



LES BASES DE L'ENTREPRENEURIAT

Se préparer à créer ou reprendre une entreprise

Code CRE

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

- Construire son projet d'entreprise
- Compétence(s) concernée(s) du référentiel Entrepreneur BGE :
- Réaliser une étude de marché et définir une stratégie marketing
- Concevoir une stratégie commerciale
- Présenter un business plan à l'oral et à l'écrit
- Établir un prévisionnel économique et financier
- Choisir le statut de l'entreprise
- Organiser un projet entrepreneurial

4,22/5
Source :
questionnaire
BGE

PROGRAMME

Adéquation personne – projet et moyens humains

- Comparer les objectifs personnels et professionnels avec son projet entrepreneurial.
- Identifier les points forts et faibles d'un projet entrepreneurial et son profil
- Identifier les contraintes et les impacts inhérents à l'activité et au contexte (y compris l'impact environnemental et social).
- Décrire un projet entrepreneurial (taille, secteur, offre, cible, projection, acteurs) mettant en valeur l'adéquation avec son profil d'entrepreneur.

Étude de marché

- Recueillir les informations sur les marchés.
- Déterminer les composantes d'un secteur d'activité (concurrents, fournisseurs....).
- Décrire les caractéristiques d'une clientèle.
- Sélectionner des informations en fonction de son projet.
- Identifier la réglementation liée à son projet entrepreneurial.
- Recueillir des informations sur le marché à l'aide de techniques adaptées.
- Analyser avec objectivité les informations collectées sur le plan du marché global et sur le marché local.
- Rédiger de manière synthétique les résultats de l'étude de marché.

Stratégie marketing et commerciale

- Décrire les étapes d'élaboration d'une stratégie marketing et commerciale.
- Identifier les différents moyens commerciaux.
- Définir les critères de choix d'une zone d'implantation.
- Décrire les actions commerciales permettant de développer la clientèle
- Décliner les clientèles principales et secondaire.
- Construire une offre qui répond aux besoins des clients, en tenant compte de l'impact environnemental et sociétal.
- Fixer des objectifs de vente.
- Créer le pitch de l'offre commerciale.

Prévisionnel financier

- Calculer un prix de vente.
- Identifier le vocabulaire comptable.
- Distinguer les différents éléments constitutifs d'un budget prévisionnel : compte de résultat, plan de financement, plan de trésorerie.
- Identifier les composantes de la rentabilité : marge, résultat, capacité d'autofinancement.
- Calculer un prix de vente en lien avec un prix de revient.
- Construire un plan de financement.
- Construire un compte de résultat prévisionnel.
- Construire un plan de trésorerie.



Individuel Collectif Présentiel Distanciel



Public

- Créateurs/repreneurs d'entreprise
- Chefs d'entreprise, salariés
- Demandeurs d'emploi



Prérequis

- Avoir un projet de création d'entreprise
- Parler, lire et écrire le français
- Effectuer les 4 opérations de base en mathématiques
- Utiliser les outils bureautiques



Durée de la formation

30 jours de formation en centre, dont 1 journée de jury et 5 jours en entreprise



Dates et lieux de la formation

Du 21 septembre au 6 novembre 2026 à Orléans

Du 27 octobre au 17 décembre 2026 à Vendôme



Délais d'accès à la formation

Prévoyez un minimum d'un mois pour accéder à la formation. Sous réserve du nombre d'inscrits, d'acceptation et de la prise en charge du financement.



Formateurs

Experts du numérique et de la création et du développement des entreprises, avec un savoir faire pédagogique reconnu et validé.



Accessibilité

Pour toute situation de handicap, contactez le référent handicap :

Alain Bintsamou
alain.bintsamou@bge-terresdeloire.fr

Nos sessions sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.



Tarif

1 500 €



Autres financements

Nous contacter pour connaître les modalités de prise en charge et/ou obtenir un devis.



Pour en savoir plus, contactez-nous !

