

Catalogue des formations 2026

Propage-s ASBL

Version février 2026



Catalogue des Formations - Propage-s 2026

Toutes nos formations peuvent être adaptées, construites sur mesure, et d'autres thématiques peuvent être créées sur demande. Toutes nos formations sont gratuites grâce au soutien du Fonds social européen. Pour toute information, contactez-nous à l'adresse info@propage-s.be

Résultats attendus – Montée en compétences – FSE+

Au travers de ses formations, Propage-s forme les entrepreneurs, managers et dirigeants de l'économie sociale dans le développement de leurs compétences. Inscrit dans le cadre du **Programme FSE+ 2021-2027 Wallonie Bruxelles**, notre projet **A000264 "Formation des entrepreneurs en économie sociale"** vise à former des travailleurs ou des individus liés à l'économie sociale (ou aspirant à y adhérer), à la création, au développement et à la gestion de l'entreprise sociale, au travers d'un processus formatif.

Les formations proposées favorisent l'acquisition d'une méthodologie, le développement d'une capacité d'analyse et d'opérationnalisation, ainsi que l'appropriation d'outils directement réutilisables sur le terrain.

L'objectif est de renforcer l'autonomie, la prise de décision et les compétences managériales et entrepreneuriales, dans une logique de professionnalisation durable au service de l'économie sociale.

Table des matières

1. Gouvernance et gestion de projets	5
1.1. Travailler en collectif (3h30).....	5
1.2. Concevoir les étapes pour piloter une stratégie gagnante (1 journée).....	5
1.3. Construire l'ADN de votre projet : valeurs, mission et vision (4h00).....	6
1.4. Fondations de Gouvernance : structurer la prise de décision avant la création d'une organisation (3h00)	6
1.5. Attirer des clients et des partenaires : clarifier ce qui rend votre projet unique (4h00).....	7
1.6. Le Business Model Canva (BMC) (3h00).....	8
2. Juridique	9
2.1. Choisir le bon statut juridique pour son activité : via une société de portage (SMART), en tant qu'indépendant ou créer une structure (3h30).....	9
2.2. Comprendre et élaborer les statuts d'une ASBL (3h30)	9
2.3. ASBL OU SC : quelle structure pour votre projet en économie sociale ? (3h30)....	10
2.4. Les obligations légales et administratives des ASBL (3h30).....	11
2.5. Les obligations légales et administratives des sociétés coopératives (4h00).....	11
2.7. De ASBL à coopérative : avantages et inconvénients de se transformer (3h00) ...	12
2.8. Transmission d'entreprise en économie sociale (4h00).....	13
2.9. Facturation électronique structurée (2h00).....	14
2.10. Tax Shelter pour start-up et scale-up (4h00)	14
3. Finance & comptabilité	16
3.1. La comptabilité simplifiée pour une petite ASBL (4h00) + module sur la facturation électronique (2h00)	16
3.2. Construire un budget prévisionnel (3h00)	16
3.3. Le plan financier : notions de base (3h30)	17
3.4. Définir un modèle économique viable pour son projet (3h00)	18
3.5. La trésorerie : un outil essentiel pour gérer son projet (4h00)	18



3.6.	Identifier ses besoins financiers et réfléchir à sa stratégie de financement (3h00).....	19
4.	Communication & Marketing	20
4.1.	Communiquer localement pour votre entreprise sociale (1 journée)	20
4.2.	Présence digitale & ancrage local (1 journée).....	20
4.3.	Je révèle mon potentiel de fundraising et je booste l'impact de mon projet (1 ou 2 journées).....	21
4.4.	Étude de marché (1 journée).....	21
4.5.	Après l'étude de marché : construire sa stratégie de commercialisation (1 journée).22	
4.6.	Pitch & présentation : l'art de captiver en images et en mots (1 journée)	22
4.7.	De l'idée au financement : construisez un pitch qui marque les esprits (3h00).....	23

1. Gouvernance et gestion de projets

1.1. Travailler en collectif (3h30)

Améliorez la cohésion au sein de votre équipe

Objectifs de la formation :

Renforcer la communication, la collaboration et la cohésion d'équipe. Cette formation s'adresse aux membres d'une équipe et à leurs managers.

