LAUREATS PRIX REGIONAL & NATIONAL 2023

- PROGRAMME DE FORMATION -

Cap CREATION ENTREPRISE

CONTACT

Léticia GRANGER
06 33 18 60 24
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.

L'organisme de formation est exonéré de TVA en application de l'article 261-4-4° du Code général des impôts pour les opérations relatives aux actions de formation professionnelle continue.

DOCUMENT MIS À JOUR LE 17/10/2026

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.
- Être disponible pour suivre les 56 heures de formation et réaliser le travail personnel prévu entre les séances.
- 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 :
À 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.

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.
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 :
À l’issue de la formation, le stagiaire sera capable de :
- Évaluer 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 : Évaluer 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 SMARTE (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 numérique.

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 d'entreprise et les acteurs des formalités administratives : déclarations et 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 et outils adaptés au profil et au projet. Les supports restent accessibles en ligne ; le travail personnel entre les modules est réalisé hors des 56 heures et supervisé par le consultant.
- Co-rédaction 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 numérique pour échanger entre entrepreneurs durant toute la durée de la formation.
- Accès au Drive : suivi et assistance pédagogique, modules de formation, exercices pratiques d'auto-évaluation, ressources en ligne...

MODALITÉS D'ÉVALUATION ET DOCUMENT REMIS :

- Évaluations formatives tout au long du parcours : exercices pratiques, études de cas et questionnement oral.
- Évaluation finale : soutenance du projet devant un jury professionnel et finalisation du document de synthèse.
- Cette action ne conduit pas à une certification professionnelle enregistrée au RNCP ou au RS. Un certificat de réalisation est remis au bénéficiaire à l'issue de la formation.

SUIVI DE L'ACTION DE FORMATION :

- Signature systématique de la feuille d'émargement pour le présentiel
- Édition 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

MODALITÉS D'INSCRIPTION :

Nombre maximum de participants par session : 12 personnes pour favoriser les échanges en groupes restreints.

À l'issue de l'entretien préalable offert réservable par téléphone (06 33 18 60 24) ou mail (leticiagranger.contact@gmail.com), 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. Pour les autres demandes de prise en charge (OPCO, FAF...), un devis et une convention de formation seront transmis. La validation définitive de l'inscription interviendra après réception de l'accord de financement ou, à défaut, du paiement par le bénéficiaire, selon les modalités validées ensemble au préalable.

ACCESSIBILITE PSH :

Les besoins et contraintes de chacun seront pris en compte dans l'organisation de la formation.
La formation est ouverte à tout public et toutes les situations de handicap seront prises en compte dans la limite de nos compétences, moyens humains et matériels.
Dans le cas où Léticia GRANGER EI ne disposerait pas des moyens matériels, techniques et humains pouvant répondre à la demande de la personne en situation de handicap, alors cette dernière sera orientée vers un organisme adapté.
Pour les personnes concernées par un besoin de compensation, merci d'en faire part à Léticia GRANGER par mail leticiagranger.contact@gmail.com.

TARIF DE LA FORMATION :

4970 € TTC. Cette formation s'inscrit dans le cadre de la formation professionnelle continue, conformément aux dispositions de la partie VI du Code du Travail, et est exonérée de TVA en application de l'article 261-4-4° du Code Général des Impôts.

Possibilité de paiement échelonné. Une prise en charge partielle ou totale peut être sollicitée auprès d'un employeur, d'un OPCO ou d'un autre financeur, selon la situation du bénéficiaire et sous réserve de l'accord du financeur. Les possibilités sont étudiées au cas par cas avant l'inscription.

INDICATEURS DE RÉSULTATS 2026 :

Résultats 2026 – 1 parcours achevé, 1 bénéficiaire, 1 réponse à chaud et 1 réponse à froid. Taux de réponse : 100 %. Satisfaction : 100 %. Recommandation : 100 % à chaud et à froid.

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

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
SIRET : 529 068 025 00053 Code APE : 7022Z