

Création d'entreprise

PRÉSENTATION

Imaginez une graine prête à éclore, qui cherche la lumière à travers les obstacles.

C'est votre projet de création d'entreprise : vivant, puissant... mais parfois étouffé par les mauvaises herbes que sont les peurs, les doutes, la confusion juridique ou le manque de clarté sur le modèle économique.

Pendant 3 jours, en immersion nature, vous plantez cette graine dans un terreau fertile de clarté, de créativité, de pleine conscience et d'intelligence collective, pour la voir devenir une jeune pousse viable, alignée et prête à grandir.

MODALITÉS

Durée : 3 jours consécutifs, soit 24 heures de formation en présentiel, du vendredi matin au dimanche après-midi.

Horaires indicatifs : 8h30-12h30 et 14h00-18h00.

Méthodes pédagogiques : apports ciblés, cas pratiques, ateliers en nature, travail individuel et en petit groupe, supports et livrables fournis.

Moyens techniques : salle calme + accès nature, paperboards, supports numériques/imprimés, outils en ligne ciblés, modèles de documents.

Évaluation : exercices tout au long du séminaire, livrables de fin de formation (budget, plan d'actions, pitch) et questionnaire de satisfaction.

Suivi et validation : émargements par demi-journée, attestation de fin avec avis individualisé.

Sur demande, le séminaire peut être adaptée aux personnes en situation de handicap.

DÉROULÉ

N° MODULE	OBJECTIF PEDAGOGIQUE
1	Identifier les étapes clés de la création d'activité
2	Expliquer les différentes structures juridiques
3	Présenter l'URSSAF et les différents régimes sociaux
4	Analyser la viabilité économique de son projet
5	Construire un modèle économique cohérent avec ses valeurs
6	Élaborer un budget prévisionnel réaliste
7	Concevoir un plan d'actions opérationnel personnalisé
8	Créer un pitch percutant de son projet
9	Évaluer les risques et opportunités de son activité
10	Rédiger un plan d'actions daté

PROCHAINE SESSION PROGRAMMÉE

Du vendredi 1^{er} au dimanche 3 mai 2026 / 3 à 8 participants / Inscription 15 jours minimum avant, par mail ou sur site internet / Coût : 1 850 € (hébergement et repas compris).



COMPÉTENCES VISÉES

Structurer un projet d'activité ; choisir un statut juridique ; estimer ses cotisations sociales ; évaluer la faisabilité et la rentabilité du projet ; concevoir un modèle économique aligné sur ses valeurs ; établir un budget prévisionnel ; planifier la mise en œuvre de son projet ; le présenter de façon claire et convaincante ; anticiper et gérer les risques et opportunités liés à l'activité.

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Porteur de projet de création d'entreprise.

Savoir lire et écrire, être à l'aise avec les outils bureautiques et numériques.

FORMATRICE

Mélanie Cordier - fondatrice de l'Agence M' - Formatrice consultante spécialisée depuis plus de 25 ans sur la commande publique.



PROGRAMME DETAILLE

JOUR 1 : CLARIFICATION & FONDATIONS - Poser les bases de mon projet

Accueil à partir de 8h30 : café - viennoiserie / connexion au lieu et à l'environnement

9h00 - 10h30 | Cadrage pédagogique, recueil des attentes et contractualisation

- Visite du site et attribution des chambres
- Présentation du parcours
- Cercle d'ouverture au salon ou en extérieur
- Présentation des intervenants
- Présentation des participants (attentes / prérequis)
- Règles de fonctionnement du groupe

10h30 - 12h30 | Module 1 : Clarifier sa vision et structurer son offre

Formatrice : Juliana SUBTIL (experte en entrepreneuriat alternatif)

Objectifs :

- Clarifier sa vision et ses valeurs
- Définir son offre
- Analyser le marché

Contenus :

- Atelier : Canvas adapté aux activités alternatives
- Définition de l'offre : produits/services
- Atelier SWOT simplifié
- Identification de la proposition de valeur unique

Modalités pédagogiques :

- Alternance intérieur/extérieur
- Travail individuel + binômes + collectif
- Support visuel grand format (paperboard nature)

