

SB CONSULTING FORMATION

CRÉER OU REPRENDRE UNE ENTREPRISE

De l'idée au lancement de votre activité — Fiche formation

Durée 35 h — 5 jours	Tarif catalogue 1 750 € / participant
Lieu 24 avenue Victor Hugo 77120 Coulommiers	Effectif 6 participants maximum
Modalités Présentiel — distanciel possible selon session	Délai d'accès 10 jours ouvrés, sous réserve des places disponibles et du financement

OBJECTIF GÉNÉRAL

Acquérir les méthodes et outils nécessaires pour analyser la faisabilité, structurer et préparer le lancement d'un projet de création ou de reprise d'entreprise.

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Définir et formaliser son projet entrepreneurial.
- Analyser le marché, la concurrence et la clientèle cible.
- Construire son offre, son positionnement et son modèle économique.
- Élaborer les principaux éléments du prévisionnel financier.
- Comparer les principales formes juridiques et leurs incidences fiscales et sociales.
- Identifier les aides et financements mobilisables.
- Préparer le business plan et les démarches de lancement.
- Construire une stratégie commerciale et un plan d'action à 90 jours.

PUBLIC VISÉ & PRÉREQUIS

Public : porteurs de projet de création ou reprise, demandeurs d'emploi, salariés en reconversion, futurs travailleurs indépendants et entrepreneurs souhaitant structurer leur activité.

Prérequis : aucun diplôme spécifique. Avoir une idée ou un projet entrepreneurial, ou souhaiter en étudier la faisabilité. Une maîtrise de base de l'outil informatique est recommandée.

POSITIONNEMENT AVANT L'ENTRÉE

Entretien et/ou questionnaire de positionnement permettant d'identifier le projet, son niveau d'avancement, les acquis et besoins du bénéficiaire, de vérifier l'adéquation de la formation et d'adapter si nécessaire l'accompagnement.

PROGRAMME — 35 HEURES

JOUR 1 — DE L'IDÉE AU PROJET

Motivations, compétences, ressources et contraintes — définition du projet — proposition de valeur — création ou reprise — modèle économique. Atelier : formalisation du projet.

JOUR 2 — ÉTUDE DE MARCHÉ & STRATÉGIE COMMERCIALE

Marché et tendances — concurrence — clientèle cible — personas — positionnement — offre — prix — stratégie commerciale. Atelier : étude de marché.

JOUR 3 — BUSINESS MODEL & PRÉVISIONNEL

Business model — chiffre d'affaires — charges — marges — seuil de rentabilité — investissements — plan de financement — résultat prévisionnel — trésorerie.

JOUR 4 — STATUT JURIDIQUE, FISCAL & SOCIAL

Micro-entreprise — EI — EURL — SARL — SASU — SAS — responsabilité — fiscalité — TVA — cotisations — protection sociale — obligations administratives et comptables.

JOUR 5 — FINANCEMENT & LANCEMENT

Financements — aides — ACRE, ARE, ARCE — banque — formalités — organisation — communication — prospection — premiers clients. Atelier final : présentation et plan d'action à 90 jours.

MÉTHODES & MOYENS PÉDAGOGIQUES

Pédagogie active et individualisée : apports méthodologiques, études de cas, exercices, ateliers, simulations, recherches guidées, Business Model Canvas et construction progressive du business plan. Chaque participant travaille directement sur son projet.

Moyens : salle équipée, connexion internet, écran ou vidéoprojecteur, supports pédagogiques, modèles de business plan, tableaux de gestion et de prévisionnel, ressources documentaires actualisées et outils numériques selon la modalité.

ENCADREMENT

Formation animée par un professionnel disposant de plus de 20 ans d'expérience dans l'accompagnement entrepreneurial et la création/reprise d'entreprise, avec une expérience d'intervention notamment auprès des Chambres de Métiers et de l'Artisanat, des Chambres de Commerce et d'Industrie et de France Travail.

SUIVI & ÉVALUATION

Suivi de l'exécution : émargement, participation aux ateliers, suivi des travaux et évaluations pédagogiques.

Évaluation : positionnement initial, exercices pratiques, études de cas, évaluations intermédiaires, réalisation des éléments du projet, présentation du projet entrepreneurial et évaluation finale. Questionnaire de satisfaction en fin de formation.

VALIDATION

Une attestation de fin de formation est remise au participant. Cette formation ne conduit pas, en l'état, à la délivrance d'un titre ou diplôme enregistré au RNCP ou au Répertoire spécifique.

MODALITÉS & DÉLAIS D'ACCÈS

Inscription après analyse de la demande et vérification de l'adéquation de la formation avec le projet. Délai d'accès : 10 jours ouvrés, sous réserve des places disponibles, de la réalisation du positionnement et, lorsqu'un financement externe est sollicité, de l'accord du financeur.

ACCESSIBILITÉ & HANDICAP

SB Consulting Formation étudie en amont les besoins spécifiques des personnes en situation de handicap afin de rechercher les adaptations pédagogiques, techniques ou organisationnelles possibles. Le bénéficiaire est invité à signaler ses besoins lors de la prise de contact. Contact référent handicap : SB Consulting Formation.

TARIF & FINANCEMENT

Tarif catalogue : 1 750 € par participant pour 35 heures. Un devis personnalisé est établi avant l'entrée en formation. Des solutions de financement peuvent être étudiées selon la situation du bénéficiaire, sous réserve des critères d'éligibilité et de l'accord du financeur.

INDICATEURS DE RÉSULTATS

Nouvelle formation. Les indicateurs spécifiques de satisfaction, de réalisation et, lorsque pertinent, d'atteinte des objectifs seront publiés après les premières sessions et l'obtention de données représentatives.

CONTACT & INSCRIPTION

SB CONSULTING FORMATION
24 avenue Victor Hugo — 77120 Coulommiers

Informations — inscriptions — financement — besoins d'adaptation : contactez SB Consulting Formation.

Document mis à jour : août 2026

Les dispositifs, aides et règles applicables à la création/reprise d'entreprise sont présentés selon la réglementation en vigueur à la date de réalisation de la formation.