

Démarrez votre Entreprise avec un Business Plan Solide

La réussite entrepreneuriale repose sur une préparation rigoureuse et une vision stratégique claire. Cette formation, conçue pour guider les futurs entrepreneurs à chaque étape de leur parcours, offre une approche structurée et progressive pour transformer une idée en un projet d'entreprise viable. Cette formation vous donnera les outils et les connaissances nécessaires pour réussir votre création d'entreprise.

Première Partie : Analyse et Choix Stratégiques

Module 1 : Les Défis de l'Entrepreneuriat

- Principales problématiques de la création d'entreprise
- Regards croisés sur le profil de l'entrepreneur
- De l'idée au projet d'entreprise
- Évaluer l'Adéquation Porteur/Projet

Module 2 : Comprendre son Marché

- Réaliser son étude documentaire à l'ère digitale
- Étudier le macro-environnement
- Estimer la valeur et le potentiel du marché
- Analyser la concurrence

Module 3 : Analyser la Clientèle et Choisir sa Cible

- Étudier la clientèle potentielle, ses caractéristiques, son comportement
- Identifier son cœur de cible

Module 4 : Définir sa Proposition de Valeur et son Positionnement

- Clarifier les bénéfices clés pour les clients
- Valider sa proposition de valeur
- Définir un positionnement distinctif et défendable

Module 5 : Définir une Offre Cohérente

- Clarifier son modèle économique
- Définir la gamme de produits/services
- Déterminer sa politique de prix
- Sélectionner ses canaux de distribution
- Choisir ses moyens et canaux de communication

Module 6 : Planifier l'Organisation de l'Entreprise

- La structure organisationnelle
- Présentation des dirigeants
- Description des principaux rôles
- Politique des ressources humaines
- Moyens de production
- Partenariats stratégiques

Module 7 : Choix Juridiques, Sociaux et Fiscaux

- Panorama des formes d'entreprise
- Choisir son régime social
- Comprendre les implications fiscales

Module 8 : Identifier les Aides à la Création d'Entreprise

- Les appuis financiers
- Les dispositions fiscales et sociales
- Les aides à l'embauche

Deuxième Partie : Prévisionnel Financier et Rentabilité

Module 9 : Établir le Compte de Résultat Prévisionnel

- Estimer les ventes et le chiffre d'affaires prévisionnel.
- Évaluer les coûts et les charges.
- Bâtir le compte de résultat prévisionnel

Module 10 : Établir les Tableaux Financiers

- Tableau de Trésorerie
- Bilan prévisionnel
- Plan de financement

Module 11 : Analyser la Rentabilité et la Viabilité du Projet

- Seuil de rentabilité
- Délai de retour sur investissement
- Identification des risques
- Analyse des scénarios

Troisième Partie : Concrétisation du Projet

Module 12 : Préparer une Présentation pour les Investisseurs

- Adapter son business plan à chaque interlocuteur
- Intégrer les facteurs d'éco-responsabilité et durabilité
- Préparer son storytelling et son pitch assisté par l'IA

Module 13 : Immatriculation et Enregistrement

- Étapes pour immatriculer une société
- Documents nécessaires et formalités administratives

Module 14 : Obligations Légales et Règlementaires

- Réglementations sectorielles et spécifiques
- Obtention des licences et permis nécessaires

Objectifs de la formation

L'objectif de cette formation est de valider les grandes étapes de la création d'entreprise : structurer son projet, préciser son offre, choisir son statut juridique, rédiger son Business Plan et réaliser les démarches d'immatriculation. À l'issue de la formation, vous serez capable de :

- Vérifier la cohérence de votre projet de création d'entreprise en adéquation avec vos compétences, ambitions et contraintes personnelles
- Réaliser votre étude de marché
- Élaborer le Business Model de votre projet
- Choisir la forme juridique, le régime social et fiscal adaptés à votre projet
- Évaluer la rentabilité financière et la viabilité du projet
- Sélectionner les moyens de communication et réseaux sociaux adaptés aux personnes identifiées
- Identifier les dispositifs financiers et aides possibles à la création d'entreprise
- Concevoir un pitch du projet
- Réaliser les démarches d'immatriculation de l'entreprise

Public visé

Cette formation est ouverte aux Gestionnaires de Centre Profit, aux Porteurs de Projet, aux Créateurs d'Entreprise, aux Professionnels en Reconversion.

Prérequis : Aucun.

Modalités et délais d'accès

○ Modalités d'accès :

Inscription via :

- Notre site web : <https://halgant.fr>
- L'adresse électronique : formation@halgant.fr

○ **Délais d'accès** : Début de la formation sous 7 jours après validation de l'inscription.

Formateurs : Expert en création d'entreprise.

Durée de la formation : 30 heures.

Modalité ; Présentiel / Distanciel

Sanction : Attestation de formation, délivrée sous condition d'achèvement du programme et de réussite des évaluations.

Méthodes pédagogiques

La formation se réalisera selon le modèle de pédagogie active avec :

- Apports conceptuels et méthodologiques
- Ateliers pratiques, études de cas
- Forums de discussion : Échanges entre participants et formateurs, partage d'expériences et de bonnes pratiques.

Modalités d'Évaluation des Acquis

- Test de positionnement à l'entrée
- Quiz et tests de connaissances à la fin de chaque module.
- Évaluations intermédiaires projet fil rouge / projet du participant.
- Évaluation finale du business plan avec présentation orale.

Moyens pédagogiques

- Plateforme de visioconférence pour les classes virtuelles avec présence d'un formateur et des participants.
- Supports de cours téléchargeables.
- Les stagiaires devront disposer d'un ordinateur équipé d'une webcam, d'un micro avec accès à internet, et d'une connexion stable

Assistance technique : Support technique disponible.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

- Formation accessible aux personnes en situation de handicap. Contacter notre référent handicap pour des aménagements spécifiques.