BGE Terres de Loire 29, rue des Montées 45100 Orléans
Numéro Activité Formation BGE Terres de Loire : 244 502 73 445

☎ 02 18 88 93 54

✉ formation@bge-terresdeloire.fr





LES BASES DE L'ENTREPRENEURIAT

Se préparer à créer ou reprendre une entreprise (suite)

Code CRE

PROGRAMME (SUITE)

Statuts juridiques et fiscalité

- Mesurer les incidences des régimes fiscaux et sociaux.
- Distinguer les différentes catégories de forme juridique et leurs incidences.
- Identifier les démarches et formalités administratives nécessaires à la création ou à la reprise d'une entreprise dans un modèle respectueux de l'environnement.
- Diagnostiquer une situation personnelle du point de vue social et fiscal en tenant compte d'un contexte de transition écologique
- Argumenter les choix d'une forme juridique.

Communication

- Définir ses principaux messages à transmettre.
- Distinguer les canaux et outils de communication, médias et réseaux sociaux principaux.
- Identifier les besoins et les attentes d'une clientèle cible.
- Établir les caractéristiques d'une identité visuelle (charte graphique, codes couleurs, logo, forme, police).
- Rédiger un message de communication adapté à un type de clientèle et à un support de communication.
- Sélectionner un nom pour l'entreprise.
- Identifier le slogan en s'appuyant sur la valeur ajoutée.

Présenter son projet

- Identifier les éléments clés d'une communication orale efficace
- Décrire la méthodologie de construction de projet entrepreneurial
- Identifier les conditions de réussite et les atouts du projet.
- Construire un argumentaire de promotion articulant une ébauche de proposition de valeur (basée sur l'articulation offre/clientèle, visée/taille du marché) et les critères de choix des aspects juridiques.
- Structurer les contenus du pitch.

Remise à niveau

- Connaître l'environnement bureautique (ordinateur, arborescence, internet, mail, outils collaboratifs ...).
- Utiliser un tableur et réaliser des tableaux de bord chiffrés. Appréhender la sécurisation et l'usage du numérique et la consommation énergétique des outils.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES :

- Approche pédagogique qui associe apports théoriques et dynamique de groupe, réflexion partagée et la confrontation d'expériences
- Exercices pratiques et analyse de situations personnelles pour s'entraîner concrètement et de façon ludique dans l'acquisition de compétences Entrepreneuriales
- Rendez-vous de suivi individuel

MODALITÉS D'ÉVALUATION :

- Étude de cas, mise en situation : Test de positionnement en début de formation.
- Évaluation des compétences acquises en fin de formation.
- Passage devant un jury en fin de formation.



Individuel



Collectif



Présentiel



Distanciel



Public

- Créateurs/repreneurs d'entreprise Distanciel
- Chefs d'entreprise, salariés
- Demandeurs d'emploi



Prérequis

- Avoir un projet de création d'entreprise
- Parler, lire et écrire le français
- Effectuer les 4 opérations de base en mathématiques
- Utiliser les outils bureautiques



Durée de la formation

30 jours de formation en centre, dont 1 journée de jury et 5 jours en entreprise



Dates et lieux de la formation

Du 21 septembre au 6 novembre 2026 à Orléans

Du 27 octobre au 17 décembre 2026 à Vendôme



Délais d'accès à la formation

Prévoyez un minimum d'un mois pour accéder à la formation. Sous réserve du nombre d'inscrits, d'acceptation et de la prise en charge du financement.



Formateurs

Experts du numérique et de la création et du développement des entreprises, avec un savoir faire pédagogique reconnu et validé.



Accessibilité

Pour toute situation de handicap, contactez le référent handicap :

Alain Bintsamou
alain.bintsamou@bge-terresdeloire.fr

Nos sessions sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.



Tarif

1 500 €



Autres financements

Nous contacter pour connaître les modalités de prise en charge et/ou obtenir un devis.



Pour en savoir plus, contactez-nous !

BGE Terres de Loire 29, rue des Montées 45100 Orléans
 Numéro Activité Formation BGE Terres de Loire : 244 502 73 445

☎ 02 18 88 93 54

✉ formation@bge-terresdeloire.fr

