

Création d'entreprise

Programme sur mesure, 100 % personnalisé · 1 expert dédié, séances individuelles d'une heure en format hybride. Adapté à votre projet concret, vos questions réelles et votre contexte de création.

DURÉE

73 séances · 73 h

TARIF HT

À partir de 10 950 € HT

FORMAT

Hybride

CATÉGORIE

**Compétences
transverses**

DURÉE

**73 séances ·
73 h**

TARIF HT

**À partir de
10 950 € HT**

FORMAT

Hybride

SESSIONS

73 séances

CUMUL DE VOTRE SÉLECTION

4 niveaux sélectionnés · **73 séances individuelles** de **1 heure** en visio · **73 heures** au total · **À partir de 10 950 € HT** .

01 Présentation

Créer une entreprise ne s'improvise pas. Entre le choix du statut juridique, la construction d'un prévisionnel, la prospection des premiers clients et les démarches administratives, les angles morts sont nombreux pour un porteur de projet qui avance seul.

Cet accompagnement individuel vous donne accès à un expert dédié qui connaît le terrain de la création d'entreprise. Il adapte chaque séance à votre projet réel : votre secteur, vos contraintes, vos doutes et vos priorités du moment. Pas de support générique projeté en boucle, pas de groupe où votre cas particulier attend son tour.

Chaque séance produit quelque chose de concret : une fiche de positionnement, une page de business plan rédigée, un prévisionnel structuré, un pitch testé à voix haute. À la fin du parcours, vous disposez d'un dossier complet prêt à présenter à un financeur, un associé ou un accompagnateur.

L'expert est disponible entre les séances pour les questions courtes. Le rythme est calé sur votre agenda. Le contenu est retravaillé avec vous avant la première séance pour coller exactement à votre situation.

02 Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le stagiaire est capable de :

Identifier la forme juridique adaptée à son projet parmi SAS, SARL, EI et micro-entreprise

Construire l'ossature complète d'un business plan en cinq parties structurées

Cartographier les démarches d'immatriculation et les organismes à contacter

Élaborer un prévisionnel financier simplifié avec hypothèses de chiffre d'affaires et de charges

Identifier les dispositifs de financement accessibles au démarrage (Acre, BPI, aides régionales)

Rédiger et délivrer un pitch de trois minutes adapté à l'interlocuteur ciblé

Définir un plan d'action de lancement opérationnel sur les quatre premières semaines d'activité

03 Public & prérequis

PUBLIC CONCERNÉ

Porteurs de projet ou futurs créateurs sans expérience préalable en création d'entreprise. Salariés en reconversion, demandeurs d'emploi souhaitant se lancer, ou particuliers avec une idée à structurer. Aucune connaissance juridique, comptable ou commerciale requise.

PRÉREQUIS

Aucun pré-requis technique ou juridique. Avoir un projet professionnel ou une idée à développer suffit pour démarrer.

04 Programme par séance

73 séances individuelles d'1 heure en visio avec votre expert dédié. Chaque séance débute par un point d'avancement et se termine par un livrable concret · pas de cours générique.

Programme cumulé sur 4 niveaux : Débutant, Intermédiaire, Confirmé, Expert.

NIVEAU DÉBUTANT

SÉANCE 01

Séance 1 · Audit de votre projet et cadrage personnalisé

1H

- Présentation de votre idée et de votre contexte personnel
- Identification de vos priorités et de vos angles morts
- Adaptation du programme aux 15 séances restantes

SÉANCE 02

Séance 2 · Les statuts juridiques : quel cadre choisir

1H

- Comparatif SAS, SARL, EI, micro-entreprise sur votre situation
- Implications sociales, fiscales et patrimoniales de chaque statut
- Livrable : fiche de recommandation statut adaptée à votre projet

SÉANCE 03

Séance 3 · Analyser son marché et ses concurrents

1H

- Méthode d'analyse concurrentielle en trois étapes
- Identification de votre positionnement différenciant
- Livrable : cartographie de marché commentée

SÉANCE 04

Séance 4 · Définir son offre commerciale

1H

- Structuration de l'offre (produit, service, abonnement, forfait)
- Définition du prix et de la valeur perçue
- Livrable : fiche offre commerciale prête à présenter

