

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Accompagner les porteurs de projet dans toutes les étapes de la création d'entreprise, de l'idée initiale à la mise en activité, en leur donnant des outils pratiques et concrets

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

À l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- Identifier et analyser la clientèle cible et ses besoins.
- Étudier la concurrence et comprendre les tendances du marché.
- Construire un premier retour sur la faisabilité commerciale de son projet.
- Formaliser son modèle économique à l'aide du Business Model Canvas.
- Préparer un dossier structuré et convaincant pour les financeurs
- Comparer les principaux statuts juridiques adaptés à son projet.
- Élaborer un plan de financement réaliste et adapté à son projet.
- Planifier les actions des premiers mois de lancement.
- Mettre en place un suivi de l'activité (financier, commercial, opérationnel).
- Développer son réseau et établir des partenariats stratégiques.
- Immatriculer son entreprise Comprendre les choix de statut et leurs impacts

PUBLICS VISES

- Porteurs de projets
- Étudiants en entrepreneuriat
- Demandeurs d'emploi ou salariés en reconversion
- Toute personne souhaitant lancer une activité

PREREQUIS

Aucun prérequis n'est nécessaire

POSITIONNEMENT

- Entretien individuel
- Tests de positionnement

MODALITES D'ORGANISATION

La formation est organisée en continu et est personnalisable selon les parcours professionnels de chaque candidat.

- **Lieu de formation :** I Consulting, 10 rue André Gide – 76000 Rouen
- **Type de formation :** Formation collective
- **Durée :** 14 heures
- **Dates :** Nous consulter
- **Tarif (A partir) :** 1990 euros TTC

MODALITES D'ACCES A LA FORMATION

La formation est accessible dans un délai de **5 jours ouvrés** après validation de l'inscription.

MODALITES DE RETRACTATION

Le participant dispose d'un délai légal de 14 jours calendaires à compter de la signature du contrat/convention pour se rétracter, sans frais. Au-delà, toute annulation sera soumise aux conditions générales de vente.

MODALITES DE FINANCEMENT

- Dispositifs de financement de France travail
- Plan Régional de Formation.
- Plan de développement des compétences de l'entreprise
- FIF-PL (Fonds Interprofessionnel de Formation des Professions Libérales)
- AGEFICE : pour les dirigeants non-salariés du commerce, de l'industrie et des services.
- FAFCEA : pour les artisans
- Autofinancement

PROGRAMME DE LA FORMATION

Module 1 – De l'idée au projet entrepreneurial

- Qu'est-ce qu'entreprendre ?
- Identifier ses compétences, forces et limites
- Définir la valeur ajoutée de son projet
- **Exercices :**
 - *Fiche « Portrait de l'entrepreneur »*
 - *Atelier brainstorming d'idées*
 - *Auto-test : suis-je prêt(e) à entreprendre ?*

Module 2 – Étudier le marché et valider son idée

- Les 5 étapes de l'étude de marché
- Segmentation, ciblage, positionnement
- Outils simples (questionnaire, observation, recherche en ligne)
- **Exercices :**
 - *Construire un persona client*
 - *Rédiger un mini-questionnaire client*
 - *Réaliser une grille concurrentielle*

Module 3 – Construire son business model

- Les 9 blocs du Canvas
- Modèles économiques classiques (vente, abonnement, prestation, etc.)
- Étude de faisabilité
- **Exercices :**
 - *Remplir son Canvas*
 - *Présenter son projet en 2 minutes (pitch)*

Module 4 – Élaborer son business plan

- Partie descriptive (marché, offre, stratégie)
- Partie financière (compte de résultat prévisionnel, plan de trésorerie, seuil de rentabilité)
- Présenter son projet à un banquier ou investisseur
- **Exercices :**
 - *Compléter une trame de business plan*
 - *Réaliser un prévisionnel simple (Excel)*
 - *Simulation de présentation à un financeur*

