

# Programme de formation

## Les Elevateurs

Le 1er programme d'accompagnement dédié aux futurs commerçants

**Nous contacter**

 [leselevateurs@mbale.fr](mailto:leselevateurs@mbale.fr)

 [les\\_elevateurs](https://www.instagram.com/les_elevateurs)

 06 81 00 33 05



## Devenir commerçant, ça commence maintenant

Cette brochure d'information vous donnera tous les détails de notre formation «*Les Elevateurs*» pour contruire votre projet pas à pas afin de vous lancer dans les meilleures conditions.

Les modules de formation, le planning type, nos experts et l'équipe : on vous explique tout !

Pour vous inscrire et participer à la formation, contactez-nous par mail ou via le téléphone renseigné sur cette brochure.

N'hésitez pas, nous sommes disponibles pour vous accompagner et faire avancer votre projet !

**P.1**

01 Vue  
d'ensemble



**P.3**

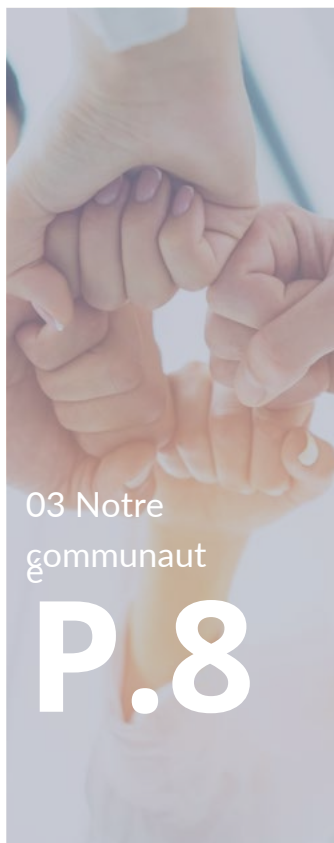
02 Planning et  
description de  
la formation

03 Notre  
communaut

**P.8**

**P.12**

04 Notre équipe



# 01

## Vue d'ensemble



### Edito

"Les Éleveurs" sont nés d'un **constat** : les futurs commerçants souffrent d'un **manque d'accompagnement et de formation** pour ouvrir leur commerce.

La formation des Éleveurs a pour ambition d'**accompagner les porteurs de projet** qui souhaitent voir leur rêve de création de commerce se concrétiser.

Pas à pas, au fil des modules, l'idée va se **transformer** en projet et **aboutir** à la création d'un commerce.

Pas à pas, au fil des modules, l'idée va se **transformer** en projet et **aboutir** à la création d'un commerce.

L'ensemble des thématiques de la création d'entreprise sont abordées. L'accompagnement est primordial lorsque l'on envisage de créer.

C'est sur cette conviction que "Les Éleveurs" ont été créés: le **premier programme d'accompagnement dédié aux futurs commerçants "Les Elévateurs"**.

*Aurora HUGOT*



# LES ÉLÉVATEURS, c'est quoi ?

## Une formation complète

Les élévateurs est un programme d'accompagnement dédié aux futurs commerçants.

### Notre objectif ?

Transmettre, à nos apprenants les clefs de succès nécessaires au lancement d'un commerce de proximité. Le programme, **co-construit avec des commerçants**, aborde l'ensemble des thématiques qu'un porteur de projet rencontre en ouvrant un commerce de proximité.

### Notre valeur ajoutée ?

Nous sommes spécialisés dans l'accompagnement des projets éco et socio-responsables. Persuadés que le commerce de demain est **un commerce qui répond aux attentes du marché**, à savoir un commerce à impact positif sur l'économie et sur la société.

## Apprendre à penser comme un entrepreneur

En dehors de l'acquisition d'un panel de compétences nécessaires au lancement d'un commerce de proximité, **nos porteurs de projet sont également formés au métier d'entrepreneur-commerçant**. Dans le cadre d'un environnement qui évolue rapidement, prévoir les évolutions de votre commerce, y **anticiper les risques** et réagir au bon moment font parties intégrantes du métier de commerçant (en dehors de toutes les tâches qui lui sont rattachées).

## Intégrer une communauté

Intégrer notre programme c'est aussi **intégrer une communauté soudée d'experts** (expert-comptable, banquier, avocat, juriste, architecte d'intérieur, directeur grand groupe, consultant en communication), **de commerçant.e.s et d'anciens élèves**.

# 02 Planning et description de la formation

## ☆☆ **Module 1 : Poser les bases de son projet** ☆☆

**Objectif : Cadrer et formaliser votre projet de commerce.**

### ● **Cours en ligne sur la plateforme (3h)**

Les 3 phases de la création d'un commerce de proximité

Pré-crédation : L'idée et la motivation

Crédation : Statuts et formalités

Le démarrage et les premiers mois d'activité

Le concept du skateboard : Il faut commencer simple !

Le monde change, construisons des business responsables

### ● **Cas pratiques**

- Réaliser son étude de marché
- Réaliser son analyse SWOT
- Définir ses personas
- Construire sa plateforme de marque
- Etablir son business modèle canvas

### ● **Boîte à outils du module**



5 guides pratiques à télécharger



## Module 2 - Financer votre projet

Objectif : Comprendre le fonctionnement d'un plan financier et élaborer le business plan de votre commerce à 3 ans.