SÉANCE 05

Séance 5 · Introduction au prévisionnel financier

1H

- Charges fixes vs charges variables : construire sa base de coûts
- Hypothèses de chiffre d'affaires : méthode et pièges à éviter
- Livrable : tableau de charges complété

SÉANCE 06

Séance 6 · Prévisionnel : chiffre d'affaires et point mort

1H

- Construction du tableau de chiffre d'affaires prévisionnel
- Calcul du point mort et délai de rentabilité
- Livrable : prévisionnel simplifié 12 mois

SÉANCE 07

Séance 7 · Sources de financement et dispositifs d'aide

1H

- Tour d'horizon Acre, ARCE, BPI, love money, prêts d'honneur
- Critères d'éligibilité et calendrier de demande
- Livrable : tableau comparatif des dispositifs applicables à votre cas

SÉANCE 08

Séance 8 · Business plan partie 1 (présentation et marché)

1H

Rédaction des sections présentation du projet et analyse de marché

- Structuration narrative pour convaincre un financeur
- Livrable : deux premières parties rédigées

SÉANCE 09

Séance 9 · Business plan partie 2 (offre, stratégie commerciale, finance)

1H

- Rédaction des sections offre, go-to-market et synthèse financière
- Cohérence entre les parties et relecture critique
- Livrable : business plan complet en version 1

SÉANCE 10

Séance 10 · Démarches d'immatriculation et obligations légales

1H

- Guichet unique INPI : étapes et délais
- Ouverture de compte professionnel, domiciliation, assurance RC Pro
- Livrable : checklist administrative personnalisée

SÉANCE 11

Séance 11 · Construire ses premiers contacts professionnels

1H

- Identifier les dix premières personnes à contacter dans votre secteur
- Script de prise de contact adapté à chaque profil
- Livrable : liste de prospection initiale avec messages rédigés

SÉANCE 12

Séance 12 · Le pitch : présenter son projet en trois minutes

1H

Structure du pitch : problème, solution, marché, différenciateur, demande

- Entraînement à voix haute et retour de l'expert
- Livrable : pitch écrit et version audio enregistrée

SÉANCE 13

Séance 13 · Communication de lancement

1H

- Choix des canaux adaptés à votre cible (LinkedIn, site, bouche-à-oreille)
- Rédaction des messages de lancement
- Livrable : kit de communication lancement (3 messages prêts)

SÉANCE 14

Séance 14 · Organisation des premières semaines d'activité

1H

- Mise en place d'un système de suivi clients et facturation simple
- Gestion du temps et des priorités en solo
- Livrable : tableau de bord de pilotage semaine 1 à 4

SÉANCE 15

Séance 15 · Bilan de parcours et plan d'action post-accompagnement

1H

- Revue des objectifs atteints et des livrables produits
- Identification des trois chantiers prioritaires des 90 prochains jours
- Livrable : plan d'action post-formation avec jalons et ressources

NIVEAU INTERMÉDIAIRE

SÉANCE 16

Séance 1 · Audit de situation et cadrage personnalisé

1H

- Analyse de vos chiffres actuels, de vos clients et de votre organisation
- Identification des trois enjeux prioritaires à traiter
- Adaptation du programme aux 17 séances suivantes

SÉANCE 17

Séance 2 · Diagnostic de votre modèle économique

1H

- Cartographie des flux de revenus et des coûts réels
- Identification des leviers d'amélioration de la marge
- Livrable : carte du modèle économique commentée

SÉANCE 18

Séance 3 · Stratégie commerciale : définir ses cibles prioritaires

1H

- Segmentation de votre marché et scoring de vos meilleurs clients
- Définition du profil de client idéal (ICP) par segment
- Livrable : matrice de ciblage commercial

SÉANCE 19

Séance 4 · Argumentaire commercial et proposition de valeur

1H

- Reformulation de votre proposition de valeur par segment
- Construction de l'argumentaire face aux objections courantes
- Livrable : guide de vente par profil client

SÉANCE 20

Séance 5 · Processus de prospection reproductible

1H

Choix des canaux de prospection adaptés à votre cible

- Construction d'un script d'approche et d'un suivi de relance
- Livrable : séquence de prospection prête à déployer

