



# PROGRAMME DE FORMATION

## “Création d’Entreprise Réussie : Méthodes, Outils et Modèles Gagnants”

### **Modalités d’admission et de déroulement :**

Pour toutes nos formations, merci de vous inscrire par courrier, par mail, par téléphone. Votre demande d’inscription sera traitée dans un délai de deux jours ouvrés. Toute commande de formation doit faire l’objet d’une confirmation écrite et suppose que le client accepte le contenu du stage et les prérequis, dont il s’engage à avoir eu connaissance. La formation ne pourra débuter qu’au moins après les 10 jours calendaires suivant la réception du bon de commande.

### **Lieu de la formation**

La formation se déroulera en présentiel au 12 Chemin Maurice Ferréol, 69120 Vaulx-en-Velin sous la supervision du formateur.

### **Accessibilité pour les personnes en situation de handicap :**

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Le référent en la matière se tient à votre écoute pour évaluer puis préciser votre projet de formation et anticiper les éventuels aménagements à réaliser pour vous accueillir.

Contact : [contact.espaceformaplus@gmail.com](mailto:contact.espaceformaplus@gmail.com)

Téléphone : +33 6 23 68 75 86

### **Durée :**

La formation dure 14 heures (2 jours).

### **Délai d’accès :**

Le délai d’accès à la formation est de 10 à 20 jours.

### **Public concerné :**

Public souhaitant approfondir ses connaissances et développer des compétences opérationnelles dans “Création d’Entreprise Réussie : Méthodes, Outils et Modèles Gagnants”.



**Prérequis d'accès à la formation :**

- Avoir une idée de projet entrepreneurial (même à l'état de réflexion) ou envisager de créer une activité.
- Disposer d'une première expérience en entreprise (commerciale, marketing, projet ou autre).
- Être motivé par la création d'entreprise ou l'entrepreneuriat.

**Tarif :**

1 300 € TTC

**Objectifs pédagogiques**

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

- Identifier une opportunité de marché et formuler une idée de projet cohérente avec une vision entrepreneuriale.
- Construire un modèle économique structuré à l'aide d'outils tels que le Business Model Canvas.
- Tester et valider la viabilité d'un projet à l'aide de méthodes agiles (MVP, validation terrain).
- Élaborer un plan de lancement intégrant stratégie marketing et financement.
- Pitcher un projet entrepreneurial de manière convaincante devant des partenaires, financeurs ou clients potentiels.

**Méthodes pédagogiques mobilisées :**

Suivant la nature de la séquence abordée, les méthodes suivantes seront mobilisées :

- Exposés interactifs : apports théoriques illustrés par des exemples concrets d'entreprises à succès.
- Études de cas : analyse de modèles économiques gagnants (startups, PME, entrepreneurs indépendants).
- Travail en sous-groupes : co-construction de propositions de valeur et de modèles économiques.
- Ateliers pratiques : création d'un Business Model Canvas, élaboration d'un MVP et test simulé.
- Mises en situation : entraînement au pitch entrepreneurial avec feedback collectif.





## **PROGRAMME DÉTAILLÉ**

### **Jour 1 – Poser les bases de son projet entrepreneurial**

09h00 - 09h30 : Introduction et objectifs de la formation

- Présentation des participants et de leurs idées/projets éventuels
- Comprendre le parcours entrepreneurial et ses étapes clés
- Identifier les facteurs de succès d'une création d'entreprise

09h30 - 10h30 : Adopter la posture entrepreneuriale

- Mindset entrepreneurial : vision, résilience, innovation
- Entrepreneur classique vs intrapreneur vs startup builder
- Développer son leadership entrepreneurial

10h30 - 10h45 : Pause

10h45 - 12h00 : Trouver et formuler une idée de projet viable

- Sources d'opportunités (problèmes à résoudre, tendances, niches...)
- Transformation d'une idée en concept de valeur
- Vérifier la cohérence entre projet, marché et porteur

12h00 - 13h00 : Pause déjeuner

13h00 - 14h30 : Analyser son marché et identifier ses cibles

- Étude de marché simplifiée : besoins, concurrents, opportunités
- Identifier et définir ses personas (clients types)
- Positionnement stratégique : se différencier efficacement

14h30 - 14h45 : Pause

14h45 - 16h30 : Atelier pratique – Structurer l'idée entrepreneuriale

- Formalisation d'un premier concept de projet
- Travail individuel ou en binôme sur une idée réelle ou fictive
- Présentation courte et feedback collectif

### **Jour 2 – Construire et valider son modèle économique**

09h00 - 09h30 : Introduction – Du concept à un modèle économique structuré

- Rappel des acquis du Jour 1
- Qu'est-ce qu'un modèle économique viable ?
- Notion de valeur perçue et monétisation





09h30 - 10h30 : Élaborer un Business Model Canvas efficace

- Présentation du Business Model Canvas (BMC)
- Proposition de valeur, segments clients, canaux, flux de revenus
- Cas pratiques inspirants (exemples de startups et PME)

10h30 - 10h45 : Pause

10h45 - 12h00 : Étude de faisabilité et ressources nécessaires

- Identifier les ressources humaines, techniques et financières
- Analyser les coûts (CAPEX/OPEX) et risques potentiels
- Élaborer une estimation simple de rentabilité

12h00 - 13h00 : Pause déjeuner

13h00 - 14h30 : Tester son idée : MVP et validation terrain

- Stratégies de test marché (MVP, POC, landing page, pré-commandes)
- Recueillir et analyser les retours utilisateurs
- Améliorer et ajuster son projet (itération)

14h30 - 14h45 : Pause

14h45 - 16h30 : Atelier pratique – Construction d'un Business Model Canvas

- Chaque participant construit le BMC de son projet
- Présentation rapide (1 min) de la proposition de valeur
- Feedback collectif et axes d'amélioration

### **Jour 3 – Lancer et développer une entreprise rentable**

09h00 - 09h30 : Stratégie de lancement et plan d'action marketing

- Choisir une stratégie d'entrée sur le marché
- Construire un plan marketing d'acquisition (digital/offline)
- Introduction aux leviers d'acquisition : SEO, SEA, réseaux sociaux, emailing, partenariat

09h30 - 10h30 : Financement et moyens de lancement

- Fonds propres, love money, subventions, micro-crédit
- Aides publiques (BPI, France Active, Région...)
- Préparer son dossier pour convaincre un financeur ou partenaire

10h30 - 10h45 : Pause





10h45 - 12h00 : Construire un plan d'action entrepreneurial

- Définir des objectifs SMART sur 3/6/12 mois
- Roadmap de lancement : étapes prioritaires et jalons clés
- Gérer ses premières ventes et fidéliser

12h00 - 13h00 : Pause déjeuner

13h00 - 14h30 : Pitcher son projet de manière convaincante

- Structure d'un pitch efficace (problème – solution – marché – business model – impact)
- Techniques d'impact oratoire et storytelling entrepreneurial
- Anticipation des questions d'investisseurs/partenaires

14h30 - 14h45 : Pause

14h45 - 16h30 : Atelier final – Présentation des projets et clôture

- Simulation de pitch devant le groupe
- Échanges, feedback personnalisé et conseils d'amélioration
- Synthèse des apprentissages et plan individuel de progression

**Modalités d'évaluation :**

- Évaluation continue : participation active, exercices pratiques et ateliers de structuration de projet.
- Évaluation finale : présentation d'un projet entrepreneurial sous forme de pitch structuré et argumenté.
- Validation des acquis : feedback individualisé et remise d'une attestation mentionnant les compétences développées.