Contenu de la formation :

La formation aborde les questions de dynamiques de groupe (Tuckman, rôles Belbin), la gestion des conflits ainsi que les rituels de cohésion.

La méthodologie de la formation est la suivante : théorie interactive, études de cas, atelier de rétrospective et feedback pair-à-pair.

1.2. Concevoir les étapes pour piloter une stratégie gagnante (1 journée)

Pour en finir avec les "réunions stratégiques" mal préparées et sans lendemain.

Objectifs de la formation :

Comprendre ce qu'est une stratégie, Identifier les conditions de réussite de la mise en place d'une démarche stratégique, Comprendre et intégrer les étapes clés d'un processus stratégique.

Contenu de la formation :

Nous allons mettre en place une "réflexion stratégique", le mot est lâché, mais que cela comporte-t-il ? Avons-nous réellement mis en place une démarche ou est-ce un one shot ?

Nous abordons les contours de la stratégie, ce que nous pouvons convenir comme étant la stratégie et ce qui n'en est pas. Ensuite, l'attention se porte sur les étapes et les conditions qui doivent être gérés pour mettre en place une réflexion stratégique qui portera ses fruits.

1.3. Construire l'ADN de votre projet : valeurs, mission et vision (4h00)

Donnez du sens à votre action et alignez votre équipe autour d'un projet commun.

Objectifs de la formation :

Cette formation vous permettra de définir ensemble la mission, la vision et les valeurs de votre projet, pour créer une identité forte, renforcer la cohésion de votre équipe et guider vos décisions futures

Contenu de la formation :

À travers des ateliers interactifs et collaboratifs, vous aborderez :

Les trois piliers d'un projet collectif : formuler une vision inspirante, une mission claire et des valeurs partagées.

Des méthodes concrètes pour co-construire ces éléments avec votre équipe et les ancrer dans votre gouvernance.

1.4. Fondations de Gouvernance : structurer la prise de décision avant la création d'une organisation (3h00)

Avant que la société ne soit créée, le collectif doit prendre des décisions, il est important qu'un cadre soit déjà proposé pour assurer une gouvernance partagée.

Objectifs de la formation :

- Aborder la gouvernance : c'est quoi et ça commence où ?
- Identifier ses différents aspects : informels, formels, en projet ;
- Définir les premiers contours d'une gouvernance partagée avant la création.

Contenu de la formation :

Les projets collectifs peuvent générer des avantages en termes de force de travail, de mutualisation et de pérennité des projets ou des entreprises. Mais pour tirer le meilleur de ces projets, la gestion de la gouvernance ne s'improvise pas, ou le moins possible.

La formation porte sur le partage de bonnes pratiques et conditions qu'il est bon de remplir pour avancer dans le projet avec le moins de courts-circuits possibles.

Nous partirons de notions générales au sujet de la gouvernance et de la gestion de projet.

Ensuite, nous envisagerons des outils (feuille de route, tableau de gouvernance, échange de redevabilités, etc...) pour aider les porteurs de projet à y voir clair, ensuite, nous réagirons sur les cas concrets posés par les participants.

1.5. Attirer des clients et des partenaires : clarifier ce qui rend votre projet unique (4h00)

Clarifier son positionnement et attirer plus aisément les partenaires et les publics essentiels à sa mission.

Objectifs de la formation :

L'objectif de cette formation est de vous aider à renforcer la cohérence entre votre mission et vos activités et de mettre en mots ce qui vous rend unique afin d'attirer plus facilement les bons clients et partenaires.

Contenu de la formation :

Au fil d'une demi-journée interactive, vous découvrirez les éléments essentiels qui permettent de rendre un projet distinctif et attractif. À travers des exemples concrets, des outils pratiques et des exercices guidés, vous apprendrez à clarifier votre *proposition de valeur* et comment la communiquer de manière simple et convaincante. La formation repose sur une démarche progressive : compréhension, exploration, formulation et mise en pratique.

Au programme :

- Comprendre ce qu'est une proposition de valeur et en quoi elle est utile ;
- Identifier précisément vos publics cibles (outils : persona, empathy map) ;

- Formuler ce qui rend votre projet unique (outil : Value Proposition Canvas) ;
- Comment utiliser cette proposition de valeur : communication, financement, pitch, ...

