion, réseautage</li> </ul>

# LES ETAPES DE LA FORMATION

(Ce calendrier est amené à évoluer en fonction de la disponibilité des intervenants)

## PREMIERE ETAPE DE FORMATION : COMPETENCES / EXPERIENCES (3 semaines)

<b>Semaine 1</b> (2 Mars – 6 Mars)	<b>MODULE EXPERIENCE</b> 35 h de formation = 2 jours de cours (14h) + 3 jours de temps de travail collaboratif (21h)
<b>Semaine 2</b> (9 Mars – 13 Mars)	<b>MODULE COMPETENCES</b> 35 h de formation = 2 jours de cours (14h) + 3 jours de temps de travail collaboratif (21h)
<b>Semaine 3</b> (16 Mars – 20 Mars)	<b>MODULE DISCRIMINATIONS</b> 30 h de formation = 2 jours de cours (14h) + 3 jours de temps de travail collaboratif (21h)
<b>Semaine 4 à 7</b> (23 Mars – 17 Avril)	<b>MODULE LINGUISTIQUE APPLIQUEE FOS (4 semaines)</b> 140h de formation = 2 jours de cours (14h) + 3 jours de temps de travail collaboratif (21h)

## DEUXIEME ETAPE : FONDAMENTAUX DE LA CREATION D'ENTREPRISE (12 semaines)

<b>Semaine 8-9</b> (20 avril – 1 Mai)	<b>MODULE ETUDE DE MARCHÉ</b> 70 h de formation = 2 semaines = 3 jours de cours (21h) + 7 jours de tr. collaboratif (49h)
<b>Semaine 10 - 11</b> (4 Mai – 15 Mai)	<b>MODULE MARKETING</b> 70 h de formation = 2 semaines = 3 jours de cours (21h) + 7 jours de tr. collaboratif (49h)
<b>Semaine 12-13</b> (18 Mai – 29 Mai)	<b>MODULE ACHAT / VENTE</b> 70 h de formation = 2 semaines = 2 jours de cours (14h) + 8 jours de tr. collaboratif (56h)
<b>Semaine 14-15</b>	<b>MODULE ECRITURE FINANCIERE</b> 70 h de formation = 2 semaines = 3 jours de cours (21h) + 7 jours de tr. collaboratif (49h)
<b>Semaine 16-17</b> (15 Juin – 26 Juin)	<b>MODULE STATUTS JURIDIQUES</b> 70 h de formation = 2 semaines = 2 jours de cours (14h) + 8 jours de tr. collaboratif (56h)
<b>Semaine 18-19</b> (29 Juin – 10 Juillet)	<b>MODULE ENVIRONNEMENT SOCIAL ET TERRITORIAL</b> 70 h de formation = 2 semaines = 2 jours de cours (14h) + 8 jours de tr. collaboratif (56h)

## TROISIEME ETAPE : MODULES SPECIFIQUES (7 semaines)

<b>Semaines 20 à 24</b> 13-31 juill et 1-11 sep	<b>MODULE FILIERS (5 filières)</b> 175 heures = 5 semaines = 1 jour de cours/filière (35h) + 4 jours de tr. collaboratif (140h)
<b>Semaine 25-26</b> (14 sept – 25 sept)	<b>MODULE JURIDIQUE TRANSNATIONAL</b> 70 h de formation = 2 semaines = 2 jours de cours (14h) + 8 jours de tr. collaboratif (56h)
<b>MODULE ÉCRITURE DE PROJET</b> Ce module n'a pas de calendrier spécifique. Il sera intégré tout au long de la formation.	

# LES TEMPS DE TRAVAIL COLLABORATIF

**Les temps de travail Collaboratif**, définis chaque semaine, se dérouleront dans des locaux du Grdr et chez les partenaires du projet (Paris Nord-est et Seine-Saint-Denis). Dans ces espaces de travail adaptés, vous aurez la possibilité d'accéder à **des ressources et des compétences** nécessaires à l'avancé de votre projet.

Afin d'optimiser ces temps de travail, l'ERP vous propose d'être **encadré par un accompagnateur** et d'avoir à votre disposition des ordinateurs et autres outils utiles au montage d'un projet (Business models, Pack Office, Gestion, juridique, etc.).

Ces temps de travail collaboratifs seront également l'occasion pour vous de **participer à des ateliers de groupe au sein de structures participatives** comme des incubateurs, de **visiter des entreprises et des ateliers** en relation avec votre domaine d'activité, de **rencontrer et d'échanger avec des entrepreneurs**, ... Cette **immersion dans le milieu de l'entrepreneuriat** sera une plus-value essentielle dans la construction de votre projet.

## COMMENT INTEGRER L'ERP ?

### LE PROCESSUS DE SELECTION

**Du 15 décembre 2014 au 31 Janvier 2015 envoi des candidatures** et analyse des dossiers par le jury d'admission

**Du 2 au 13 Février entretiens individuels** de motivation (à la Cité des Métiers de Paris 19<sup>ème</sup>)

**Du 16 au 20 Février délibération** du Jury (Diagnostic d'adéquation « Parcours/Compétences/Projet »)

# LES METHODES D'EVALUATION

- **Un processus d'auto-évaluation** des porteurs de projets. Chaque étape clé sera co-validée par l'encadrement et le stagiaire sur un principe de cohérence entre le projet, l'environnement et les compétences.
- **La mise en place d'un Jury Final.** Une fois formé aux techniques de l'Elevator Pitch, le stagiaire pourra tester cet outil face aux membres du Jury.
- **L'évaluation technique.** Évaluation qualitative et quantitative du projet. Les outils : fiche de suivi individuelle, grille d'analyse des motivations, recueil des attentes et besoins.

# A LA CLE DE LA FORMATION

**UN DIPLOME CERTIFIÉ PAR LE GRDR ET L'ENSEMBLE DES  
PARTENAIRES DE L'ERP**

+

**LA STRUCTURATION DE SON PROJET D'ACTIVITÉ**

+

**L'INTÉGRATION A UN RÉSEAU DE PARTENAIRE TERRITORIAUX ET  
ASSOCIATIF**

+

**UN PORTFOLIO DE SON PARCOURS À L'ERP**



## MODALITÉS D'INSCRIPTION

Le **dossier d'inscription** ci-joint est à retourner **avant le 31 Janvier**

- Par mail : [erp@grdr.org](mailto:erp@grdr.org)
- Par courrier au Grdr l'adresse suivante: Association Grdr 66/72 rue Marceau, 93 558 Montreuil.
- En cliquant sur : Formulaire en ligne  
(appuyez sur ctrl + clic sur « formulaire en ligne » pour suivre le lien)

Grdr 2014  
Coordination projet : Jonathan Stebig  
Conception graphique : Temiloluwa Fafowora  
Tout droits réservés  
Décembre 2014