

# – PROGRAMME DE FORMATION –

## Cap CREATION ENTREPRISE

### CONTACT

Léticia GRANGER  
06 33 18 60 24  
[leticiagranger.contact@gmail.com](mailto:leticiagranger.contact@gmail.com)

Numéro de déclaration d'activité : 84430350443  
Certificat QUALIOPi N°24FOR00740.1  
Le numéro SIREN de l'organisme de formation est le 529068025.  
Le siège social est situé 12 route de la Versane, 43590 à Beauzac.

Intitulé de l'action: "Cap CREATION ENTREPRISE"

POINTS FORTS de la formation :

Vous travaillerez avec un planning que nous co construirons ensemble mais aussi en réseau et vous pourrez rencontrer des partenaires et prescripteurs locaux. Notre formation alliera la force de l'individuel et du collectif. vous présenterez votre projet devant des professionnels et vous aurez la possibilité de demander un accompagnement personnalisé à l'issue de la formation.

PUBLIC VISÉ :

- Personne ayant un projet de création d'entreprise clairement identifié.

PRÉREQUIS :

- Admission après entretien individuel avec Léticia Granger : présentation du projet de création entreprise, de la pertinence du projet et de la démarche initiée. Compréhension des attentes et des exigences du stagiaire.
- En cas de financement CPF : attestation sur l'honneur (formulaire de l'annexe 1).
- Pouvoir utiliser un ordinateur avec une connexion internet stable dans un environnement propice à la formation.
- Ne pas être un dirigeant d'entreprise déjà en activité.

DURÉE DE LA FORMATION :

- 56 heures de formation en présentiel

LIEU DE LA FORMATION :

- Lieu de formation en présentiel : Salle LuNéo, 12 route de la Versane, 43590 Beauzac.

DÉLAIS D'ACCÈS :

A l'issue de l'entretien préalable offert, un devis incluant montant, durée, planning, programme sera proposé par mail. Après inscription, un délai minimum de 15 jours ouvrés sera nécessaire avant le démarrage de la formation.

ACCESSIBILITÉ :

Nos locaux sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.

Pour les personnes en situation de handicap, nous contacter pour échanger sur les adaptations nécessaires et une éventuelle réorientation vers un autre organisme.

TYPE D'ACTION :

Action de Formation au sens de l'article L6313-1 1°. Cette action est réalisée dans le cadre du parcours pédagogique prévu à l'article L.6313-2 suivi par le créateur d'entreprise.

INTERVENANT ET RÉFÉRENT PÉDAGOGIQUE :

Léticia GRANGER - 06 33 18 60 24. Formatrice professionnelle depuis 2015. Consultante et conférencière. Spécialisée dans l'accompagnement des entrepreneurs, la prévention et l'accompagnement post burn-out, la santé mentale, le bien-être au travail et l'équilibre de vie pro/perso, le mentorat. Partenaire du Service Prévention et santé au travail. Co-Présidente de la CPME43. Auteure du livre "Du Burnout à la Renaissance". Conférencière dans le domaine de la santé mentale, de l'entrepreneuriat et des risques psychosociaux. Lauréate du concours régional et national "Santé Entrepreneur 2023" Harmonie Mutuelle. Fondatrice du Club Entrepreneurs LuNéo.

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Evaluer son projet entrepreneurial
- Élaborer une stratégie commerciale percutante
- Assurer la viabilité financière de son projet
- Choisir la structure juridique et fiscale adaptée
- Développer son ancrage local

## CONTENU DE LA FORMATION :

### **Module 1 : Evaluer votre projet entrepreneurial**

- Identifier les principes fondamentaux et les compétences clés de l'entrepreneur.
- Interroger et évaluer votre posture entrepreneuriale, vos freins, votre parcours et vos ressources pour évaluer votre capacité à réussir.
- Structurer votre projet : Définir un projet SMART (Spécifique, Mesurable, Atteignable, Réaliste, Temporellement défini et Écologique), en identifiant les étapes clés de sa réalisation, leur enchaînement logique et leurs objectifs.
- Maîtriser les fondamentaux : Connaître les bases de la création d'entreprise, analyser votre idée pour la transformer en un projet concret, identifier les opportunités et les contraintes, et prendre en compte les enjeux sociétaux.
- Découvrir le SWOT de votre projet : les opportunités, menaces, forces et axes d'amélioration du projet entrepreneurial.
- Valider la cohérence Homme/Projet

### **Module 2 : Élaborer une stratégie commerciale percutante**

- Concevoir une offre adaptée au marché et s'inscrivant dans un modèle économique cohérent
- Découvrir le positionnement concurrentiel, l'identification de la cible et de la segmentation client
- Concevoir une stratégie marketing adaptée à votre offre et à votre marché
- Construire votre proposition de valeur : Définir votre proposition unique et différenciante.
- Identifier et mettre en avant vos points forts, vos spécificités et vos différences.
- Communiquer efficacement : Savoir vous présenter et présenter votre projet de manière convaincante en toutes circonstances (pitch).
- Agir sur les leviers qui incitent vos clients et partenaires à choisir votre offre.
- Élaborer un plan d'actions commerciales : Définir les étapes, les actions de promotion et de vente, les supports de communication, les acteurs impliqués et les indicateurs de performance.
- Identifier les bases de sa stratégie de communication digitale.