SÉANCE 21

Séance 6 · Prévisionnel financier sur trois ans

1H

- Mise à jour du prévisionnel à partir de vos données réelles
- Construction des hypothèses de croissance et de marges
- Livrable : prévisionnel 3 ans commenté

SÉANCE 22

Séance 7 · Plan de trésorerie et anticipation des décalages

1H

- Construction du plan de trésorerie mensuel sur 12 mois
- Identification des mois critiques et des leviers de sécurisation
- Livrable : tableau de trésorerie prévisionnelle

SÉANCE 23

Séance 8 · Optimisation de la structure de coûts

1H

- Revue ligne à ligne des charges fixes et variables
- Identification des postes à renégocier ou à externaliser
- Livrable : plan d'optimisation des coûts sur 6 mois

SÉANCE 24

Séance 9 · Tableau de bord et indicateurs de pilotage

1H

- Sélection des cinq KPIs les plus pertinents pour votre activité

Mise en place du suivi hebdomadaire et mensuel

- Livrable : tableau de bord opérationnel configuré

SÉANCE 25**Séance 10 · Gestion de la relation client et fidélisation****1H**

- Mise en place d'un suivi client post-vente simple
- Stratégie de recommandation et de réachat
- Livrable : processus de suivi client formalisé

SÉANCE 26**Séance 11 · Cartographie des risques opérationnels****1H**

- Identification des risques clés (commercial, financier, juridique, opérationnel)
- Évaluation de la probabilité et de l'impact de chaque risque
- Livrable : matrice des risques avec actions préventives

SÉANCE 27**Séance 12 · Stratégie de partenariats et de sous-traitance****1H**

- Identification des partenaires à valeur ajoutée pour votre secteur
- Structuration d'une proposition de partenariat
- Livrable : liste de partenaires cibles et argumentaire d'approche

SÉANCE 28**Séance 13 · Organisation interne et délégation****1H**

- Cartographie des tâches à forte et à faible valeur ajoutée
- Choix entre recrutement, freelance et externalisation
- Livrable : plan de délégation sur les 6 prochains mois

SÉANCE 29

Séance 14 · Stratégie de communication et de visibilité

1H

- Sélection des deux canaux prioritaires selon votre cible
- Plan de contenu mensuel et calendrier éditorial simplifié
- Livrable : calendrier de communication 3 mois

SÉANCE 30

Séance 15 · Financement de la croissance

1H

- Tour d'horizon des options de financement à ce stade (BPI, prêts bancaires, levée, subventions)
- Dossier à préparer et interlocuteurs à identifier
- Livrable : fiche récapitulative des financements applicables

SÉANCE 31

Séance 16 · Révision du business plan pour présentation externe

1H

- Mise à jour du business plan avec les données et apprentissages du parcours
- Adaptation du pitch selon l'interlocuteur (banquier, investisseur, partenaire)
- Livrable : business plan version 2 finalisée

SÉANCE 32

Séance 17 · Simulation d'entretien avec un financeur

1H

- Entraînement à la présentation du projet face aux objections financières
- Retour de l'expert sur la solidité des arguments
- Livrable : liste des questions difficiles avec réponses préparées

SÉANCE 33

Séance 18 · Bilan de parcours et feuille de route des 90 prochains jours

1H

- Revue des livrables produits et des objectifs atteints
- Définition des trois priorités stratégiques à venir
- Livrable : feuille de route 90 jours avec jalons et ressources

NIVEAU CONFIRMÉ

SÉANCE 34

Séance 1 · Audit stratégique et cadrage du parcours

1H

- Analyse de la situation actuelle : modèle, organisation, chiffres clés
- Identification des freins à la croissance et des leviers prioritaires
- Adaptation du programme aux 19 séances suivantes

SÉANCE 35

Séance 2 · Stratégie de croissance à 12 et 36 mois

1H

- Définition des axes de croissance (marché, offre, géographie, canal)
- Construction de la trajectoire avec jalons et indicateurs
- Livrable : plan stratégique sur deux horizons temporels

SÉANCE 36

Séance 3 · Optimisation de la politique tarifaire

1H

- Analyse de la marge par offre et par segment client
- Repositionnement tarifaire et argumentation de la valeur
- Livrable : nouvelle grille tarifaire avec argumentaire commercial