Livrables étape :

- Canvas complété
- Carte d'identité du projet

*12h30 - 14h00 | Pause déjeuner
Repas partagé - moment informel d'échanges*

14h00 - 17h30 | Module 2 : Stratégie commerciale & relation client

Formatrice : Juliana SUBTIL (experte en entrepreneuriat alternatif)

Objectifs :

- Construire sa stratégie
- Analyser son marché et sa concurrence
- Envisager son identité de marque

Contenus :

- Étude de marché qualitative : outils low-cost
- Communication authentique et storytelling
- Prix justes : entre viabilité et accessibilité

Modalités pédagogiques :

- Atelier "personas" en petits groupes
- Cartographie des réseaux locaux

Livrables étape :

- Stratégie commerciale

17h30 - 18h00 | Intégration & clôture du jour

- Cercle de parole : partage des ressentis
- Ancrage des apprentissages

JOUR 2 : STRUCTURATION & VIABILITÉ - Sécuriser mon projet

8h30 - 9h30 | Réveil énergétique

- Pratique corporelle en nature / Atelier « libérer son potentiel »
- Météo intérieure du groupe

9h30 - 12h30 | Module 3 : Aspects juridiques, administratifs & fiscaux

Formatrice : Mélanie CORDIER (spécialiste création d'entreprise)

Objectifs :

- Identifier les statuts juridiques pertinents
- Choisir le régime fiscal adapté
- Comprendre ses obligations légales
- Immatriculer sa structure

Contenus :

- Panorama des structures juridiques
- Critères de choix selon son activité
- Obligations déclaratives et fiscales

Modalités pédagogiques :

- Exposé interactif avec études de cas
- Tableau comparatif des statuts
- Séance « questions-réponses »
- Travail individuel accompagné

Livrables étape :

- Choix de statut argumenté
- Liste des démarches administratives
- Calendrier des obligations
- Brouillon INPI

12h30 - 14h00 | Pause déjeuner

14h00 - 17h30 | Module 4 : Budget prévisionnel & pilotage financier

Formatrice : Mélanie CORDIER (spécialiste création d'entreprise)

Objectifs :

- Comprendre la protection sociale de l'entrepreneur
- Envisager les risques et mettre en place les précautions nécessaires
- Demander les aides et dispositifs de financement (ACRE, ARE, prêts...)
- Élaborer un budget prévisionnel réaliste d'après tableur fourni

Contenus :

- Investissements de départ : liste exhaustive
- Charges fixes et variables

- Prévisionnel de chiffre d'affaires (hypothèses basse/haute)
- Plan de trésorerie sur 12 mois
- Outils de gestion simplifiés

Modalités pédagogiques :

- Atelier sur tableur (apporter son ordinateur)
- Construction guidée du budget individuel
- Accompagnement personnalisé par le formateur
- Travail en binôme pour entraide

Livrables étape :

- Budget prévisionnel (première année)
- Plan de trésorerie sur 12 mois
- Tableau de bord personnalisé

17h30 - 18h00 | Intégration & clôture

- Partage des avancées
- Identification des points de vigilance

JOUR 3 : OPÉRATIONNALISATION & LANCEMENT - Passer à l'action

8h30 - 9h30 | Énergisation

- Pratique collective en nature / Atelier « libérer son potentiel »
- Visualisation du projet abouti

9h30 - 12h30 | Module 5 : Pitch & communication du projet

Formatrice : Juliana SUBTIL (experte en entrepreneuriat alternatif)

Objectifs :

- Structurer un pitch efficace
- Communiquer avec impact
- Convaincre ses interlocuteurs

Contenus :

- Anatomie d'un pitch réussi
- Storytelling : raconter son projet
- Pitch de 3 minutes (elevator pitch)
- Pitch de 10 minutes (présentation approfondie)
- Gestion des objections

Modalités pédagogiques :

- Construction individuelle du pitch
- Entraînements successifs
- Feedback bienveillant du groupe
- Enregistrement vidéo (optionnel)

Livrables étape :