1.6. Le Business Model Canva (BMC) (3h00)

Le Business Model Canva est un outil qui semble tout doucement passer de mode. Ce n'est pas un outil miracle, mais il peut encore rendre des services !

Objectifs de la formation :

- Acquérir une compréhension des usages du BMC ;
- Être capable d'identifier les actions à mettre en place à chaque phase du cycle de vie de son projet ;
- Être capable de penser le modèle économique et les flux de son projet et de le présenter.

Contenu de la formation :

“Qui n'a qu'un marteau comme outil pense que tous les problèmes ont une tête de clou”. Le BMC n'est pas l'outil miracle qu'on nous a parfois vendu mais il reste néanmoins utile à différents niveaux.

Cette formation clarifie les usages du BMC, la façon de l'utiliser selon le degré de maturité du projet.

2. Juridique

2.1. Choisir le bon statut juridique pour son activité : via une société de portage (SMART), en tant qu'indépendant ou créer une structure (3h30)

Passer par la SMART, devenir indépendant ou créer une structure ? Découvrez quel statut convient le mieux à votre projet.

Objectifs de la formation :

- Démystifier le paysage juridique en comprenant les différences fondamentales entre l'entreprise individuelle et l'ASBL ou la société
- Comparer concrètement les options : statut d'indépendant, passage par une société de portage (ex : Smart), création d'une ASBL ou d'une société.
- Sécuriser votre lancement en mesurant les impacts en matière de responsabilité, de protection du patrimoine et d'obligations
- Analyser votre projet au regard des critères pertinents

Contenu de la formation :

- Les différents statuts juridiques possibles : via une société de portage (SMART), en tant qu'indépendant ou création d'une personne morale (ASBL ou société)
- Les points communs et différences entre les statuts juridiques
- Les avantages et inconvénients de chacun
- Des critères déterminants
- Les évolutions possibles
- Des cas pratiques

2.2. Comprendre et élaborer les statuts d'une ASBL (3h30)

Acquérir les bases nécessaires pour mettre en place des statuts clairs, adaptés à votre projet et conformes aux exigences légales.

Objectifs de la formation :

- Comprendre l'utilité et les spécificités des statuts d'une ASBL ;
- Identifier les exigences légales relatives à la rédaction des statuts ;
- Explorer les différentes thématiques abordées dans les statuts ;
- Se poser les bonnes questions pour élaborer des clauses adaptées au projet et à la gouvernance envisagés pour son ASBL ;
- Découvrir la procédure de modification des statuts.

Contenu de la formation :

- Notion et utilité des statuts ;
- Spécificités de l'ASBL ;
- Exigences légales minimales ;
- Principales thématiques dans les statuts d'une ASBL ;
- Questions à se poser ;
- Procédure de modification des statuts.

2.3. ASBL OU SC : quelle structure pour votre projet en économie sociale ? (3h30)

Comprendre les principales caractéristiques des ASBL et des coopératives et décider de la structure qui convient le mieux à votre projet.

Objectifs de la formation :

- Comprendre les principales caractéristiques des ASBL et des SC ;
- Identifier les différences et les points communs entre ces deux structures ;
- Aider à choisir la structure la mieux adaptée à votre projet ou organisation ;
- Comprendre les évolutions possibles.

Contenu de la formation :

- Introduction aux structures juridiques en économie sociale ;
- Mise en comparaison des deux structures : Différences et points communs ;
- Avantages et contraintes liées à chaque structure ;
- Evolution de l'organisation (transformation, combinaison ASBL et SC) ;
- Critères de décision et implications du choix de la forme juridique.

2.4. Les obligations légales et administratives des ASBL (3h30)

Vous repartirez avec une check-list des obligations principales et des modèles de certains documents pour la gestion d'une ASBL.

Objectifs de la formation :

- Identifier les principales obligations légales, comptables et administratives au cours de la vie d'une ASBL ;
- Se familiariser avec les outils et documents de gestion juridique et administrative adaptés aux ASBL ;
- Anticiper les échéances-clés de la vie d'une ASBL.

