

LANCETON BIZ

By Compétences
& Vous





TYPE DE PUBLIC

Tout public ayant un projet de création d'entreprise.

DUREE

41h dont :

26 heures en E- learning

3 heures de coaching personnalisé en présentiel ou visio

12 heures de coaching collectif : masterclass en visio (1 séance de 1h30 après chaque module)

PRIX

1980€

PRÉREQUIS

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

2. Maîtrise des outils bureautiques (traitement de texte, traitement des images, navigation internet, tableur).

PROGRAMME: PARCOURS CONDUIRE UN PROJET DE CRÉATION D'ENTREPRISE (RS7004)

OBJECTIFS

- Vérifier la cohérence du projet de création d'entreprise en mesurant l'adéquation des compétences, des ambitions et des contraintes personnelles
- Réaliser des études quantitatives et qualitatives du marché ciblé
- Elaborer le Business Model du projet de création d'entreprise
- Choisir la forme juridique la plus adaptée au projet de création d'entreprise
- Evaluer la rentabilité financière du projet de création d'entreprise
- Sélectionner les moyens de communication et réseaux sociaux les plus adaptés aux personae identifiées
- Analyser les différents dispositifs financiers et aides possibles à la création d'entreprise
- Elaborer un argumentaire de présentation du projet de création d'entreprise
- Réaliser les différentes démarches d'immatriculation de l'entreprise

PROGRAMME

Module 1 : Etude de marché et analyse concurrentielle

Préambule : Evaluation de la cohérence de votre projet de création d'entreprise

A- Auto-évaluation des compétences

B- Alignement des ambitions et contraintes

C- Analyse de la faisabilité du projet

Chapitre 1 : La Recherche de Marché

A - Définition et Caractéristiques du Marché

B - Analyse et Évolution de la Demande

C - Comportement des Clients

Chapitre 2 : L'analyse de la concurrence

A - Compréhension de l'Offre et Évolution du Paysage Concurrentiel

B - Identification et Caractérisation des Concurrents

C - Cadre d'Analyse Stratégique : Le Schéma de Porter

Chapitre 3 : Identification des opportunités et des risques

A - Analyse PESTEL : Exploration du Macro-Environnement

B - SWOT : Analyse Interne et Externe

C - Consolidation des Résultats et Planification Stratégique

Module 2 : Élaboration du plan d'affaires ou business plan

Préambule Elaborer son Business Model

A-Composantes d'un Business Model

B-Utilisation du Business Model comme outil de pilotage

C-Adaptation et évolution

Chapitre 1 : Introduction au plan d'affaires

A – Qu'est-ce qu'un plan d'affaires ?

B – Pourquoi est-il nécessaire d'avoir un plan d'affaires solide ?

C – Les erreurs courantes à éviter lors de l'élaboration d'un plan d'affaires

Chapitre 2 : Éléments clés d'un plan d'affaires

A – Présentation de l'entreprise et description du produit / service

B – Analyse de marché et stratégie marketing

C – Projection financière et besoin en financement

Chapitre 3 : Mise en œuvre et suivi du plan d'affaires

A – Plan opérationnel

B – Mesure et évaluation de la performance

C – Comment actualiser et adapter son plan d'affaires ?



PROGRAMME: PARCOURS CONDUIRE UN PROJET DE CRÉATION D'ENTREPRISE (RS7004)

3. Aisance dans le rédactionnel et le traitement de données chiffrées.

4. Disposer d'un ordinateur (PC ou Mac) et d'une connexion Internet haut-débit.

MOYENS PEDAGOGIQUES

65% de la formation est réalisée en asynchrone et 35% en synchrone. (cf. programme et matrice).

Formation réalisable en distanciel et/ou présentiel.