### **Module 3 : Assurer la viabilité financière de votre projet**

- Établir un prévisionnel financier : Définir les besoins financiers, la rentabilité attendue et les sources de financement possibles.
- Découvrir les outils de gestion financière : les budgets prévisionnels, les plans de trésorerie, les indicateurs clés
- Mettre en place et suivre les indicateurs les plus pertinents pour piloter votre entreprise.
- Découvrir les différentes aides à la création d'entreprise
- Définir le modèle économique qui correspond le mieux à votre projet.
- Faire le point sur l'étude de marché : Analyser les données collectées pour affiner votre stratégie.
- Estimer vos revenus et votre CA potentiels sur la base de votre étude de marché et de votre plan d'action commerciale.
- Déterminer les investissements nécessaires, le fonds de roulement de départ, la trésorerie de démarrage et les ressources à mobiliser (apports et emprunts).
- Construire le plan de trésorerie : Anticiper les flux de trésorerie pour assurer la pérennité de votre entreprise.
- Découvrir les obligations liées à la création entreprise et les acteurs des formalités administratives. : déclarations, télédéclarations.

### **Module 4 : Choisir la structure juridique et fiscale adaptée**

- Analyser les différentes formes juridiques : comprendre les implications de chaque structure (responsabilité, fiscalité, etc.).
- Sélectionner la structure optimale : choisir la forme juridique, fiscale et sociale la plus adaptée à votre projet.
- Connaître ses obligations et interlocuteurs dédiés : découvrir les obligations légales et réglementaires liées à la création d'entreprise. Identifier les partenaires utiles au projet et savoir les mobiliser (avocat, comptables).

### **Module 5 : Développer votre ancrage local**

- Comprendre l'écosystème local : Identifier les acteurs clés (entreprises, collectivités, associations) et les opportunités de collaboration.
- Intégrer les réseaux locaux : Participer aux événements et aux initiatives locales pour développer votre réseau et votre visibilité.
- Adapter votre offre au contexte local : Prendre en compte les spécificités du marché local et les besoins de la clientèle locale pour adapter votre offre.
- Valoriser votre ancrage territorial : Communiquer sur votre engagement local et votre contribution au développement du territoire.
- Bénéficier du soutien d'entrepreneurs locaux

#### MÉTHODE PÉDAGOGIQUE :

- Vérification des prérequis et positionnement avant l'entrée en formation.
- 12 heures en séances individuelles en face à face.
- 44 heures de formation en groupe en présentiel : méthode pédagogique active, jeux de rôle, exercices pratiques, études de cas, ateliers de mise en pratique, outils adaptés au profil et au projet.
- Supports de formation en ligne accessible 24h sur 24, 7 jours sur 7, incluant des vidéos et fiches pratiques pour vous mettre en action et de travail individuel entre les modules, supervisé par le consultant. (environ 140 heures de travail individuel)
- Rédaction par le stagiaire d'un document de synthèse retraçant tous les éléments du projet et son évolution.

#### MOYENS FOURNIS PAR LE CENTRE DE FORMATION :

- Accès à un espace de communication digital pour échanger entre entrepreneurs durant toute la durée de la formation.
- Accès au drive : suivi et assistance pédagogique, modules de formation, QCM d'auto évaluation, ressources en ligne...

#### MODALITES D'ÉVALUATION & SANCTION :

- Evaluations formatives à la fin de chaque module pédagogique : QCM + entretien avec questionnement oral
- Evaluation en fin de formation : soutenance du projet devant un jury professionnel.
- Une attestation mentionnant les objectifs, la nature et la durée de l'action et les résultats de l'évaluation des acquis de la formation sera remise au (à la) bénéficiaire à l'issue de la formation.

#### SUIVI DE L'ACTION DE FORMATION :

- Signature systématique de la feuille d'émargement pour le présentiel
- Edition du certificat de réalisation
- Co-construction du planning de la formation
- Plans d'actions actualisés tout au long de l'accompagnement
- Questionnaires d'évaluation de la formation à chaud et à froid (appréciation)
- Un point de suivi (présentiel ou distanciel) à 6 mois

#### TARIF DE LA FORMATION :

4970 euros TTC.

#### INDICATEUR DE RÉSULTAT :

Le nombre de formations réalisées à ce jour est encore insuffisant pour fournir des indicateurs statistiquement pertinents.

