***COMMUNIQUÉ DE PRESSE***

***Neuf vidéos pour bien préparer son projet de microentreprise***

**MICROSTART SE LANCE DANS L’E-LEARNING**

***Bruxelles, le 6 septembre 2016 - microStart, l’organisme spécialisé dans le microcrédit, met neuf vidéos sympas et ludiques à la disposition des candidats microentrepreneurs permettant de démarrer leur projet d’indépendant. Toutes et tous peuvent désormais suivre et s’inspirer des démarches de Fred, Nejma et Honoré avant de se lancer dans l’aventure entrepreneuriale. À ces vidéos s’ajoutent des dizaines de conseils pratiques à découvrir avant de solliciter son microcrédit.***

Pour préparer au mieux les porteurs de projet qui sollicitent un microcrédit dans l’une de ses agences, micro*Start*, principale institution de microcrédit en Belgique, leur propose une formation en ligne, grâce à neuf vidéos simples, claires et ludiques.

Chacune de ces vidéos explique une des neuf étapes de la création d’entreprise, à travers des tutoriels animés et des outils pratiques gratuits à télécharger à partir d’un centre documentaire en ligne.

Les microentrepreneurs pourront, notamment, y trouver des modèles de documents à remplir (plan financier, calcul du chiffre d’affaires prévisionnel, étude de la concurrence, stratégie commerciale…), des adresses utiles pour leur projet, des exemples concrets, … Une foule d’astuces et de bons conseils qui les aideront à monter leur dossier et à mettre toutes les chances de leur côté quand ils solliciteront un microcrédit auprès de micro*Start* !

**Fred, Nejma et Honoré**

Ils pourront ainsi suivre, en ligne, Fred, Nejma et Honoré, trois aspirants microentrepreneurs, ayant chacun leur profil (homme, femme, débutant, candidat expérimenté…) dans leurs démarches et leurs questions. À la fin de chaque vidéo, une boîte à outils est mise à disposition des aspirants entrepreneurs.

**Une campagne multilingue et internationale**

« Ces neuf tutoriels ont été réalisés pour encourager la formation en ligne et populariser la création d’activités. Nous encourageons tous les microentrepreneurs potentiels à les visionner et à prendre contact avec nous. Nous organiserons, à cet effet, des sessions d’accompagnement chez nous et chez nos partenaires pendant toute la durée de la campagne », explique-t-on chez microStart.

La campagne est multilingue (français, néerlandais, arabe) et diffusée simultanément par trois institutions de microfinance : micro*Start* (Belgique), Adie (France) et Taysir (Tunisie).

**Suivez vos guides :**

***FRED — Épicier de quartier***

40 ans. Ancien chauffeur routier, il voudrait reprendre l’épicerie de son cousin. Mais, un concurrent vient de s’établir à proximité… Que faire ?

Caractère : *Expansif, pas toujours très sûr de lui.*

***HONORÉ — Web designer***

26 ans. Honoré souhaite monter sa propre boîte. Ses parents l’encouragent et, en cas d’échec, il se dit qu’il pourra toujours redevenir salarié.

Caractère : *Joyeux et parfois un peu trop sûr de lui.*

***NEJMA — Vendeuse ambulante de vêtements***

50 ans. Elle souhaite compléter la retraite de son mari en vendant des vêtements sur les marchés, un secteur familier pour elle.

Caractère : *Posée, timide, mais confiante.*

**Les piliers d’un projet solide en 9 vidéos !**

**1. Mon projet de création d’entreprises**

Le plan d’affaires est le manuel de pilotage d’un projet de création d’entreprise.

**2. Mon projet et moi**

Examinez votre projet et faites le bilan de vos points forts et de vos besoins.

**3. Analyser ma clientèle**

Identifiez vos segments de clients et leurs besoins, pour toujours mieux les servir.

**4. Analyser mes concurrents**

Adaptez votre offre, innovez et démarquez-vous !

**5. Ma stratégie de distribution**

Pour être crédible, élaborez une offre efficace, différenciée et attractive. C’est le début de toute stratégie commerciale.

**6. Ma stratégie marketing et la définition de mon prix de vente**

Définissez clairement vos actions de promotion et de communication, et commencez à calculer votre prix de vente.

**7. Fixer des hypothèses de vente réalistes**

Fixez-vous des objectifs réalistes pour pouvoir les atteindre.

**8. Etablir mon plan de financement**

Évaluez vos besoins financiers et vos moyens pour démarrer sereinement votre activité.

**9. Comprendre le seuil de rentabilité de mon entreprise**

Une entreprise ne peut vivre que si elle génère du chiffre d’affaires… Mais, combien faut-il vendre pour réaliser ce chiffre d’affaires ?

**Contact presse :**

Pour tout complément d’information, demande d’interview ou matériel visuel, merci de prendre contact avec :

Isabelle Degroote – [isabelled@voice.be](mailto:isabelled@voice.be) - 0495 23 82 78

Site web : <https://microstart.be/fr/e-learning>

***À propos de microStart***

micro*Start* est un groupe d’entreprises sociales innovantes (micro*Start* scrl à finalité sociale et micro*Start* Support asbl) fondées par trois partenaires : l’Association pour le Droit à l’Initiative Économique (ADIE), pionnière du microcrédit en Europe, BNP Paribas Fortis, première banque belge, et le Fonds Européen d’Investissement (FEI).

Depuis son lancement, en 2011, micro*Start* a accordé 2 700 microcrédits pour un montant global de 17 millions d’euros. Dans le même temps, près de 12 000 personnes ont contacté l’organisme de microcrédit.

En 5 ans, en lançant ou en pérennisant leur propre emploi grâce au microcrédit, les clients de micro*Start* ont créé plus 1000 emplois et en ont préservé 1000 autres.