Contenu de la formation :

- Obligations en matière de comptabilité et de fiscalité ;
- Obligations en matière de gouvernance (Organisation et tenue des réunions de l'organe d'administration et de l'AG, procès-verbaux, mandats, registre des membres, registre UBO, etc) ;
- Obligations en matière d'assurances ;
- Obligations propres aux ASBL (recours à des bénévoles, collecte de dons).

2.5. Les obligations légales et administratives des sociétés coopératives (4h00)

Vous repartirez avec une check-list des obligations principales et des modèles de certains documents pour la gestion d'une société coopérative.

Objectifs de la formation :

Identifier les principales obligations légales, comptables et administratives des sociétés coopératives

Se familiariser avec les documents et outils nécessaires à une gestion conforme.

Anticiper les échéances-clés de la vie d'une coopérative

Contenu de la formation :

- Obligations comptables et fiscales ;
- Obligations liées à la gouvernance et aux organes légaux ;
- Obligations liées aux parts ;
- Obligations en cas de difficultés financières ;
- Obligations d'assurance ;
- Risques en cas de non-respect des obligations et bonnes pratiques pour sécuriser la gestion juridique et administrative.

2.6. Les agréments en économie sociale (4h00)

Les agréments en économie sociale : mieux comprendre pour faire un choix éclairé.

Objectifs de la formation :

- Comprendre les différents types d'agréments dans l'économie sociale en Belgique et leur importance pour les acteurs du secteur ;
- Identifier les conditions d'octroi et les critères d'éligibilité des agréments ;
- Analyser les implications juridiques liées à chaque agrément et leurs avantages.

Contenu de la formation :

- Economie sociale en Belgique et agréments existants ;
- Analyse des spécificités des agréments (SC agréée, SC agréée comme ES, initiative d'économie sociale, entreprise insertion, IDESS, CISP, ETA) ;
- Avantages et contraintes des principaux agréments ;
- Dispositifs d'insertion socio-professionnelle ;
- Conditions d'octroi des agréments ;
- Echanges sur les projets des participants et les agréments envisagés.

2.7. De ASBL à coopérative : avantages et inconvénients de se transformer (3h00)

Transformer son ASBL en une société coopérative : explorer une nouvelle possibilité.

Objectifs de la formation :

- Comprendre le modèle coopératif et son fonctionnement ;
- Identifier les différences au niveau des obligations légales et de gouvernance entre une ASBL et une SC ;
- Évaluer les avantages et inconvénients d'une transformation ;
- Découvrir les portes d'entrée au financement ;
- Anticiper et préparer une éventuelle transformation.

Contenu de la formation :

- Présentation des sociétés coopératives et de ses spécificités ;
- Comparaison entre société coopérative et ASBL ;
- Réflexion sur l'opportunité de transformer une ASBL en société coopérative ;
- Présentation d'un modèle de société coopérative avec les différents agréments ;
- Présentation de la procédure de transformation d'une ASBL en société coopérative agréée comme entreprise sociale.

2.8. Transmission d'entreprise en économie sociale (4h00)

La transmission d'entreprise en économie sociale, une alternative à la création d'une nouvelle entreprise et à la cessation d'activité.

Objectifs de la formation :

Connaître les différentes options juridiques lors d'une transmission d'entreprise (avec leurs avantages et inconvénients)

Contenu de la formation :

- Introduction ;
- Avantages par rapport à une création d'entreprise ex nihilo ;
- Personne physique ? Personne morale (société/ASBL) ;
- Universalité/branche d'activité ;
- Cession de fonds de commerce ;
- Cession d'actions ;
- Fiscalité ;
- Droit social.

2.9. Facturation électronique structurée (2h00)

Tout savoir sur les obligations légales en matière de facturation électronique structurée.

Objectifs de la formation :

Connaître vos obligations légales en matière de facturation électronique à partir du 1^{er} janvier 2026.

Contenu de la formation :

- Introduction ;
- Cadre légal / définitions ;
- Qui est concerné ?
- PEPPOL et facturation électronique ;
- Avantages et inconvénients ;
- Solutions existantes sur le marché ;
- Avantages fiscaux ;
- Sanctions ;
- Liens.

2.10. Tax Shelter pour start-up et scale-up (4h00)

Un outil pour investir dans l'économie locale

Objectifs de la formation :

Connaitre toutes les informations pertinentes sur le dispositif fiscal « Tax Shelter », tant pour les start-ups que pour les scale-up.

