



PROGRAMME DE FORMATION : CRÉATION D'ENTREPRISE

Durée : **14 HEURES** (2 jours en présentiel)

Présentation : Cette formation accompagne les porteurs de projet et jeunes entrepreneurs dans la structuration, le lancement et le développement de leur entreprise. Elle alterne apports théoriques, cas pratiques, mises en situation et conseils personnalisés.

Public visé:

- Porteurs de projet souhaitant concrétiser une idée
- Entrepreneurs débutants désirant structurer leur business
- Toute personne souhaitant acquérir les bases de l'entrepreneuriat
- Salariés ou indépendants en reconversion professionnelle

Objectif global :

- Acquérir les compétences essentielles pour créer et développer son entreprise
- Développer un mindset entrepreneurial gagnant
- Structurer un projet avec des outils concrets et efficaces
- Optimiser la gestion et la performance d'un business

Lieu : FCC, Impasse Georges Claude, 97122 Baie-Mahault, Jarry.



Le « KICK OFF » - Réunion de lancement

Durée : 1 HEURE

DESCRIPTION DE L'ÉVÈNEMENT	OBJECTIFS	MODALITES PEDAGOGIQUES	MODALITE EVALUATION
<ul style="list-style-type: none">• Présentation du lieu de formation• Présentation des intervenants• Présentation de la formation• Logistique / déroulement / méthodes pédagogiques• Questions / Réponses	Comprendre la dynamique, le rythme et les enjeux de la formation	Présentation orale de chaque formateur Présentation du programme Parole libre aux participants présents afin de poser des questions.	Questionnaire d'évaluation sur l'évènement « KICK OFF »



BLOC A : DE L'IDEE À LA STRATÉGIE

Durée d'une journée de formation : 7 heures (9h00 – 12h30 / 13h30 – 17h00)

MODULES ET COMPÉTENCES VISÉES	OBJECTIFS	MODALITES PEDAGOGIQUES	MODALITE EVALUATION
MODULE 1 : Se lancer dans l'entrepreneuriat <ul style="list-style-type: none">- Comprendre l'esprit entrepreneurial- Identifier ses forces et compétences clés- Démystifier les mythes	Découvrir l'esprit entrepreneurial et ses motivations. Identifier ses atouts personnels.	Apports théoriques, échanges interactifs, auto-diagnostic	Questionnaire et restitution du diagnostic
MODULE 2 : Valider et structurer son projet <ul style="list-style-type: none">- Critères d'une idée viable- Étude de marché et analyse concurrentielle- Proposition de valeur	Apprendre à tester et valider son idée de business	Étude de cas, Business Model Canvas	Exercice pratique de validation d'idée
MODULE 3 : Construire un Business Plan efficace <ul style="list-style-type: none">- Structure d'un plan d'affaires- Convaincre partenaires et investisseurs	Savoir rédiger un business plan clair et convaincant	Apports méthodologiques, atelier pratique	Rédaction d'un business plan simplifié
MODULE 4 : Aspects administratifs et juridiques <ul style="list-style-type: none">- Statut juridique- Obligations légales- Protection intellectuelle	Comprendre les choix juridiques et obligations légales	Présentation théorique, cas pratiques	Mise en situation : formalisation d'entreprise



BLOC B : DÉVELOPPER ET PILOTER SON ENTREPRISE

Durée d'une journée de formation : 7 heures (9h00 – 12h30 / 13h30 – 17h00)

MODULES ET COMPÉTENCES VISÉES	OBJECTIFS	MODALITES PEDAGOGIQUES	MODALITE EVALUATION
MODULE 5 : Financement et gestion financière <ul style="list-style-type: none">- Sources de financement- Gestion de trésorerie- Stratégie de prix	Savoir financer et gérer la viabilité financière de son projet	Apports théoriques, simulation budgétaire	Exercice de construction d'un budget prévisionnel
MODULE 6 : Leadership et mindset <ul style="list-style-type: none">- Mindset de leader- Gestion du stress et décisions	Développer un état d'esprit entrepreneurial et une posture de leader	Atelier de développement personnel, mises en situation	Exercices pratiques et feedback
MODULE 7 : Piloter la performance <ul style="list-style-type: none">- Indicateurs clés- Adaptation stratégique- Gestion quotidienne	Savoir évaluer et optimiser les performances de son entreprise	Études de cas, mise en place d'outils de pilotage	Analyse et restitution de cas pratiques
MODULE 8 : Études de cas et mise en pratique <ul style="list-style-type: none">- Succès et échecs d'entrepreneurs- Travail en groupe- Stratégie d'entreprise	Apprendre des expériences réelles et consolider ses acquis	Étude de cas, mise en place d'outils de pilotage	Analyse et restitution de cas pratiques



FCC- Impasse Georges Claude Z.I Jarry 97122 BAIE-MAHAULT – Tél 0590 328 215
contact@fccpro.fr SIRET : 794 835 421 00015 - APE : 7021Z - N° activité : 95 97 30723