

# Créer et structurer son entreprise

Cette formation accompagne les futurs entrepreneurs dans chaque étape de la création d'entreprise, depuis l'idée initiale jusqu'à la mise en œuvre concrète du projet.

**Public :**

Futurs entrepreneurs  
Porteurs de projets

**Prérequis :**

- Motivation pour créer une entreprise
- Avoir un ordinateur et une connexion internet haut débit

**Durée :**

5 jours (soit 35 heures) / Classe distancielle

**Prix :**

2 625€

**Objectifs de la formation**

- Formuler une idée d'entreprise viable en étudiant le marché et les opportunités.
- Construire un business plan solide en intégrant l'aspect financier et stratégique.
- Choisir le statut juridique adapté aux besoins de l'entreprise.
- Planifier le lancement et structurer les premières étapes de l'activité.

**Contenu de la formation****Module 1 : Génération d'idées et validation de projets****1. Identification des opportunités**

- Analyser les tendances du marché pour identifier des opportunités d'affaires.
- Repérer les besoins non satisfaits ou les lacunes dans le marché actuel.
- Utiliser des outils de veille pour explorer les innovations potentielles.

**2. Brainstorming d'idées innovantes**

- Stimuler votre créativité à travers des exercices de brainstorming en groupe.
- Découvrir et utiliser des méthodes pour générer des idées originales, alignées aux besoins du marché.
- Créer une liste d'idées potentielles à approfondir.

**3. Validation de l'idée**

- Réaliser une étude de faisabilité pour valider votre idée.
- Identifier et appliquer des critères clairs de viabilité, tels que le potentiel marché, la rentabilité, et les ressources nécessaires.
- Analyser les contraintes et opportunités associées à votre idée.

**4. Techniques de formalisation de l'idée en projet concret**

- Structurer l'idée en un projet clair et réalisable.
- Identifier les étapes clés pour transformer l'idée en un projet entrepreneurial.
- Formaliser le concept en rédigeant une fiche projet complète.

## **Module 2 : Études de marché et analyses concurrentielles**

### 1. Introduction à l'étude de marché

- Définir les objectifs d'une étude de marché et comprendre son importance.
- Découvrir les étapes clés d'une étude de marché
- Analyser l'offre, la demande, et le contexte.

### 2. Importance et étapes clés de l'étude de marché

- Identifier les segments de marché pertinents pour le produit ou service.
- Collecter et analyser des données sur le marché cible.
- Comprendre les besoins et attentes des clients potentiels.

### 3. Analyse de la concurrence

- Identifier les concurrents directs et indirects.
- Analyser les forces et faiblesses des concurrents pour affiner la stratégie.
- Élaborer une matrice de positionnement pour situer son entreprise sur le marché.

### 4. Définition de la cible et segmentation du marché

- Identifier les segments de clients les plus attractifs pour votre entreprise.
- Segmenter le marché en fonction des profils et attentes des clients potentiels.
- Définir le profil de votre cible pour mieux adapter votre offre.

## **Module 3 : Choix du statut juridique et aspects légaux**

### 1. Présentation des différents statuts juridiques et leurs implications

- Découvrir les principaux statuts juridiques (micro-entreprise, SARL, SAS, etc.).
- Comprendre les implications juridiques, fiscales et sociales de chaque forme juridique.

### 2. Processus de création d'entreprise : démarches et formalités

- Lister les démarches administratives et formalités à la création de l'entreprise.
- Planifier le dépôt des dossiers auprès des administrations compétentes.

### 3. Gestion des obligations fiscales et sociales

- Identifier les principales obligations fiscales et sociales associées à votre statut.
- Comprendre les démarches pour déclarer votre activité et payer les charges sociales.
- Élaborer un plan pour respecter vos obligations fiscales et sociales.

## **Module 4 : Élaboration du business plan**

### 1. Introduction au business plan : utilité et structure

- Comprendre les objectifs d'un business plan.
- Découvrir la structure d'un business plan.

### 2. Élaboration de la stratégie commerciale et marketing

- Définir une proposition de valeur unique pour votre produit ou service.
- Élaborer une stratégie marketing efficace (communication, canaux de distribution, tarification).
- Planifier des actions pour promouvoir le produit et attirer la clientèle.

### 3. Création du prévisionnel financier : coûts, revenus et rentabilité

- Estimer les coûts initiaux et récurrents pour le lancement.
- Prévoir les sources de revenus et estimer la rentabilité de votre projet.
- Simuler des scénarios financiers pour évaluer la viabilité économique de votre entreprise.

## Module 5 : Stratégie de lancement et gestion opérationnelle

1. Élaboration d'un plan d'action pour le lancement de votre entreprise
  - Définir les étapes clés du lancement (communication, logistique, etc.).
  - Structurer un calendrier des actions à mener pour réussir le lancement.
  - Prioriser les actions essentielles pour un lancement efficace et impactant.
2. Mise en place des outils de gestion opérationnelle et financière
  - Choisir des outils adaptés pour la gestion des stocks, de la comptabilité, et de la relation client.
  - Mettre en place des process pour la gestion quotidienne de l'entreprise.
3. Suivi des performances : indicateurs clés et ajustement des actions
  - Définir des indicateurs clés de performance (KPI) pour suivre les progrès.
  - Analyser les performances et ajuster les stratégies selon les résultats.
  - Établir un processus de suivi régulier pour assurer la pérennité de l'entreprise.

## Organisation de la formation

### Délais et modalité d'accès

Prendre contact avec nous au 01.89.86.87.55 ou [info@acforma.fr](mailto:info@acforma.fr)

Le délai d'accès est 3 minimum avant le début de la formation

En visioconférence via la plateforme Google Meet

### Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Les situations de handicap peuvent être signalées lors de la demande de l'inscription à la réception du questionnaire de préformation. En cas de mention, le référent handicap prend contact avec le candidat pour étudier les possibilités d'aménagement.

### Formateur :

Malia TOUSSAINT :

Formatrice en gestion d'entreprise & management

### Méthodes mobilisées

Documents supports de formation projetés.

Support numérique expliquant les différentes notions traitées lors de la formation

Présentation des concepts avant mise en pratique par des exercices en autonomie et/ou en groupe puis corrigés collectivement

Alternance d'apports théoriques et nombreux exercices de mise en pratique

Echanges avec la formatrice

### Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

Auto-évaluation sur les objectifs en début de formation

Feuilles de présence

Évaluation de la formation formative tout au long de la formation

Évaluation sommative en fin de formation

Certificat de réalisation de l'action de formation

Questionnaire rétrospectif (60 jours) après la formation pour évaluer les progrès sur les premiers pas.

### Qualité et indicateurs de résultats

- Taux de satisfaction des participants
- Taux de créations d'entreprises effectives dans les 6 mois