Contenu de la formation :

- Introduction ;
- Cadre légal ;
- Start-up/scale-up ;
- Quel est le montant de la réduction d'impôt ?



- Quelles sont les entreprises concernées ?
- Qui peut bénéficier de la réduction d'impôt ?
- Conditions à respecter.

3. Finance & comptabilité

3.1. La comptabilité simplifiée pour une petite ASBL (4h00) + module sur la facturation électronique (2h00)

Comprendre et gérer la comptabilité simplifiée d'une petite ASBL sans être comptable. Connaître les enjeux et obligations liés à la facturation électronique obligatoire en Belgique.

Objectifs de la formation :

- Comprendre le fonctionnement de la comptabilité simplifiée d'une petite ASBL ;
- Identifier les obligations légales et comptables applicables à une petite ASBL ;
- Préparer les comptes annuels simplifiés sans être comptable de formation ;
- Comprendre les enjeux et obligations liés à la facturation électronique obligatoire en Belgique.

Contenu de la formation :

- Principes et obligations comptables spécifiques aux petites ASBL ;
- Notions et étapes pour établir les comptes annuels simplifiés : tenue du livre comptable, préparation de l'état des recettes et dépenses, de l'état du patrimoine et de l'inventaire ;
- Calendrier des formalités comptables ;
- Cas pratique dans un tableur pour assimiler les principes et les obligations comptables ;
- Introduction à la facturation électronique obligatoire à partir du 1^{er} janvier 2026 (cf. description supra).

3.2. Construire un budget prévisionnel (3h00)

Apprendre à planifier ses revenus et dépenses pour piloter son projet, anticiper ses besoins financiers et préparer un budget à présenter à l'assemblée générale en complément des comptes annuels.

Objectifs de la formation :

- Comprendre ce qu'est un budget et son utilité pour la gestion d'un projet ;
- Identifier les différentes composantes d'un budget ;

- Apprendre les étapes pour construire un budget simple et réaliste ;
- Relier le budget prévisionnel au suivi budgétaire : analyse des écarts.

Contenu de la formation :

- Définition et rôle du budget dans la gestion quotidienne d'une structure ;
- Identification des composantes du budget (sources de revenus et poste de dépenses, notion de trésorerie) ;
- Méthodologie pour construire un budget réaliste, complétant les comptes annuels ;
- Importance de différents scénarios et analyse des périodes sensibles ;
- Suivi régulier du budget afin de l'utiliser comme outil de pilotage ;
- Exercice pratique.

3.3. Le plan financier : notions de base (3h30)

Comprendre à quoi sert un plan financier, ce qu'il doit contenir et comment l'utiliser comme outil de réflexion et de décision pour structurer un projet, au-delà de l'obligation légale.

Objectifs de la formation :

- Comprendre les obligations légales liées au plan financier ;
- Découvrir son utilité dans la structuration et la pérennité d'un projet ;
- Identifier les composantes principales d'un plan financier ;
- Comprendre la distinction entre la rentabilité et la trésorerie.

Contenu de la formation :

- Définition d'un plan financier et son cadre légal ;
- Comprendre les notions clefs : rentabilité (compte de résultat - modèle économique), trésorerie (plan et tableau de trésorerie), stratégie de financement (bilan - besoins financiers) ;
- Mini cas pratique d'un plan financier simplifié.

3.4. Définir un modèle économique viable pour son projet (3h00)

Traduire son projet (business model) en hypothèses chiffrées afin d'évaluer sa viabilité et d'éclairer les décisions.

Cette formation s'adresse à des porteurs de projet ayant déjà travaillé sur les bases de leur projet : activités, proposition de valeur, public cible, etc. Le travail sur le modèle économique permet de traduire ces choix en hypothèses financières et constitue une première étape dans l'élaboration d'un plan financier.

Objectifs de la formation :

- Comprendre ce qu'est un modèle économique et son rôle dans la viabilité d'un projet ;
- Identifier les différentes sources de revenus et estimer les coûts liés au projet ;
- Choisir et utiliser des indicateurs clés pour prendre des décisions éclairées ;
- Repérer les points de fragilité et les leviers pour ajuster le modèle économique.