ÉQUIPE PEDAGOGIQUE

Consultant formé **COMPETENCES&VOUS** ayant signé l'engagement déontologique

Module 3 : Les coûts et les marges

Chapitre 1 : Comprendre les marges

A – Définition et importance des marges

B – Calcul et analyse des marges

C – Amélioration des marges

Chapitre 2 : Rentabilité et performance financière

A – Comprendre la rentabilité

B – Techniques d'amélioration de la rentabilité

C – Analyse de cas : Entreprises à forte rentabilité

Chapitre 3 : Gestion et réduction des coûts

A – Identification et analyse des coûts

B – Stratégies de réduction des coûts

C – Gestion des coûts dans un contexte de crise

Module 4 : Démarrer avec le bon statut juridique

Chapitre 1 : Introduction au paysage juridique

A – Compréhension des statuts juridiques : Définitions et catégories

B – Les enjeux du choix du statut juridique

C – Aperçu des différents statuts juridiques

Chapitre 2 : Approfondissement des différents statuts juridiques

A – L'entreprise individuelle

B – La société à responsabilité limitée

C – Les sociétés par actions

Chapitre 3 : Stratégies et choix de statut

A – Alignement du choix juridique avec le projet entrepreneurial

B – Etudes de cas : Analyse de divers contextes et solutions

C – La mise en place et la gestion de la structure juridique choisie

Chapitre 4 : Démarches d'immatriculation de l'entreprise

A – Préparation des documents fondateurs

B – Publication et dépôt du dossier

C – Finalisation de l'immatriculation

Module 5 : Etablir un prévisionnel financier pour évaluer votre rentabilité

Chapitre 1 : Bilan financier et entrepreneuriat

A – Comprendre le bilan financier : Définition et objectifs

B- Analyse et interprétation du bilan financier

C- Utiliser le bilan financier : Décisions et perspectives

Chapitre 2 : Compte de résultat simplifié : de la théorie à la pratique

A- Comprendre le compte de résultat : Définition et objectifs

B- Analyser le compte de résultat : Clés de lecture et interprétation

C- Exploiter le compte de résultat : décisions et stratégie

Chapitre 3 : De la marge à la rentabilité : guide des soldes intermédiaires de gestion (SIG)

A- Introduction aux SIG

B- Analyse et interprétation des SIG

C- Utiliser les SIG dans la stratégie d'entreprise



INTERVENANTS

Sylvie DAL COL
Aurélie PARNASO
Pauline CAFFIER

DATES, HORAIRES ET LIEU DE LA FORMATION

Entrée permanente, horaires à définir

ACCESSIBILITE PSH

- Nous consulter afin d'étudier la possibilité de mise en œuvre (coordonnées ci-dessous)

DISPOSITIF D'EVALUATION

Mise en situation professionnelle portant sur la conduite d'un projet de création d'entreprise avec remise d'un rapport écrit et soutenance orale.
Certification visée

Parcours Conduire un projet de création d'entreprise RS7004

PROGRAMME: PARCOURS CONDUIRE UN PROJET DE CRÉATION D'ENTREPRISE (RS7004)

Module 6 : Définition de votre Stratégie sur les Réseaux Sociaux

Chapitre 1 : Compréhension du Public Cible

- A. Identification et analyse du public cible
- B. Création de personas (Clients fictifs)
- C. Compréhension des besoins et comportements

Chapitre 2 : Sélection des Plateformes

- A. Évaluation des différentes plateformes
- B. Correspondance avec les objectifs d'affaires
- C. Choix stratégique des canaux de communication

Chapitre 3 : Objectifs SMART

- A. Définition des objectifs spécifiques
- B. Méthodes de mesure et de suivi
- C. Planification temporelle et réalisme des objectifs

Module 7 : Financement de l'entreprise

Chapitre 1 : Introduction au financement bancaire

- A – Structure et rôle des banques
- B – Comment aborder les banques pour un financement
- C – Les risques et opportunités du financement bancaire

Chapitre 2 : Comprendre le prêt et son fonctionnement

- A – Principes de bases du prêt
- B – Tableau d'amortissement et remboursement du prêt
- C – Les différents taux d'intérêts

Chapitre 3 : Les différents types de prêts et alternatives de financement

- A – Panorama des prêts bancaires
- B – Le financement participatif
- C – Autres formes de financement

Chapitre 4 : Analyse des aides à la création d'entreprise

- A – Les types d'aide à la création d'entreprise
- B – Principaux dispositifs financiers et conditions d'éligibilité
- C – Démarches nécessaires pour bénéficier des aides Pffier

Module 8 : Art oratoire : Comment pitcher un projet d'entreprise

Chapitre 1 : La construction du fond du pitch

- A – Comprendre les éléments clés d'un projet d'entreprise
- B – Construire une histoire convaincante
- C – Anticiper les questions et objections

Chapitre 2 : Adapter le pitch à son audience

- A – Identifier les besoins et intérêts de l'audience
- B – Structurer le pitch selon le temps imparti
- C – Préparer une accroche mémorable

Chapitre 3 : La forme du pitch et les techniques d'expression orale

- A – Maîtriser le langage corporel
- B – Travailler sur l'intonation et la modulation de la voix
- C – Utiliser des supports visuels efficaces

DELAI DE CONSTITUTION DU DOSSIER

- . 4 semaines pour un dossier France Travail et prise en charge entreprise
- . 2 semaines pour un dossier CPF

POSE DES BASES SOLIDES, STRUCTURE TON PROJET & PASSE DE : “J’AI UNE IDÉE” ... À “JE LANCE MON ENTREPRISE” !