SÉANCE 37

Séance 4 · Structuration de l'offre pour passer à l'échelle

1H

- Identification des offres scalables vs offres chronophages
- Construction d'une gamme cohérente avec logique d'upsell
- Livrable : cartographie de l'offre restructurée

SÉANCE 38

Séance 5 · Organisation interne et cartographie des rôles

1H

- Cartographie des tâches par valeur ajoutée et par fréquence
- Définition des rôles à créer ou à externaliser
- Livrable : organigramme cible à 12 mois

SÉANCE 39

Séance 6 · Délégation et management de la performance

1H

- Méthode de délégation structurée avec suivi sans micro-management
- Mise en place d'un rituel de pilotage hebdomadaire et mensuel
- Livrable : kit de management : fiche rôle, objectifs, rituels

SÉANCE 40

Séance 7 · Recrutement : méthode et profils prioritaires

1H

- Définition du profil de poste et des critères de sélection
- Processus de recrutement adapté à une PME en croissance
- Livrable : fiche de poste et trame d'entretien

SÉANCE 41

Séance 8 · Formalisation des processus internes

1H

critiques

- Identification des cinq processus à documenter en priorité
- Construction d'une procédure type réutilisable par votre équipe
- Livrable : deux processus formalisés en version prête à diffuser

SÉANCE 42**Séance 9 · Stratégie de partenariat et de distribution****1H**

- Identification des partenaires distributeurs ou prescripteurs pertinents
- Construction d'un accord-cadre de partenariat type
- Livrable : liste de partenaires cibles et proposition de valeur partenaire

SÉANCE 43**Séance 10 · Développement commercial avancé****1H**

- Audit du pipeline commercial actuel et identification des fuites
- Optimisation du cycle de vente et des points de conversion
- Livrable : pipeline revisité avec taux de conversion cibles

SÉANCE 44**Séance 11 · Stratégie de contenu et de visibilité sectorielle****1H**

- Positionnement d'expertise sur votre marché cible
- Plan de contenu sur les canaux adaptés à votre secteur
- Livrable : calendrier éditorial 6 mois

SÉANCE 45**Séance 12 · Gestion financière avancée et optimisation fiscale****1H**

Lecture critique du bilan et du compte de résultat

- Leviers d'optimisation fiscale légaux à activer avec votre expert-comptable
- Livrable : liste de points à aborder lors du prochain RDV comptable

SÉANCE 46

Séance 13 · Plan de financement de la croissance

1H

- Évaluation des besoins de financement à 12 et 36 mois
- Stratégie de financement adaptée : fonds propres, dette, subventions
- Livrable : plan de financement formalisé

SÉANCE 47

Séance 14 · Relation bancaire et préparation du dossier

1H

- Structuration du dossier de financement bancaire
- Simulation d'entretien avec un chargé de clientèle professionnelle
- Livrable : dossier bancaire type complété avec vos données

SÉANCE 48

Séance 15 · Gestion des risques à la phase de croissance

1H

- Identification des risques spécifiques à votre stade de développement
- Plan de continuité d'activité pour les scénarios critiques
- Livrable : cartographie des risques avec plan de mitigation

SÉANCE 49

Séance 16 · Internationalisation ou diversification : évaluer l'opportunité

1H

- Critères d'évaluation d'une opportunité de diversification ou d'export

Analyse des ressources nécessaires et des conditions de faisabilité

- Livrable : fiche Go/No-Go sur votre opportunité identifiée

SÉANCE 50

Séance 17 · Gouvernance et vision long terme

1H

- Introduction aux outils de gouvernance adaptés aux PME (conseil informel, comité de direction)
- Formulation d'une vision et de valeurs communicables en interne
- Livrable : document de vision et charte interne

SÉANCE 51

Séance 18 · Préparation d'une communication externe de niveau dirigeant

1H

- Positionnement personnel du dirigeant sur son marché
- Messages clés pour les médias, événements ou appels d'offres
- Livrable : kit de communication dirigeant (bio, pitch, messages)

