

# FORMATION

## Réussir son installation d'entreprise

### Modalités

Ateliers de formation	3,5 heures/atelier
Total	4 ateliers
Durée	28 heures
Prix total	<b>2750€ net de TVA</b>

### Évaluation 2022

**97 % satisfait sur la maîtrise du sujet**

### Public concerné :

Porteur(e)s de projet, créateur(e)s d'entreprise ou créateurs d'activités et dirigeant(e)s.

### Prérequis :

Avoir un projet de création ou de reprise d'entreprise ; Avoir besoin d'acquérir ou de consolider ses compétences entrepreneuriales afin de sécuriser son parcours professionnel.

### Accessibilité :

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Un entretien individuel est requis pour mettre en place les conditions d'accès si nécessaire.

### Intervenante-formatrice

#### A2Perspectives : Référente pédagogique, administratif & financier

- Référente pédagogique, administratif & financier,
- Gérante : Lydia Bouziane [lydia.bouziane@a2perspectives.com](mailto:lydia.bouziane@a2perspectives.com) | 0 616 806 947
- BTS Action commerciale
- Maîtrise en communication -Université de Montréal
- Responsable marketing et communication- 15 ans d'expériences Grand Compte
- Experte en accompagnement et formation à la création d'entreprise – 18 ans d'expériences

Créé le 05/09/2021 mise à jour 20/05/2023

Code APE 7022Z N de Siret : 488 888 157 00077

A2Perspectives – e-mail : [lydia.bouziane@a2perspectives.com](mailto:lydia.bouziane@a2perspectives.com)

### **Notre méthodologie**

Notre méthode, c'est de travailler sur une dynamique de formation par des ateliers de 3h 30 scindés en 2 périodes de 1h30 séparées par un temps de pause.

Les actions de formation dispensées pour les créateurs / repreneurs d'entreprise ont pour objet : « L'acquisition de compétences liées à l'exercice de la fonction de chef d'entreprise, concourant au démarrage, à la mise en œuvre et au développement du projet de création ou de reprise d'une entreprise et à la pérennisation de son activité ».

Les 3 piliers de notre méthode : l'efficacité, l'entrepreneuriat et le savoir-être.

### **Objectifs :**

Permettre aux porteurs de projets de définir les différentes étapes de travail. Savoir développer les phases de l'émergence de l'idée jusqu'à la création d'entreprise. Il est nécessaire dans plusieurs processus en amont comme en aval.

- En amont : la formation à la construction, la formalisation d'idées de projets afin qu'elles soient viables; l'orientation sur les modes de financements adéquats.
- En aval : l'aide à la valorisation et la création de l'entreprise.

### **Points forts de la formation**

- Identification des objectifs de l'entreprise et des participants
- Recueil de leurs attentes et besoins opérationnels des participants
- Elaboration d'un programme de formation « sur mesure »
- Construction de cas pratiques inspirés du contexte de création d'entreprise
- Élaboration d'un cahier pédagogique spécifique à la création d'entreprise

### **MODALITÉS D'ÉVALUATION**

L'évaluation des acquis se fait tout au long de la formation au travers des ateliers et des mises en pratique. La formation sera clôturée par une présentation de chaque projet sous l'appui de l'outil Lean Canvas pour documenter son modèle d'affaires en une seule page

- - Évaluation à chaud et à froid, 1 mois après la fin de la formation.
- - Attestation de fin de formation précisant les compétences acquises

**A l'issue de la formation le stagiaire sera capable de comprendre les enjeux de la création d'entreprise et de choisir son modèle économique et juridique pour sa future entreprise.**

### **Ouverture de la formation**

- *Présentation de la formation*
- *Attentes & priorités*
- *Accords pour être en confiance (comme outil managérial)*
- *Socle commun de valeurs*

### **Prérequis :**

- *Comprendre les différentes composantes d'un projet de création d'entreprise.*
- *Réflexion sur la proposition de valeur et une démarche structurée pour répondre au mieux aux besoins du marché.*
- *Comprendre comment concevoir, tester et construire des modèles d'affaires et des propositions de valeur.*

### **Moyens pédagogiques :**

- *Support de présentation dynamique*
- *Outils collaboratifs et stratégiques*
- *Interactivité de groupe*
- *Exemples concrets*

### **Réussir son projet de création d'entreprise et son installation**

#### **1. Sa stratégie et son positionnement**

- *Comment valider l'idée de son projet entrepreneurial ?*
- *travailler sur la posture du créateur d'entreprise (motivations, freins et attentes)*
- *La recherche d'un modèle économique*
- *Les pistes d'un premier diagnostic de faisabilité du projet*
- *Etre acteur de son activité professionnelle*
- *S'inscrire dans une démarche professionnelle engagée*
- *S'engager dans une démarche qualité et sécuritaire*
- *La matrice du carré magique.*

#### **2. L'étude de l'environnement de son projet**

##### **LA CONSTRUCTION DU PROJET : L'ETUDE DE MARCHÉ**

- *Le marketing du projet : comment étudier et construire son marché.*
- *Etude de la faisabilité économique du projet. Comment mesurer son marché ?*
- *la recherche d'informations économiques et techniques.*
- *L'analyse de l'environnement : micro et macro*
- *Les grilles d'analyse de la concurrence*
- *Trouver ses clients et ses partenaires Métiers*
- *Les outils d'identification de la cible : Qui cherche-t-on vraiment à atteindre ? Comment l'atteindre ?*
- *Etude marketing terrain : La méthodologie du questionnaire*
- *Amener le porteur de projet vers l'utilisation des prescripteurs*

- La panoplie des moyens : Les outils de communication

### 3. *Savoir construire son modèle économique et le statut juridique approprié*

---

- Panorama des différents types d'obligations
- Les obligations comptables de l'entreprise
- La logique et l'équilibre financier : Le business plan
- Les outils du financement de son entreprise
- Comprendre et respecter le cadre législatif, réglementaire et déontologique
- Connaître les grands principes de la gestion de l'activité libérale

### 4. *Le plan d'action jusqu'à la création d'activités*

---

#### *LE PLAN D' ACTIONS : LA RELATION VERS LE CLIENT*

- Préparer les actions avec le porteur (l'aider à se projeter, développer sa capacité d'anticipation, sa représentation clients)
  - La validation du plan d'actions, la mesure de l'efficacité
  - Présentation du projet au groupe avec les étapes jusqu'à la création d'entreprise
- L'outil Lean Canvas pour documenter son modèle d'affaires en une seule page

#### ➤ **BILAN DE LA FORMATION : questionnaire d'évaluation de la formation**