- Tu prends le temps de clarifier ton projet, faire les bons choix pour toi et construire une base solide et réaliste.
- Pas à pas, tu définis ton client, ton offre, ton modèle, ton budget et ton plan pour te lancer sereinement.
- Résultat : plus de clarté, plus de confiance — et toi prête à créer ton entreprise, alignée et structurée.

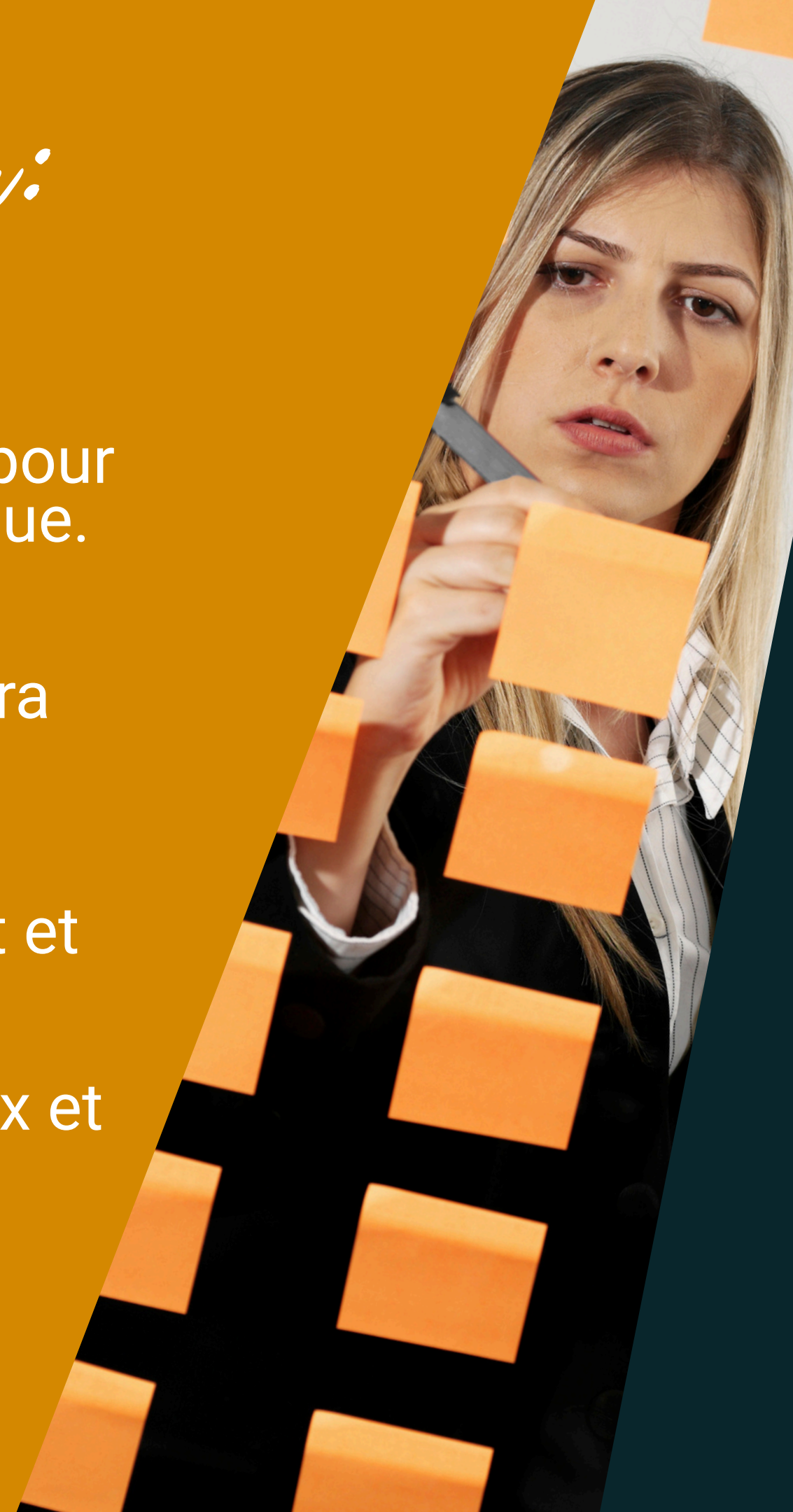
Ta réalité aujourd'hui:

- Tu as une idée qui te trotte dans la tête... et impossible de l'ignorer. Mais tu ne sais pas par où commencer pour en faire un vrai projet.
- Tu avances seule, tu te poses mille questions... et plus tu cherches, plus tu te sens perdue.
- Tu rêves de liberté, d'indépendance, de créer ton activité à toi mais tu manques d'un cadre, d'un plan, d'une direction.
- Tu veux éviter de te lancer "au feeling" et te tromper, tu veux des bases solides et une méthode qui te guide.
- Tu le sais au fond : ce projet peut changer ta vie.



