

# Formation Conduire un projet de création d'entreprise

**Durée :** 50 heures

**Public visé :** Tout public ayant pour projet de créer une entreprise

**Prix :** 2499€ HT/pers

**Format :** A distance synchrone ou asynchrone

## Préambule :

Nous vous souhaitons la bienvenue dans cette formation dédiée à l'entrepreneuriat et à la création d'entreprise. Au cours de ce programme, nous allons explorer les fondements essentiels de la création d'entreprise, de l'idéation à la gestion opérationnelle. Notre objectif est de vous armer des connaissances et des compétences nécessaires pour réaliser votre vision entrepreneuriale. Prêt.es à commencer ce voyage vers l'entreprise et l'innovation ?"

## Méthodes pédagogiques de la formation

- Apport théorique sur le principe de la création d'entreprise
- Mise en place de jeu de simulation interactif
- Réflexions individuelles guidées par la formatrice
- Dispositif de formation personnalisé et structuré autour du transfert des compétences
- Formation favorisant l'engagement du participant pour un meilleur ancrage des enseignements

## Objectifs de la formation :

1. Valider les grandes étapes de la création d'entreprise
2. Réaliser une étude marché pour structurer son projet et préciser son offre
3. Choisir son statut juridique la plus adaptée
4. Elaborer son Business Model
5. Evaluer la rentabilité financière de son projet
6. Communiquer efficacement pour atteindre sa cible
7. Analyser les dispositifs financiers et les aides possibles pour la création
8. Elaborer un argumentaire de présentation convainquant de son projet
9. Réaliser les démarches d'immatriculation

## Prérequis :

1. Avoir un projet de création d'entreprise (soumis à étude avant de confirmer l'entrée en formation)
2. Maîtriser les outils bureautiques (traitement de texte, traitement des images, navigation internet, tableur).
3. Avoir une aisance dans la rédaction et le traitement de données chiffrées.
4. Disposer d'un ordinateur (PC ou Mac) et d'une connexion Internet haut-débit.
5. Fourniture d'une attestation sur l'honneur

## Programme :

### Module 1: Avoir un profil autoentrepreneur

- Comment choisir la bonne équipe
- Test de votre profil et des aptitudes d'entrepreneuriat

### Module 2 : Définir une idée d'entreprise

- Les bases de l'entrepreneuriat
- Savoir identifier les opportunités commerciales

### Module 3 : Étude de marché

- L'analyse du contexte et environnement de l'entreprise (PESTEL, SWOT...)
- Définition du segment client / persona
- Etude de marché et Analyse de la concurrence
- Critère pour définir un prix de vente

### Module 4 : Choix du statut juridique et fiscalité

- Les différentes formes / statuts juridiques (entreprise individuelle/société...)
- Les principes juridiques de fonctionnement d'une entreprise
- Les grands principes des régimes fiscaux et sociaux
- Déterminer sa forme juridique, son régime fiscal et statut social
- Choisir le nom de sa marque
- Rédiger ses statuts
- Réaliser les démarches d'immatriculation (Infogreffe, Publication au JO...)
- Les aides à la création en fonction de votre statut
- Identifier les sources de financement possibles pour la création

### Module 5 : Stratégie marketing et opérationnelle

- Définition du produit/services
- Les différentes phases du cycle de vie du produit/service :
- Le lancement, le développement, la maturité, le déclin
- Définition des objectifs commerciaux
- Construire son offre
- Les normes et réglementations et activités règlementées
- La politique d'achat et de stocks
- Intégration des enjeux environnementaux
- Définition des ressources humaines et matérielles nécessaires
- Définition de la stratégie de communication
- Identifier son persona, définir ses messages & sa ligne éditoriale
- Choisir les moyens de communication adaptés et les réseaux sociaux les plus adaptés
- Créer ses pages professionnelles pour augmenter sa visibilité, fidéliser votre client

## **Module 6 : Prévisionnel financier de l'entreprise**

- L'évaluation des ventes prévisionnelles du projet
- Le compte de résultat, le seuil de rentabilité
- Les SIG (Soldes Intermédiaires de Gestion):
- Marges commerciales, valeur ajoutée, excédent brut d'exploitation
- Résultat courant avant impôts
- Le plan de trésorerie et BFR

## **Module 7 : Création du Business plan**

- Elaborer son Business Plan
- Pitcher son projet devant un public

## **Evaluation :**

L'évaluation est la garantie de la qualité et de l'efficacité du transfert de compétences durant le parcours.

Ces compétences seront évaluées par le rendu d'un dossier complet et par la présentation détaillée du projet à l'oral.