

Passer de l'idée à l'entreprise formelle

Date et durée
Code formation : EB-001-FR Durée : 5 jours Nombre d'heures : 35 heures
Description
<p>Transformer une idée de création d'entreprise en une entreprise formelle est un voyage passionnant, mais semé d'embûches. Cette formation vous offre un accompagnement structuré, de la genèse de votre concept jusqu'au lancement de votre activité. Apprenez à transformer votre vision en un projet concret et viable, à évaluer son potentiel de réussite et à construire un modèle économique solide.</p> <p>Le programme vous guide à travers les étapes clés : validation de votre idée, étude de marché approfondie, structuration juridique et administrative de votre entreprise, élaboration de votre modèle opérationnel et financier, et préparation à la recherche de financements. Des ateliers pratiques, tout au long du parcours, vous permettront de travailler concrètement sur votre projet, de bénéficier de conseils personnalisés et de repartir avec les outils nécessaires à votre réussite.</p> <p>Rejoignez-nous et lancez-vous dans l'aventure entrepreneuriale ! Vous intégrerez un réseau de professionnels et d'autres entrepreneurs passionnés, vous bénéficierez d'un accompagnement personnalisé tout au long de votre parcours, et vous aurez toutes les clés pour faire décoller votre projet entrepreneurial.</p>
Objectifs
<p>À l'issue de cette formation à la création d'entreprise, vous atteindrez les objectifs suivants :</p> <ul style="list-style-type: none">• maîtriser une méthodologie complète pour structurer et mener à bien les étapes de création d'entreprise, de l'idée au lancement ;• définir et formaliser le cadre précis de son projet entrepreneurial, en précisant les éléments clés (produit/service, marché cible, proposition de valeur, etc.) ;• comprendre et articuler la logique et la cohérence des aspects marketing, ressources humaines et financières de sa future activité, en établissant des liens entre ces domaines ;• présenter son projet de manière convaincante à différents interlocuteurs (investisseurs, partenaires, etc.) et identifier les sources de financement adaptées à ses besoins.
Points forts
<ul style="list-style-type: none">• Une méthode pas à pas pour lancer votre entreprise : cette formation vous offre une feuille de route complète, de la naissance de votre idée entrepreneuriale jusqu'à la création d'un business plan solide, prêt à être présenté à des investisseurs.• Un accompagnement personnalisé pour un projet unique : parce que chaque projet est différent, cette formation s'adapte à vos besoins spécifiques. Nos formateurs experts vous offrent un suivi personnalisé, des conseils sur mesure et des outils adaptés à votre situation.• Des compétences pratiques et directement applicables : les cours ne sont pas uniquement de la théorie. Il vous plonge au cœur de l'action avec des exercices pratiques qui couvrent la réalisation d'une

étude de marché, la construction d'un business plan, l'élaboration d'une stratégie marketing, la rédaction d'un pitch, etc.

- **Un réseau pour grandir et vous entourer des bonnes personnes** : en participant à cette formation, vous rejoignez une communauté de futurs entrepreneurs, d'experts et de professionnels du secteur. Vous élargissez votre réseau, vous échangez avec d'autres porteurs de projets, vous trouvez des partenaires potentiels et vous bénéficiez d'un soutien précieux pour lancer et développer votre entreprise.

Modalités d'évaluation

Travaux Pratiques

Pré-requis

Cette formation ne nécessite aucune expérience ou compétence particulière.

Public

Cette formation s'adresse aux publics suivants :

- **Porteur d'un projet de création d'entreprise** : étudiant, jeune diplômé, personne en reconversion professionnelle, vous avez une idée et vous souhaitez la transformer en une entreprise viable ? Cette formation vous donnera les bases solides pour structurer votre projet, de l'étude de marché au business plan, et vous permettra de rencontrer d'autres entrepreneurs.
- **Créateur ou repreneur d'entreprise en phase de démarrage** : vous avez récemment lancé votre activité et vous cherchez à la développer ? Nous vous proposons un accompagnement personnalisé pour consolider votre modèle économique, optimiser votre gestion financière et élaborer une stratégie de croissance efficace.
- **Passionné par l'entrepreneuriat** : vous souhaitez acquérir des compétences entrepreneuriales, quel que soit votre parcours ? Cette formation est faite pour vous ! Vous découvrirez les étapes clés de la création d'entreprise, les outils indispensables et les pièges à éviter.

