

Conduire un projet de création d'entreprise

Programme de formation – Modalités pédagogique

➔ PRÉ-REQUIS

- Maîtrise des outils bureautiques (traitement de texte, navigation internet, tableur). Aisance dans le rédactionnel et le traitement de données chiffrées.

➔ OBJECTIFS

- Structurer son projet entrepreneurial et définir un positionnement cohérent face au marché.
- Réaliser une analyse de marché approfondie en identifiant les besoins clients, le comportement des consommateurs et les offres concurrentes.
- Choisir la forme juridique adaptée à son projet en tenant compte des implications fiscales, sociales et légales.
- Appréhender les démarches de création d'entreprise (formalités administratives, obligations légales, fiscales et sociales).
- Comprendre et analyser les états financiers (bilan, compte de résultat, plan de trésorerie).
- Élaborer une gestion budgétaire simple et anticiper les besoins financiers du lancement.
- Créer une présence digitale efficace à travers un site web et des actions de marketing digital.
- Structurer une démarche commerciale incluant la vente en ligne ou e-commerce.
- Réaliser ses premières factures et mettre en place une gestion financière quotidienne adaptée.
- Définir et incarner une posture managériale alignée avec ses valeurs et les exigences du rôle de dirigeant.

➔ ÉVALUATION ET VALIDATION

- En continu au travers d'études de cas, de travaux pratiques ou de QCM.

PUBLIC CONCERNÉ

- Tout public ayant un projet de création d'entreprise.

DURÉE

- 8 jours – 56 heures.

COÛT

- Inter-Entreprises : **3 000,00 € HT**
- Intra-Entreprise : **Nous consulter**

EFFECTIF

- Minimum : 4 personnes.
- Maximum : 12 personnes.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Présentiel ou classe virtuelle : pédagogie active et expositive (études de cas, cas illustrés)



Nous mettons tout en œuvre pour **rendre accessible nos formations aux personnes en situation de handicap.**

Afin d'établir les modalités d'adaptation nécessaires, **merci de nous contacter en amont de toute inscription.**

PROGRAMME

Module 1 – Connaissance des fondamentaux et évaluation financière de son projet (8h)

Objectifs :

- S'initier à l'entrepreneuriat et aux principes de base de la création d'entreprise.
- Identifier les étapes clés du parcours entrepreneurial.
- Estimer la viabilité financière d'un projet.
- Élaborer un business plan structuré et opérationnel.

Contenus :

- Définition de l'entrepreneuriat et profil du créateur d'entreprise.
- Étapes du parcours de création (de l'idée à l'immatriculation).
- Premiers éléments d'analyse financière : coûts, investissements, chiffre d'affaires prévisionnel.
- Méthodologie d'élaboration d'un business plan (contenu, forme, objectifs).
- Présentation de cas concrets et mise en pratique individuelle.

Compétences visées :

- Comprendre et structurer un projet entrepreneurial,
- Identifier les étapes clés de la création d'entreprise,
- Réaliser une première évaluation financière de son projet,
- Construire un business plan cohérent pour valider la faisabilité du projet.

Module 2 – Analyse de marché (8h)

Objectifs :

- Réaliser une étude de marché pertinente et exploitable.
- Identifier et analyser les concurrents directs et indirects.
- Comprendre le comportement des consommateurs cibles.
- Définir une stratégie marketing adaptée à son positionnement.

Contenus :

- Méthodologie d'analyse de marché (quantitative et qualitative).
- Outils d'étude : sondages, entretiens, données secondaires.
- Analyse concurrentielle : cartographie, positionnement, forces/faiblesses.
- Profilage client : segmentation, besoins, comportements d'achat.
- Élaboration d'une stratégie marketing : mix produit, prix, communication, distribution.

Compétences visées :

- Réaliser une étude de marché complète et orientée projet.
- Identifier les attentes du cœur de cible et les tendances du secteur.
- Analyser la concurrence pour définir les avantages compétitifs.
- Élaborer une stratégie marketing en cohérence avec l'offre et le public visé.

PROGRAMME

Module 3 – Structures juridiques et formalités administratives (6h)

Objectifs :

- Comprendre les principales formes juridiques d'entreprise (SAS, SARL, micro-entreprise, etc.).
- Identifier les critères de choix d'une structure adaptée à son projet.
- Appréhender les implications fiscales, sociales et administratives liées à chaque statut.