Ce que la formation va t'apporter:

- Tu sauras par où commencer et quelles étapes suivre pour transformer ton idée en projet solide, sans te sentir perdue.
- Tu prendras des décisions concrètes sur ton idée: ta cliente idéale, ton positionnement et ton offre. Ca arrêtera enfin de tourner en rond dans ta tête.
- Tu construiras des bases fiables pour ton entreprise : étude de marché, modèle économique, stratégie, budget et plan d'actions.
- Tu te sentiras prête à te lancer, confiante dans tes choix et dans ta capacité à entreprendre.
- Tu avances avec méthode, et ton projet devient réel, pas juste une idée que tu "penses lancer un jour".



LE DÉROULÉ

- **Phase 1 - Poser les bases et clarifier ton projet**
Comprendre ton idée, ton pourquoi, ton environnement et ta future cliente.
Masterclass : cadrage du projet, premières pistes concrètes, validation du cap
- **Phase 2 : Construire ton offre et ton positionnement**
Définir ton offre, ta valeur ajoutée, ton positionnement et ton pitch.
Coaching individuel : faire le point, lever les doutes, t'aider à affirmer tes choix
- **Phase 3 : Étude de marché et modèle économique**
Analyser ton marché, vérifier la demande, poser ton modèle économique.
Masterclass : analyse du marché, retours, orientations, conseils pratiques
- **Phase 4 : Chiffrer et structurer ton projet**
Déterminer tes tarifs, estimer tes coûts, calculer ta rentabilité, organiser ta future activité.
Coaching individuel : suivi de ton avancée, soutien motivationnel, ajustements, préparation certification
- **Phase 5 : Passer à l'action et préparer ton lancement**
Construction du plan d'action, stratégie de visibilité (dont communication et réseaux sociaux), étapes administratives essentielles et mise en place d'une routine entrepreneuriale efficace.
Masterclass finale : consolidation du projet, question & réponses

RÉSULTATS



Fini l'idée qui tourne en boucle sans avancer.
Tu clarifies ton projet, tu gagnes en confiance, tu construis un plan concret et tu sais comment passer de "je rêve" à "je lance".

OPPORTUNITÉS



Tu te donnes enfin l'élan pour entreprendre, tu fais les bons choix dès le départ et tu te prépares à lancer ton activité avec sérénité.

FINANCEMENT



Finançable intégralement avec ton CPF.

Nous t'accompagnons dans tes démarches

Coaching avec l'équipe Compétences & Vous

Sylvie DAL COL

Experte en développement commercial et management, j'accompagne depuis plus de 20 ans dirigeants et équipes dans leur stratégie de croissance et leur posture de leader.



ou

AURELIE PARNASO

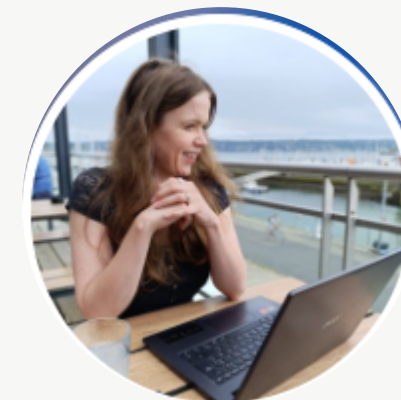
Experte en management et communication, j'accompagne les équipes et les managers à mieux comprendre leur identité professionnelle et à renforcer leur posture managériale.



Masterclass avec

Pauline CAFFIER

Experte en création d'entreprise et fondatrice du parcours. Elle a imaginé ce programme pour t'aider à transformer ton idée en projet structuré, faire les bons choix et construire une entreprise solide dès le départ.



"J'avais une idée, mais je ne savais pas par où commencer. Maintenant, j'ai un plan clair et je me lance pour de vrai."

"Je tournais en rond. Aujourd'hui, mon projet est structuré, mes décisions posées... et je suis passée à l'action."

"Je pensais que l'entrepreneuriat, c'était pour les autres. Maintenant, j'ai ma stratégie, mes offres, et la confiance pour y aller."

NOUS CONTACTER :

contact@competencesetvous.fr
Tel: 06.50.28.10.96 ou 06.10.50.52.09
www.competencesetvous.fr