Programme

Module 1 : valider et évaluer son projet entrepreneurial

- La clarification de ses idées et de sa vision entrepreneuriale.
- L'évaluation des besoins du marché et des demandes existantes pour son offre.
- L'évaluation de l'adéquation entre ses compétences, ses ressources et les exigences de son projet.
- La réalisation d'une analyse SWOT pour identifier les forces et les faiblesses de son projet, ainsi que les opportunités et menaces de l'environnement.

Atelier pratique :

- Évaluer la première version de votre projet de business plan.

Module 2 : mesurer l'attractivité commerciale de son projet

- L'utilisation du "teasing digital" pour susciter l'intérêt et tester l'attractivité de son projet auprès du public cible.
- L'application de la méthode du "Pas à Pas" pour tester et affiner progressivement son offre auprès de clients potentiels.
- La réalisation d'une étude de marché approfondie pour mieux comprendre les clients, la concurrence et les tendances du marché.

Atelier pratique :

- Évaluer le potentiel commercial de votre business plan.

Module 3 : mettre en place le cadre juridique et administratif

- La comparaison des différentes formes juridiques d'entreprise (entreprise individuelle, EURL, SASU, etc.) et le choix de la structure juridique adaptée à son projet.
- La compréhension de la valorisation et de la répartition des parts de l'entreprise entre les associés.
- L'identification du régime fiscal approprié en fonction de son activité et de son chiffre d'affaires prévisionnel.
- La conception d'un nom, d'un logo et d'une identité visuelle pour son entreprise.
- La réalisation des démarches administratives de création d'entreprise.
- La réalisation des démarches d'immatriculation fiscale et sociale de son entreprise.
- La compréhension des procédures de dépôt de marque et de protection de la propriété intellectuelle.
- Les avantages de rejoindre un Centre de Gestion Agréé (CGA) pour bénéficier d'un accompagnement comptable et fiscal.
- La compréhension des bases du droit du travail et des obligations de l'employeur en matière de contrats de travail et d'obligations sociales.

Atelier pratique :

- Analyser et adapter le cadre juridique de votre business plan.

Module 4 : élaborer le modèle opérationnel et financier

- La construction d'un plan d'affaires (business plan) complet et détaillé.
- La définition en détail de son offre (produit ou service), de ses caractéristiques et de ses avantages concurrentiels.
- L'élaboration d'une stratégie marketing et commerciale efficace, incluant le marketing mix, l'analyse de la concurrence, la définition de son avantage comparatif et sa stratégie de communication digitale et e-commerce.
- Le choix de la structure d'équipe, des partenaires, des fournisseurs et des moyens matériels nécessaires au bon fonctionnement de son entreprise.
- L'établissement de projections financières réalistes, comprenant le compte de résultat prévisionnel, le bilan prévisionnel, le budget prévisionnel et le plan de trésorerie.
- Le calcul du montant du besoin de financement pour lancer et développer son entreprise.

Atelier pratique :

- Élaborer le modèle opérationnel et financier de votre business plan.

Module 5 : rechercher des financements et présenter son projet

- L'apprentissage de la conception d'un pitch percutant pour différents types de financement (fonds d'investissement, concours, etc.).
- La découverte des plateformes de financement participatif et des techniques pour réussir une campagne de crowdfunding.
- L'exploration des possibilités de financement auprès de son entourage (Love Money).
- La connaissance des critères d'éligibilité et des étapes pour obtenir un prêt bancaire.
- La définition des critères importants pour choisir des associés compétents et complémentaires.

Atelier pratique :

- Préparer et simuler des pitches de présentation de votre projet.