Contenu de la formation :

- Définition du modèle économique, son rôle dans la viabilité d'un projet et le lien avec le business model ;
- Comprendre les principales composantes d'un modèle économique : source de revenus (directes et indirectes), coûts (fixes et variables), investissements, hypothèses clés ... ;
- Identifier les indicateurs économiques essentiels (seuil de rentabilité, taux de marge, taux de remplissage, volume d'activité ...) ;
- Application dans un cas pratique ;
- Pistes d'adaptation et d'évolution du modèle.

3.5. La trésorerie : un outil essentiel pour gérer son projet (4h00)

Apprendre à suivre et anticiper la trésorerie de sa structure afin d'éviter les tensions financières et sécuriser la continuité du projet.

Objectifs de la formation :

- Comprendre ce qu'est la trésorerie et pourquoi elle est essentielle pour assurer la viabilité et pérennité d'un projet ;
- Distinguer clairement le résultat et la trésorerie ;

- Construire un plan de trésorerie de base ;
- Identifier les périodes à risque et anticiper les besoins de trésorerie ;
- Utiliser la trésorerie comme outil d'aide à la décision au quotidien.

Contenu de la formation :

- Définition de la trésorerie et rôle dans la gestion du projet ;
- Différence entre le résultat et la trésorerie ;
- Principes et étapes pour construire un plan de trésorerie ;
- Lecture et analyse d'un exemple concret ;
- Astuces pour anticiper les besoins de trésorerie et éviter les découverts.

3.6. Identifier ses besoins financiers et réfléchir à sa stratégie de financement (3h00)

Apprendre à identifier et chiffrer les besoins financiers de son projet afin de réfléchir à une stratégie de financement réaliste et adaptée.

Objectifs de la formation :

- Identifier et chiffrer les besoins financiers liés au démarrage d'un projet ;
- Distinguer les différents types de besoins financiers : investissements, frais de lancement et trésorerie ;
- Appréhender la faisabilité économique du projet au regard des ressources mobilisables ;
- Identifier des pistes de financement adaptées au projet.

Contenu de la formation :

- Identifier ses besoins financiers au démarrage et comprendre pourquoi c'est une étape importante ;
- Différencier les types de besoins : investissements, frais de lancement et besoins de trésorerie ;
- Déterminer les besoins en ressources humaines, matérielles et logistiques ;
- Traduire ces besoins en termes financiers (budget de lancement) ;
- Premiers repères pour réfléchir à la stratégie de financement : cohérence entre besoins, risques et capacités du projet.

Formation liée : l'idéal est de suivre ensuite la formation « 4.3. Je révèle mon potentiel de fundraising et je booste l'impact de mon projet ».

4. Communication & Marketing

4.1. Communiquer localement pour votre entreprise sociale (1 journée)

Communiquer avec un ancrage local

Objectifs de la formation :

La formation vise à élaborer et déployer une stratégie de communication à ancrage locale.

Contenu de la formation :

- Stratégie ;
- Storytelling ;
- Outils offline & digital.

La méthodologie est la suivante : ateliers Thiagi collaboratifs, simulations et plan d'action.

4.2. Présence digitale & ancrage local (1 journée)

Renforcer sa visibilité en ligne.

Objectifs de la formation :

Choisir et utiliser des outils digitaux adaptés au contexte local de votre projet.

Contenu de la formation :

- Réseaux géolocalisés ;
- Newsletters ;
- SEO ;
- Landing page ;
- Plan d'actions.

La méthodologie est la suivante : atelier diagnostique et cas pratiques, activités dynamiques et collaboratives.

4.3. Je révèle mon potentiel de fundraising et je booste l'impact de mon projet (1 ou 2 journées)

Levée de fonds et impact de mon projet

Objectifs de la formation :

L'objectif de la formation est d'acquérir les fondamentaux du fundraising adapté à l'économie sociale en développant vos compétences en communication, planification stratégique et mobilisation des parties prenantes pour construire une stratégie personnalisée renforçant l'impact de votre organisation

Contenu de la formation :

Créer sa mission, sélectionner les bons leviers, mettre en place une stratégie cohérente, plan d'action concret, suivi et fidélisation des donateurs.

La méthodologie est la suivante : exposés interactifs, simulations, jeux de rôles, activités dynamiques et collaboratives.