- Pitch 3 minutes écrit et pratiqué
- Pitch 10 minutes structuré
- Support de présentation (optionnel)

12h30 - 14h00 | Pause déjeuner

Objectifs :

- Structurer un plan d'action opérationnel et réaliste
- Prioriser les actions clés
- Anticiper les risques et sécuriser le lancement
- S'engager concrètement dans la mise en œuvre

Contenus :

- Rétroplanning de lancement
- Analyse des risques / aléas - solutions
- Ressources nécessaires (compétences, réseau, matériel)
- Définition des 3 premières actions immédiates
- Engagement personnel dans l'action

Modalités pédagogiques :

- Construction du plan d'action individuel
- Engagement public des premiers pas
- Temps de questions/réponses ciblées

Livrables étape :

- Plan d'actions 6-12 mois
- Liste des ressources à mobiliser
- Liste de 20 prospects/partenaires potentiels
- Top 3 actions à engager dès la sortie de formation

16h00 - 18h00 | Clôture du stage, remise de cadeau « jeune pousse »

Cérémonie de clôture :

- Pitch final de chaque participant (5 min + 2 min feedback)
- Remise symbolique du "kit entrepreneur"
- Cercle de gratitude
- Évaluation du stage
- Engagement collectif et réseau d'entraide
- Pot de clôture

 **MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
TRANSVERSALES**

Approche centrée sur l'apprenant

- Pédagogie active :
70% pratique / 30% théorie
- Individualisation :
Accompagnement personnalisé sur son projet
- Coopération :
Intelligence collective et appuis des présents
- Ancrage nature :
Connexion à l'environnement pour favoriser
créativité et ressourcement

Rythme

- Alternance travail intense / pauses
régénérantes
- Intégration en pleine nature
- Respect des dynamiques individuelles

Outils mis à disposition

- Templates et trames de documents
- Bibliothèque de ressources numériques
- Accès à des outils en ligne (tableurs,
canvas...)
- Carnet de bord personnel

ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE

2 à 3 formateurs seront présents

Entrepreneuriat & Stratégie

- Expérience en création d'activités alternatives
- Compétences en business model et gestion de projet

Commercial & Communication

- Expertise marketing alternatif
- Compétences en prise de parole et storytelling

Juridique & Financier

- Juriste ou expert-comptable
- Spécialisation économie sociale et solidaire

Facilitateur transversal (optionnel)

- Garant du cadre et de la dynamique de groupe
- Animation des temps collectifs et rituels

ÉVALUATION

Évaluation des acquis

- Diagnostique : questionnaire d'entrée (avant le stage)
- Formative : feedback continu pendant les ateliers
- Sommative : qualité des livrables finaux + pitch final

Évaluation de la formation

- Questionnaire de satisfaction (à chaud)
- Questionnaire d'impact (à 3 mois)
- Entretien de suivi individuel (optionnel)

LOGISTIQUE & MATÉRIEL

Lieu

- Espace en nature avec salles couvertes
- Accès extérieur sécurisé
- Capacité d'accueil supérieure à 10 personnes

Matériel pédagogique à disposition

- Paperboards, marqueurs, post-it
- Vidéoprojecteur
- Wifi
- Tables modulables

Matériel apporté par le participant

- Ordinateur portable
- Carnet et stylos
- Vêtements adaptés à la nature

Restauration

- Repas bio/locaux privilégiés réalisés par un chef professionnel
- Pauses café/thé/collations

PRÉREQUIS

- Avoir un projet de création d'activité (même en phase d'idée)
- Être prêt à s'engager dans une démarche alternative
- Accepter le travail en immersion nature
- Motivation et ouverture d'esprit

RÉSULTATS ATTENDUS

Pour le participant

- Clarté sur son projet
- Confiance en sa capacité à entreprendre
- Outils opérationnels pour démarrer
- Réseau de pairs entrepreneurs

Indicateurs de réussite

- 100% des participants repartent avec leurs 3 livrables
- Taux de satisfaction > 90%
- Taux de passage à l'action à 3 mois > 70%

SUIVI POST-FORMATION

Mélanie CORDIER

06 95 63 58 31

contact@agencemelaniecordier.com