

Formation : Les Fondamentaux de la Création d'Entreprise pour les TPE

Pourquoi suivre cette formation ?

Cette formation vous permet de structurer un projet de création d'entreprise, de réaliser une étude de marché, de comprendre les enjeux juridiques, financiers et marketing d'une activité entrepreneuriale. Elle vous donne les bases pour sécuriser votre lancement, faire les bons choix stratégiques et administratifs, et construire un projet cohérent, viable et durable.

Ce que vous saurez faire après la formation

À l'issue de la formation, vous serez capable de :

- Définir et structurer votre projet d'entreprise.
- Réaliser une étude de marché et un business plan.
- Identifier les aides à la création et construire votre prévisionnel financier.
- Choisir un statut juridique adapté à votre activité.
- Mettre en place une stratégie de communication et de marketing digital.
- Effectuer les démarches administratives et organiser la gestion comptable.
- Construire un réseau professionnel autour de votre activité.

Organisation des modules

Module 1 – Introduction à la création d'entreprise (~1h)

- Présentation du parcours entrepreneurial
- Auto-évaluation des motivations et objectifs
- Validation de l'idée de projet

Module 2 – Étude de marché (~2h)

- Méthodes de collecte de données (quantitatives/qualitatives)
- Analyse de la concurrence
- Identification des cibles et besoins clients

Module 3 – Business Model et Business Plan (~4h)

- Utilisation du Business Model Canvas
- Construction progressive du Business Plan
- Études de cas et exercices d'application

ÉLITE COMPÉTENCE

BUREAU 3, 6 RUE DES BATELIERS 92110 CLICHY. SIRET : 94239783700017

Code NAF : 70.22Z

Téléphone : 06.61.05.38.90 - Email : elitecompetence.gestion@gmail.com

Module 4 – Aides à la création et gestion d'entreprise (~4h)

- Recensement des aides : BPI, ADIE, France Initiative, CMA, etc.
- Identifier ses besoins d'accompagnement
- Comprendre les rôles des acteurs publics et privés

Module 5 – Prévisionnel financier et rentabilité du projet (~4h)

- Liste des investissements et charges
- Seuil de rentabilité et plan de financement
- Établir un plan de trésorerie
- Estimer un chiffre d'affaires prévisionnel

Module 6 – Communication et marketing de lancement (~4h)

- Définir son produit/service, fixer ses prix
- Choisir ses canaux de distribution
- Élaborer une stratégie marketing cohérente
- Communication de lancement et marketing réseau

Module 7 – Démarches administratives et comptables (~4h)

- Choix du statut juridique
- Immatriculation (Infogreffe, statut, annonces légales...)
- Organisation comptable et obligations sociales/fiscales

Module 8 – Communication digitale et réseaux sociaux (~2h30)

- Créer une ligne éditoriale cohérente
- Choisir les bons réseaux sociaux
- Créer et gérer des pages professionnelles

Module 9 – Construire son réseau professionnel (~2h30)

- Identifier les partenaires utiles à son activité
- Prestataires, sous-traitants, experts : comment les choisir
- Savoir s'entourer pour assurer le développement de son activité

Évaluation finale

- **QCM et étude de cas pratique pour valider les acquis du parcours**

Profil des participants & conditions d'accès

Public visé : Toute personne souhaitant créer une entreprise ou structurer un projet entrepreneurial.

Prérequis :

- Disposer d'un ordinateur
- Avoir défini un projet ou une idée d'activité

Durée & Format

28 heures de formation réparties sur 4 jours

En classe virtuelle synchrone (visioconférence en direct via Google Meet)

Approche pédagogique et outils d'apprentissage

- Alternance entre théorie, pratique, et mises en situation
- Utilisation de supports pédagogiques numériques
- Interactions orales guidées, activités en groupe, documents audio/vidéo
- Livret de formation transmis à chaque stagiaire

Suivi de la progression et validation des acquis

- Test initial : positionnement avant la formation
- Évaluations continues : quiz, jeux de rôle, exercices oraux et écrits
- Évaluation finale : validation des compétences acquises via une activité orale et un QCM
- Suivi individuel : livret de progression et feuilles de présence

Conditions techniques (FOAD)

- Ordinateur avec webcam, micro et bonne connexion internet requis
- Test technique organisé avant le début pour s'assurer de l'accès à la plateforme
- Tutoriel de connexion envoyé avec la convocation
- Plateforme utilisée : Google Meet

Comment s'inscrire à la formation ?

- Demande à effectuer par mail ou téléphone
- Entretien de positionnement par visioconférence
- Délai d'accès : démarrage possible sous 1 mois maximum après validation du dossier

ÉLITE COMPÉTENCE

BUREAU 3, 6 RUE DES BATELIERS 92110 CLICHY. SIRET : 94239783700017

Code NAF : 70.22Z

Téléphone : 06.61.05.38.90 - Email : elitecompetence.gestion@gmail.com



- Pour toute situation de handicap : contactez notre référent pour prévoir les adaptations nécessaires

Reconnaissance en fin de parcours

Remise d'une attestation de fin de formation à chaque participant ayant suivi l'intégralité du programme.

Tarifs

Tarif sur demande

Référents et personnes à contacter

Référent pédagogique & formateur

Jeffrey NGOMBI

elitecompetence.gestion@gmail.com

06 61 05 38 90

Référent handicap et support technique

Jeffrey NGOMBI

elitecompetence.gestion@gmail.com

06 61 05 38 90

ÉLITE COMPÉTENCE

BUREAU 3, 6 RUE DES BATELIERS 92110 CLICHY. SIRET : 94239783700017

Code NAF : 70.22Z

Téléphone : 06.61.05.38.90 - Email : elitecompetence.gestion@gmail.com