SÉANCE 52

Séance 19 · Révision stratégique globale à mi-chemin

1H

- Revue des livrables produits depuis la séance 1 et ajustements
- Identification des priorités pour les 90 prochains jours
- Livrable : tableau de bord stratégique actualisé

SÉANCE 53

Séance 20 · Bilan de parcours et feuille de route dirigeant

1H

Synthèse des acquis et des décisions prises pendant le parcours

- Plan d'action à 90 jours avec trois priorités non négociables
- Livrable : feuille de route dirigeant avec jalons et ressources

NIVEAU EXPERT

SÉANCE 54

Séance 1 · Audit stratégique et cadrage de l'enjeu prioritaire

1H

- Analyse de la situation actuelle et de l'enjeu stratégique identifié
- Définition des livrables clés attendus sur l'ensemble du parcours
- Adaptation du programme aux 19 séances suivantes

SÉANCE 55

Séance 2 · Évaluation et valorisation de l'entreprise

1H

- Méthodes de valorisation : comparables, DCF, actif net réévalué
- Identification des leviers pour augmenter la valeur avant cession
- Livrable : fourchette de valorisation avec hypothèses documentées

SÉANCE 56

Séance 3 · Diagnostic pré-cession ou pré-levée

1H

- Cartographie des points de vigilance perçus par un acquéreur ou un investisseur
- Plan d'actions correctives avant ouverture du dossier
- Livrable : rapport de diagnostic pré-transaction

SÉANCE 57

Séance 4 · Structuration juridique : holding et schémas

1H

d'optimisation

- Cas d'usage de la holding : OBO, remontée de dividendes, LBO
- Comparatif des structures selon l'objectif (cession, transmission, croissance externe)
- Livrable : note de structuration juridique à valider avec le notaire ou l'avocat

SÉANCE 58**Séance 5 · Pacte d'associés et gouvernance partagée****1H**

- Clauses essentielles d'un pacte d'associés en entrée d'investisseur ou de repreneur
- Équilibre entre protection du fondateur et attractivité pour l'entrant
- Livrable : trame de pacte annotée avec points de vigilance

SÉANCE 59**Séance 6 · Préparation du mémorandum d'information****1H**

- Structure et contenu d'un mémorandum destiné à un acquéreur
- Messages clés, chiffres à mettre en avant, risques à adresser
- Livrable : plan détaillé du mémorandum avec sections rédigées

SÉANCE 60**Séance 7 · Négociation et structuration de l'offre****1H**

- Stratégie de négociation selon le profil de l'acquéreur ou de l'investisseur
- Points non négociables et concessions acceptables
- Livrable : matrice de négociation personnalisée

SÉANCE 61**Séance 8 · Due diligence : se préparer à être audité****1H**

Périmètre habituel d'une due diligence (legal, financial, social, IT)

- Constitution de la data room et gestion des demandes entrantes
- Livrable : checklist de data room avec statut de disponibilité

SÉANCE 62

Séance 9 · Stratégie de levée de fonds

1H

- Choix du type de financement : capital-risque, fonds de croissance, dette mezzanine
- Critères de sélection des investisseurs et process de sollicitation
- Livrable : liste d'investisseurs cibles avec argumentaire d'approche

SÉANCE 63

Séance 10 · Plan de gouvernance post-transaction

1H

- Structuration du conseil d'administration ou du comité stratégique
- Définition des rôles du fondateur après l'entrée d'un tiers
- Livrable : charte de gouvernance post-transaction

SÉANCE 64

Séance 11 · Internationalisation : cadrage stratégique

1H

- Analyse des marchés cibles et des modes d'entrée (filiale, partenaire, acquisition)
- Critères de sélection du premier marché d'expansion
- Livrable : matrice de décision internationalisation

SÉANCE 65

Séance 12 · Plan de transmission du savoir-faire

1H

- Identification des compétences et des relations non documentées
- Construction d'un plan de transmission sur 12 à 24 mois

Livrable : plan de transmission avec jalons et responsables

SÉANCE 66

Séance 13 · Gestion des risques à l'échelle dirigeant

1H

- Risques juridiques, fiscaux, sociaux et réputationnels spécifiques au stade
- Stratégies de couverture et de séparation des risques personnels et professionnels
- Livrable : cartographie des risques dirigeant avec mesures de protection