Contenus :

- Présentation comparative des formes juridiques (SAS, SARL, EI, EURL, etc.).
- Avantages et inconvénients en fonction du projet (responsabilité, régime fiscal, protection sociale).
- Choix de la structure juridique selon les besoins du porteur de projet.
- Formalités de création : rédaction des statuts, enregistrement, immatriculation, obligations légales.
- Cas pratiques : simulations de choix juridiques.

Compétences visées :

- Identifier et comparer les différentes structures juridiques adaptées à un projet entrepreneurial.
- Déterminer la forme juridique la plus appropriée selon les objectifs, les risques et les ressources.
- Anticiper les formalités d'immatriculation et les obligations réglementaires associées.

Module 4 – Démarches légales, fiscales et administratives pour créer son entreprise (6h)

Objectifs :

- Comprendre les formalités indispensables à la création d'une entreprise.
- Identifier les obligations légales, fiscales et sociales liées au lancement d'une activité.
- Être en mesure d'accomplir les démarches administratives de manière autonome.

Contenus :

- Les grandes étapes administratives : dépôt de dossier, immatriculation, publication légale.
- Documents à fournir : statuts, formulaires CERFA (M0, P0...), justificatifs.
- Obligations légales : protection du nom, mentions obligatoires, responsabilité du dirigeant.
- Régimes fiscaux (IR/IS) et obligations déclaratives.
- Régimes sociaux selon le statut du dirigeant (TNS, assimilé salarié).
- Les interlocuteurs clés : CFE, URSSAF, INPI, greffe, etc.

Compétences visées :

- Appréhender l'ensemble des formalités nécessaires à la création d'une entreprise.
- Identifier les obligations légales, fiscales et sociales selon le statut juridique choisi.
- Réaliser les démarches administratives de création en conformité avec la réglementation.

PROGRAMME

Module 5 – Analyse des états financiers et introduction à la gestion comptable (12h)

Objectifs :

- Comprendre les principaux états financiers d'une entreprise.
- S'initier aux bases de la comptabilité.
- Élaborer une prévision budgétaire et mettre en place un suivi financier efficace.

Contenus :

- Présentation des états financiers fondamentaux : bilan, compte de résultat, plan de trésorerie.
- Principes de base de la comptabilité : enregistrement des opérations, journaux, grand livre.
- Introduction aux charges fixes/variables, amortissements, seuil de rentabilité.
- Élaboration d'un budget prévisionnel : recettes, dépenses, plan de financement.
- Outils de contrôle budgétaire et tableaux de bord financiers.
- Cas pratiques : lecture et analyse de documents comptables.

Compétences visées :

- Lire et interpréter les états financiers d'une entreprise.
- Appliquer les principes comptables de base à la gestion d'un projet.
- Construire un budget prévisionnel et en assurer le suivi à l'aide d'outils adaptés.

Module 6 – Développer sa présence digitale et commerciale (10h)

Objectifs :

- Créer ou optimiser un site web professionnel.
- Comprendre les fondamentaux du marketing digital.
- Déployer une stratégie de vente en ligne ou e-commerce adaptée à son activité.

Contenus :

- Outils et solutions pour créer un site internet (CMS, hébergement, nom de domaine).
- Bonnes pratiques en ergonomie, SEO (référencement naturel), contenu web.
- Introduction au marketing digital : tunnels de conversion, publicité en ligne, emailing.
- Présentation des plateformes de e-commerce (Shopify, WooCommerce, etc.).
- Mise en place d'un catalogue produit, gestion des moyens de paiement et logistique.
- Notions de droit numérique (mentions légales, CGV, RGPD).

Compétences visées :

- Concevoir un site web fonctionnel et adapté à son offre.
- Maîtriser les bases du marketing digital pour développer sa visibilité.
- Structurer une activité de vente en ligne efficace et conforme aux obligations légales.

PROGRAMME

Module 7 – Gestion financière quotidienne et posture managériale (6h)

Objectifs :

- Maîtriser le processus de facturation dès le lancement de l'activité.
- Mettre en place une gestion financière simple et efficace au quotidien.
- Définir et incarner une posture managériale cohérente avec ses valeurs et son projet.

Contenus :

- Création et gestion des premières factures (mentions obligatoires, numérotation, TVA, logiciels).
- Suivi quotidien de trésorerie : encaissements, relances, suivi des charges.
- Mise en place d'outils de gestion simples (tableaux Excel, outils en ligne).
- Réflexion sur l'identité managériale : styles de management, valeurs, posture éthique.
- Communication interne et leadership du créateur d'entreprise.

Compétences visées :

- Émettre des factures conformes aux obligations légales.
- Organiser une gestion financière quotidienne rigoureuse et adaptée.
- Identifier son style de management et adopter une posture responsable et cohérente.