DIRECTION DE L'ENTREPRISE ET CADRE DE DIRECTION

Créer son entreprise : valider le projet, choisir le statut et démarrer

La plupart des projets de création échouent sur des questions traitées trop tard : un marché supposé plutôt que vérifié, un prix fixé sans connaître la structure de coûts, un statut choisi par habitude, une trésorerie de démarrage sous-estimée. Les premiers mois consomment alors la marge de manœuvre avant que l'activité ne décolle. Sept jours pour instruire le projet dans le bon ordre : validation du marché, modèle économique, choix juridique fiscal et social, financement et formalités, puis démarrage de l'activité. Chaque participant repart avec son bilan prévisionnel et son plan de prospection.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
7 jours — 49 h	**À distance**	**À partir de 3 990 € HT**	**11 jours ouvrés après validation du financement.**

Mon Pôle Formation est un organisme certifié Qualiopi. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : **ACTIONS DE FORMATION** — certificat n° 76 31 02622 31 (SGS ICS)

01 Public visé et prérequis

PUBLIC VISÉ
Porteurs de projet de création ou de reprise d'entreprise, salariés en reconversion et professionnels envisageant de s'installer à leur compte.

PRÉREQUIS
Aucun prérequis

POSITIONNEMENT À L'ENTRÉE
Analyse du besoin et test de positionnement. Vos réponses sont partagées avec votre formateur afin d'adapter la formation à votre niveau et votre contexte professionnel.

02 Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Vérifier l'existence du marché visé par une enquête de terrain
- Construire le modèle économique et calculer le seuil de rentabilité
- Comparer les formes juridiques au regard des conséquences fiscales et sociales
- Bâtir le plan de financement et la trésorerie prévisionnelle du démarrage
- Réaliser les formalités de création et organiser les premiers mois d'activité

03 Programme détaillé

M1 Valider l'idée et le marché

- Confronter le projet au réel
- Formuler précisément l'offre et la clientèle visée
- Conduire une étude de marché de terrain à budget réduit
- Analyser la concurrence et les solutions alternatives du client
- Ajuster l'offre après les premiers retours recueillis
- Atelier : Préparation du guide d'entretien utilisé pour interroger des clients potentiels.

M2 Construire le modèle économique
- Comment l'activité gagne de l'argent
- Déterminer la structure de coûts et fixer le prix de vente
- Estimer le chiffre d'affaires réalisable et expliciter ses hypothèses
- Calculer le seuil de rentabilité de l'activité
- Identifier les besoins de financement du démarrage
- Cas pratique : Calcul du seuil de rentabilité et test du prévisionnel sur une hypothèse dégradée.

M3 Choisir le cadre juridique fiscal et social
- Un choix qui engage durablement
- Comparer les principales formes juridiques et leurs conséquences
- Anticiper le régime fiscal de l'entreprise et celui du dirigeant
- Comprendre la protection sociale attachée au statut retenu
- Sécuriser les relations entre associés dès la constitution
- Atelier : Arbitrage du statut sur la situation personnelle et patrimoniale du porteur de projet.

M4 Financer et formaliser la création
- Du plan de financement à l'immatriculation
- Construire le plan de financement initial et la trésorerie prévisionnelle
- Préparer le dossier présenté aux financeurs
- Repérer les aides et dispositifs d'accompagnement mobilisables
- Réaliser les formalités de création et les démarches d'ouverture
- Cas pratique : Présentation du dossier de financement devant un interlocuteur bancaire joué.

M5 Démarrer l'activité
- Tenir les premiers mois
- Construire un plan de prospection pour décrocher les premiers clients
- Mettre en place une gestion administrative et comptable simple
- Suivre la trésorerie et anticiper les décalages d'encaissement
- Organiser son temps entre production et développement commercial
- Mise en situation : Entretien de prospection auprès d'un premier client qui conteste le prix annoncé.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
À distance

LIEU / FORMAT
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, À distance — Classe virtuelle

MÉTHODES MOBILISÉES
• Apports théoriques, ateliers et cas pratiques. Support de cours numérique et fiches méthodes fournis.

ENCADREMENT
Formateurs qualifiés et expérimentés, experts de leur domaine, sélectionnés par Mon Pôle Formation.

05 Modalités d'évaluation et de suivi

ÉVALUATION DES ACQUIS
• QCM et mises en situation. Évaluation des acquis en début et en fin de parcours, évaluation à chaud et à froid à 60 jours.

SUIVI DE L'EXÉCUTION
• Émargement des participants
• Certificat de réalisation remis à l'issue de la formation

SANCTION DE LA FORMATION
Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

06 Type de reconnaissance

Formation non certifiante — Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

07 Modalités d'accès, financement et tarifs

MODALITÉS D'INSCRIPTION
Inscription en ligne, par téléphone, par devis ou via votre OPCO.

DÉLAI D'ACCÈS
11 jours ouvrés après validation du financement.

FINANCEMENTS POSSIBLES
- OPCO et plan de développement des compétences
- FAF et CFP
- France Travail
- Paiement jusqu'à 6 fois sans frais

DATES / SESSIONS
Entrées permanentes

FORMULE	DÉTAIL	TARIF
Inter-entreprises	-10 % dès 2 participants, -15 % dès 3, -20 % à partir de 4 inscrits sur la même session.	**À partir de 3 990 € HT**

Prix nets — exonération de TVA, article 261-4-4° du CGI.

08 Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Accessible aux personnes en situation de handicap. Contactez notre référent handicap pour construire une solution adaptée : contact@monpoleformation.fr

RÉFÉRENT HANDICAP
Tiffany LESTROUBAC

CONTACT
contact@monpoleformation.fr

09 Indicateurs de résultats

INDICATEUR	RÉSULTAT	MODALITÉS DE CALCUL
Taux de satisfaction	**N/A**	Moyenne des notes de satisfaction des stagiaires sur les 12 derniers mois
Taux d'abandon	**N/A**	Calculé sur les 12 derniers mois

Résultats arrêtés au 29/09/2026. N/A : donnée non disponible ou effectif insuffisant sur la période.

10 Contacts

INSCRIPTIONS ET INFORMATIONS
contact@monpoleformation.fr
01 87 66 57 66

ADRESSE
10a rue du Maréchal de Lattre de Tassigny, 76420 Bihorel

RÉCLAMATIONS
Par e-mail : contact@monpoleformation.fr