#### CONTACT :

POUR TOUT RENSEIGNEMENT, CONTACTER MME LÉTICIA GRANGER, RÉFÉRENTE DE LA FORMATION, PAR TÉLÉPHONE AU 06 33 18 60 24 OU PAR MAIL LETICIAGRANGER.CONTACT@GMAIL.COM.



**Prêt·e à passer à l'action ?**

**Prenons RDV pour parler de vous et de votre projet de formation.**



[leticiagranger.contact@gmail.com](mailto:leticiagranger.contact@gmail.com)



06 33 18 60 24

« Le meilleur moyen de prévoir le futur, c'est de le créer »

Peter DRUCKER

Léticia GRANGER EI  
12 route de la Versane, 43590 Beauzac  
06.33.18.60.24  
[leticiagranger.contact@gmail.com](mailto:leticiagranger.contact@gmail.com)  
SIRET : 529 068 025 00053 Code APE : 7022Z





## **ANNEXE 2**

### **1. PERMETTRE DE REALISER LE PROJET DU STAGIAIRE ET SA PERENNISATION**

L'action a pour objet de réaliser le projet de création d'entreprise et de pérenniser l'activité du créateur.

Ainsi, préalablement à l'accompagnement, nous nous assurons de la réalité du projet ainsi que de sa viabilité économique potentielle.

- Un accompagnement pourra être refusé si le projet du créateur n'existe pas ou ne correspond pas à notre champ de compétences.

- Le créateur devra compléter une attestation avec des éléments d'explication sur son projet de création (Annexe) et participer à un entretien préalable offert, permettant de faire le point sur son projet, ses attentes, ses besoins, ses compétences acquises et à acquérir. Cette précaution préalable permet également de nous assurer que nous disposons des compétences et connaissances sectorielles nécessaires pour répondre à son projet. En cas de besoin d'accompagnement à la reprise d'une entreprise, nous l'orienterons vers un autre organisme.

### **2. CONCOURIR AU DEVELOPPEMENT DES COMPETENCES DANS LE CADRE D'UN PARCOURS PEDAGOGIQUE**

Art. L. 6313-1 et L. 6313-2 du code du travail

L'organisme de formation doit proposer une formation dont le déroulé doit permettre d'atteindre l'objectif professionnel visé, c'est-à-dire créer une entreprise.

Ainsi l'action vous est proposée sous la forme d'une action unique et complète. En effet, une offre ne comportant qu'un module (ex. : choisir le statut juridique le plus approprié à mon projet) n'est pas considérée comme un parcours de formation permettant d'atteindre l'objectif de créer une entreprise et ne permet pas à un organisme de réaliser un suivi efficace du porteur de projet, ni de maximiser sa réussite.

L'entièreté de ce parcours de formation se déroulera sur plusieurs mois.

Un suivi post formation est systématiquement prévu pour faire un point sur vos avancées, votre devenir et celui de votre projet de création entreprise. L'occasion également de vous proposer des accompagnements complémentaires en cas de besoin (formations, supervision...)

### **3. ACQUERIR DES COMPETENCES DEDIEES A L'EXERCICE DE LA FONCTION DE CHEF D'ENTREPRISE**

L'acquisition de compétences prévues dans le parcours de formation doit être dédiée exclusivement à l'exercice de la fonction de chef d'entreprise. Il s'agit donc de compétences entrepreneuriales concourant au démarrage, à la mise en oeuvre et au développement du projet de création d'une entreprise et à la pérennisation de son activité, à l'exclusion de compétences techniques liées à l'exercice d'un métier.

## ANNEXE 3

### PLANNING DE LA FORMATION EN GROUPE.

**LIEU : 12 ROUTE DE LA VERSANE, 43590 BEAUZAC**

(LES SÉANCES DE COACHING INDIVIDUEL SERONT CALÉES AVEC LE CLIENT EN FONCTION DE SES BESOINS RÉELS)

11 DÉC. 2024, MER.

09:00 À 12:00

 SESSION OUVERTURE CAP CREATION

8 JANV. 2025, MER.

09:00 À 13:00

 G1 - S1 - CAP CREATION

 21 JANV. 2025, MAR.

09:00 À 17:00

FORMATION DISC 1/2

22 JANV. 2025, MER.

09:00 À 13:00

 G1 - S2 - CAP CREATION

 4 FÉVR. 2025, MAR.

09:00 À 13:00

FORMATION DISC 2/2

5 FÉVR. 2025, MER.

09:00 À 13:00

 G1 - S3 - CAP CREATION

19 FÉVR. 2025, MER.

09:00 À 13:00

 G1 - S4 - CAP CREATION

26 FÉVR. 2025, MER.

09:00 À 13:00

 G1 - S5 - CAP CREATION

5 MARS 2025, MER.

09:00 À 13:00

 G1 - S6 - CAP CREATION

12 MARS 2025, MER.

09:00 À 13:00

 G1 - S7 - CAP CREATION

26 MARS 2025, MER.

09:00 À 15:00

 G1 - S8 - CLOTURE CAP CREATION