L'idéal est d'avoir suivi la formation « 3.6. J'établis ma stratégie de financement » en amont afin de connaître son besoin financier réel.

Formation liée : « De l'idée au financement : construisez un pitch qui marque les esprits ».

4.4. Étude de marché (1 journée)

Valider une idée et comprendre son environnement.

Objectifs de la formation :

Identifier les besoins réels du public, analyser le contexte, définir les opportunités et les risques pour sécuriser le lancement d'un projet.

Contenu de la formation :

- Analyse des publics ;

- Enquêtes terrain ;
- Outils de diagnostic (SWOT, PESTEL) ;
- Validation des hypothèses et premières conclusions stratégiques.

La méthodologie est la suivante : exercices pratiques, mini-enquêtes, ateliers collaboratifs, outils simples et réutilisables pour une étude de marché adaptée à l'ESS.

4.5. Après l'étude de marché : construire sa stratégie de commercialisation (1 journée)

Structurer sa stratégie commerciale.

Objectifs de la formation :

- Transformer les résultats de l'étude en décisions commerciales ;
- Définir son positionnement, son offre et ses priorités d'action.

Contenu de ma formation :

- Proposition de valeur ;
- Segmentation ;
- Construction de l'offre ;
- Choix des canaux ;
- Plan d'action.

La méthodologie est la suivante : ateliers Thiagi, outils visuels, cas pratiques et création d'un plan d'action personnalisé.

4.6. Pitch & présentation : l'art de captiver en images et en mots (1 journée)

Pour en finir avec les "réunions stratégiques" mal préparées et sans lendemain

Objectifs de la formation :

Comprendre ce qu'est une stratégie, Identifier les conditions de réussite de la mise en place d'une démarche stratégique, Comprendre et intégrer les étapes clés d'un processus stratégique.

Contenu de la formation :

Nous allons mettre en place une "réflexion stratégique", le mot est lâché, mais que cela comporte-t-il ? Avons-nous réellement mis en place une démarche ou est-ce un one shot ?

Nous abordons les contours de la stratégie, ce que nous pouvons convenir comme étant la stratégie et ce qui n'en est pas. Ensuite, l'attention se porte sur les étapes et les conditions qui doivent être gérés pour mettre en place une réflexion stratégique qui portera ses fruits.

4.7. De l'idée au financement : construisez un pitch qui marque les esprits (3h00)

Apprenez à construire un discours et des slides percutants pour trouver du financement.

Objectifs de la formation :

Cette formation vous donnera les clés pour construire un pitch efficace, alliant un discours convaincant et des supports visuels impactants. Vous apprendrez à structurer votre présentation pour mettre en avant la valeur sociale et économique de votre projet, et ainsi séduire les financeurs.

Contenu de la formation :

- Comment structurer un discours clair et percutant : quelles informations inclure, comment les organiser et quels messages clés mettre en avant.
- Les techniques et outils pour créer des slides visuellement attrayantes
- Les bonnes pratiques pour adapter votre pitch selon le public et le contexte, et répondre aux attentes spécifiques des investisseurs en économie sociale.

4.8. Pitch : apprendre à convaincre en 120 secondes (3h00)

Captez l'attention et marquez les esprits en un temps record.

Objectifs de la formation :

Apprendre à présenter votre projet en 2 min top chrono pour convaincre des partenaires, des investisseurs ou des clients, et créer des opportunités concrètes.

Contenu de la formation :

Dans un monde où le temps est une ressource rare, savoir présenter son projet de manière claire, concise et percutante est un atout majeur. Cette formation vous apprendra à construire un “elevator pitch” efficace, capable de susciter l’intérêt et d’ouvrir des portes en seulement 2 minutes.

À travers des exercices pratiques et des mises en situation, vous découvrirez :

- La structure idéale d’un elevator pitch : comment organiser vos idées pour un impact maximal ;
- Les techniques pour capter l’attention dès les premières secondes et maintenir l’intérêt jusqu’à la fin ;
- L’art de s’adapter à son public : ajuster votre discours selon vos interlocuteurs (investisseurs, clients, partenaires) ;
- Des astuces pour gagner en confiance et livrer votre pitch avec aisance et conviction.