Module 5 – Choisir son statut juridique et ses obligations

- Panorama des statuts en France
- Formalités (CFE, INPI, URSSAF)
- Protection sociale et régime fiscal
- **Exercices :**
 - *Comparatif statuts selon son projet*
 - *Étude de cas : choix du statut pour 3 projets fictifs*

Module 6 – Financer son projet

- Fonds propres, prêts, subventions, microcrédit
- Présenter son projet à un financeur
- **Exercices :**
 - *Élaborer son plan de financement*
 - *Simuler une demande de financement*

Module 7 – Mettre en place sa stratégie commerciale et communication

- Mix marketing (4P)
- Stratégie digitale (réseaux sociaux, site internet, emailing)
- Fidélisation client
- **Exercices :**
 - *Construire son plan d'action commercial*
 - *Rédiger un pitch commercial*
 - *Atelier création de posts réseaux sociaux*

Module 8 – Lancer et piloter son activité

- Les 100 premiers jours de l'entrepreneur
- Outils de suivi (tableau de bord, trésorerie, facturation)
- Réseautage et partenariats
- **Exercices :**
 - *Plan d'action des 3 premiers mois*
 - *Créer un tableau de bord simple*
 - *Jeu de rôle : se présenter dans un réseau*

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Apports théoriques courts et interactifs
- Études de cas concrets
- Ateliers pratiques et jeux de rôle
- Travail individuel et en groupe
- Restitution finale (mini-pitch)

MOYENS TECHNIQUES

- Salle équipée (en présentiel) :
 - Vidéoprojecteur ou écran interactif
 - Paperboard / tableau blanc
 - Matériel de brainstorming (post-it, feutres, grandes feuilles)
- Supports fournis aux stagiaires :
 - Support de cours (PDF ou papier)
 - Fiches outils
 - Carnet de bord individuel

ACCOMPAGNEMENT PÉDAGOGIQUE

- Possibilité d'échanges personnalisés en fin de session pour valider le plan d'action individuel.
- Mise en relation avec des structures d'accompagnement à la création

FORMATEUR

La formation est animée par des formateurs-consultants spécialisés en entrepreneuriat et accompagnement de projets. Ils disposent d'une expérience significative dans la création et le développement d'entreprises, ainsi que dans l'accompagnement de porteurs de projets.

SUIVI DE LA FORMATION

- Feuilles d'émargement signées par demi-journée
- Contrôle de l'assiduité et de la participation active aux exercices et ateliers.
- Échanges réguliers avec le formateur pour ajuster le rythme et les contenus si nécessaire.

EVALUATION DE LA FORMATION

Évaluation des acquis

- **Évaluations formatives tout au long de la formation :**
 - exercices pratiques (SWOT, persona, proposition de valeur),
 - jeux de rôle (simulation investisseurs/clients),
 - restitutions orales en groupe.
- **Évaluation sommative en fin de formation :**
 - présentation de la fiche « Mon opportunité entrepreneuriale » (idée clarifiée, valeur ajoutée, cible, faisabilité).
 - auto-évaluation de l'apprenant sur ses compétences acquises.

Évaluation de la satisfaction

- Questionnaire de satisfaction rempli par chaque participant à la fin de la session.
- Bilan à chaud sur les points forts et axes d'amélioration de la formation.

Attestation de fin de formation et un certificat de réalisation

Une attestation de fin de formation est remise à chaque participant précisant :

- les objectifs,
- la durée,
- les compétences visées,
- les résultats de l'évaluation finale.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Nous étudions avec chaque participant les possibilités d'adaptation pédagogiques, organisationnelles et matérielles afin de favoriser son apprentissage. **Notre référent handicap Farid IKHELEF est disponible pour accompagner toute demande spécifique.**

INFORMATIONS ET INSCRIPTIONS

I CONSULTING

10 Rue André Gide 76000 Rouen

Tél : 09 84 32 65 85 - 07 45 10 13 40

Mél : Contact@iconsulting-pro.fr