SÉANCE 67

Séance 14 · Communication autour de l'opération stratégique

1H

- Gestion de la communication interne (équipe, managers) pendant une transaction
- Communication externe : clients, fournisseurs, partenaires
- Livrable : plan de communication transaction par partie prenante

SÉANCE 68

Séance 15 · Optimisation fiscale du dirigeant dans l'opération

1H

- Régimes fiscaux applicables à la cession de titres selon le statut
- Dispositifs d'abattement et calendrier d'optimisation
- Livrable : note fiscale à valider avec l'expert-comptable ou l'avocat fiscaliste

SÉANCE 69

Séance 16 · Croissance externe : identifier et évaluer une cible

1H

- Critères de sélection d'une acquisition complémentaire
- Méthode d'évaluation rapide d'une cible potentielle

Livrable : grille d'évaluation de cibles d'acquisition

SÉANCE 70

Séance 17 · Préparation de l'après-transaction

1H

- Définition du rôle du fondateur post-cession (earn-out, conseil, sortie totale)
- Gestion psychologique et pratique de la transition dirigeant
- Livrable : plan personnel post-transaction sur 24 mois

SÉANCE 71

Séance 18 · Simulation d'un comité stratégique ou d'un board

1H

- Entraînement à la présentation stratégique devant un conseil ou des investisseurs
- Retour de l'expert sur la solidité et la clarté des arguments
- Livrable : support de présentation révisé avec points forts et corrections

SÉANCE 72

Séance 19 · Révision stratégique globale et ajustements

1H

- Revue des livrables produits et des décisions prises
- Actualisation de la stratégie selon les évolutions survenues
- Livrable : mémo de synthèse stratégique actualisé

SÉANCE 73

Séance 20 · Bilan de parcours et feuille de route stratégique

1H

- Synthèse des acquis, des décisions et des livrables produits
- Identification des trois chantiers prioritaires des six prochains mois
- Livrable : feuille de route dirigeant niveau expert avec jalons et ressources

05 Modalités

PÉDAGOGIE

Accompagnement individuel en séances d'une heure, en visioconférence ou en présentiel selon votre localisation. Avant la première séance, un cadrage gratuit permet d'adapter le programme à votre projet et à vos priorités. Votre expert dédié est sénior, avec cinq ans minimum de pratique terrain en création d'entreprise et en accompagnement de porteurs de projet. Outils utilisés en direct : tableaux financiers partagés, Notion ou équivalent pour le suivi de progression, plateformes visio professionnelles (Meet, Teams ou Zoom). Supports PDF remis après chaque séance. Chat direct entre les séances pour les questions courtes. Bilan mi-parcours et bilan final inclus. Délai de démarrage : 2 à 3 semaines en moyenne. 7 jours possible en autofinancement direct.

ÉVALUATION

Positionnement initial lors de la première séance : audit de votre projet, identification des lacunes et calibrage du programme sur votre niveau réel. Évaluation continue tout au long du parcours : chaque séance produit un livrable concret (fiche, tableau, rédaction, pitch) validé par votre expert avant la séance suivante. Évaluation finale lors de la dernière séance : mise en situation sur votre cas réel, revue de l'ensemble des livrables produits, attestation de fin d'accompagnement précisant les objectifs atteints, les compétences acquises et les axes de progression identifiés.

ACCESSIBILITÉ

Notre référent handicap, Benjamin Berrous, étudie chaque demande individuellement (benjamin.berrous@mda-performance.fr). Toute situation de handicap est prise en compte avant le démarrage du parcours. Adaptations possibles : durée des séances modulée selon la capacité de concentration, choix du format présentiel ou visio selon la contrainte physique ou géographique, supports pédagogiques en texte alternatif, sous-titrage en direct sur demande, accompagnement individuel renforcé entre les séances, prise en compte de l'environnement de travail du stagiaire. Réponse sous 5 jours ouvrés sur faisabilité, démarrage adapté sous 4 semaines.

Prêt à démarrer ?

Premier échange de cadrage gratuit avec votre futur expert. Programme adapté à votre contexte, sans engagement.

VOUS POUVEZ ME RETROUVER ICI

groupe-mda.fr/formations/creation-d-entreprise