### Cours en ligne sur la plateforme (3h30)

Comment réaliser un business plan adapté à son commerce de proximité ? (1/2)

Comment réaliser un business plan adapté à son commerce de proximité ? (2/2)

Les 3 outils incontournables d'un plan financier prévisionnel

Comment préparer sa recherche de financement ?

Préparer ses pitch de rendez-vous de financement : prenons l'exemple de la banque

Le prêt d'honneur avec Initiative France

### Cas pratique

- Réaliser son plan financier et son business plan

### Boîte à outils du module



8 guides pratiques à télécharger



## ♥ Module 3 - Soigner votre lieu ♥

Objectif : Préparer l'installation de son projet de création de commerce.

### ● Cours en ligne sur la plateforme (5h)

Comment trouver son emplacement ?  
Bail commercial, pas de porte... Qu'est-ce que c'est ? (1/2)  
La cession d'un fonds de commerce (2/2)  
Comment aménager son commerce de proximité (intérieur, extérieur) ?  
Soigner sa devanture  
Comment choisir ses équipements ?  
Qu'est-ce que l'assurance pour une entreprise ?  
L'assurance professionnelle, quesako ?  
Comment fonctionne l'assurance pour vos biens et vos locaux ?  
Assurance : qu'est-ce que la perte d'exploitation ?

### ● Cas pratiques

- Trouver l'emplacement idéal pour son futur commerce
- Etablir l'aménagement de votre prochain local (moodboard et cahier des charges)

### ● Boîte à outils du module



5 guides pratiques à télécharger



## ⚖️ Module 4 - Choisir votre statut juridique ! ⚖️

Objectif : Préparer et réaliser les formalités administratives de création de son entreprise.

### ● Cours en ligne sur la plateforme (3h)

Comment choisir son statut juridique ?  
Le statut social du dirigeant  
Comment s'immatriculer ?  
Comment protéger la marque de sa boutique ?  
Les conditions générales de ventes (CGV)

### ● Cas pratiques

- Identifier une structure juridique pour son commerce de proximité
- Déposer sa marque (nom de son commerce)

### ● Boîte à outils du module



3 guides pratiques à télécharger





## Module 5 - Se faire connaître et fidéliser vos clients

Objectif : Structurer et mettre en œuvre sa stratégie de communication et marketing.

### ● Cours en ligne sur la plateforme (3h)

5 exemples de commerces de proximité qui cartonnent sur les réseaux sociaux  
Comment être visible en ligne et hors ligne pour un commerce de proximité ?  
Comprendre le fonctionnement des réseaux sociaux

### ● Cas pratiques

- Créer sa page Facebook
- Créer un page Instagram
- Créer un compte Google My Business
- Définir son plan de communication pour le lancement de sa boutique

### ● Boîte à outils du module



4 guides pratiques à télécharger



## Module 6 - Gestion de la relation fournisseur

Objectif : Exercer la mission d'organisation et de suivi de ses fournisseurs.

### ● Cours en ligne sur la plateforme (2h30)

Comment trouver vos fournisseurs (où, quand, comment) ?

Quelle relation avoir avec ses fournisseurs et comment bien négocier ?

Comment gérer vos commandes, vos livraisons et vos retours ?

### ● Boîte à outils du module

2 guides pratiques à télécharger



## Module 7 - Être entrepreneur commerçant

Objectif : Exercer le rôle de commerçant

### Cours en ligne sur la plateforme (6h30)

Introduction à l'expérience client  
De la première émotion à la perception  
Comment gérer la relation client ?  
Le client : Votre ambassadeur  
L'expérience client passe par vous  
L'expérience client passe par la différenciation de vos produits  
Le marché a toujours raison  
Une expérience sensorielle pour une expérience unique  
Les clés du succès  
Conclusion sur l'expérience client  
Le CRM  
La fidélité  
Devenir "employeur de main d'oeuvre"

### Boîte à outils du module

2 guides pratiques à télécharger



## Module 8 - 100% éco-responsable

MODULE BONUS

### Cours en ligne sur la plateforme (3h30)

Introduction  
Énergie  
Déchets  
La logistique urbaine  
Les mobilités

# 03

## Notre communauté



Passionnée et inspirante, **notre communauté vous ouvre tout son savoir** pour vous aider en tant que futur commerçant. Elle est **composée d'experts**, commerçant.e.s et d'**anciens élèves** avec lesquels vous pourrez échanger.

## Nos experts

**Notre communauté d'experts regroupe une sphère métier très large** : expert-comptable, banquier, avocat, juriste, architecte d'intérieur, directeur grand groupe, consultant en communication. Le but étant de **vous entourer à chaque étape de l'ouverture de votre commerce.**

# 04 Notre équipe

Notre équipe est présente pour vous accompagner tout au long de la création de votre projet. **Conseils, écoute et bienveillance** sont les maîtres-mots de notre équipe !



Aurore HUGOT

Ambassadrice

[leselevateurs@mbale.com](mailto:leselevateurs@mbale.com)



Clara ZALEWSKI

Communication - Partenariats

[clara.zlwsk@mbale.fr](mailto:clara.zlwsk@mbale.fr)

Nous contacter

 [leselevateurs@mbale.fr](mailto:leselevateurs@mbale.fr)

 [les\\_eleveurs](https://www.instagram.com/les_eleveurs)

 06 81 00 33 05



**A vos côtés pour vous accompagner !**

---

