



Du concept au marché

Le parcours du créateur · trois blocs pour passer de l'idée à l'entreprise qui tient la route

Créer son entreprise est une aventure, la piloter durablement est un métier. Ce parcours transforme votre idée en projet validé, votre projet en modèle qui tient, et votre modèle en premiers clients. Avec méthode, pas seulement avec envie.

Objectifs pédagogiques

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

- Formuler sa proposition de valeur et identifier précisément sa clientèle cible
- Valider son concept par une étude de marché à la portée d'un créateur
- Construire son modèle économique et son prévisionnel financier simple
- Choisir un statut juridique adapté à sa situation et à son projet
- Bâtir son plan d'action commercial de lancement et piloter ses premiers mois

Public visé

Porteurs de projet, créateurs et repreneurs d'entreprise, dirigeants de très jeunes structures souhaitant consolider leurs bases.

Prérequis

Porter un projet de création ou de reprise, même à l'état d'idée : les activités pratiques s'appliquent à ce projet tout au long du parcours.

Prérequis techniques : un ordinateur avec webcam et micro, un casque étant plus confortable. Une connexion internet et un navigateur à jour. Les classes virtuelles se tiennent sur Zoom et se rejoignent depuis un lien. Les modules et les activités pratiques sont hébergés sur la plateforme Teachizy, accessible depuis un navigateur. Une adresse e-mail que vous consultez pendant le parcours, et un traitement de texte ou un tableur pour compléter les documents de travail.

Notre référent technique, Teïva Faure, reste joignable pendant tout le parcours (06 13 95 07 09, teiva.faure@smdpformation.com).

Durée et modalités d'organisation

21 heures — formation multimodale, 100 % à distance, sans déplacement.

Répartition : 12 h en classe virtuelle synchrone (Zoom, animées en direct par le formateur, 6 séances de 2 h) · 4 h 30 de modules asynchrones sur la plateforme Teachizy (vidéos, podcasts, fiches mémo) · 4 h 30 d'activités pratiques tutorées appliquées à son propre projet de création ou de reprise.

Les six classes virtuelles sont réparties sur huit à dix semaines. L'espacement entre les séances permet le travail d'avancement sur le projet réel, qui constitue le cœur du parcours.

Les activités pratiques s'appuient sur des documents de travail (canevas de proposition de valeur, guide d'entretien prospect, prévisionnel financier simplifié, plan d'action commercial de lancement) téléchargés depuis la plateforme, complétés par l'apprenant dans son environnement professionnel, puis redéposés sur la plateforme pour correction individualisée par le formateur. Un temps de réalisation estimé est indiqué pour chaque activité.

Formation dispensée en individuel ou en groupe. En format individuel, la répartition est adaptée — 7 h 30 de classe virtuelle, 7 h d'asynchrone, 6 h 30 d'activités pratiques — pour une durée totale identique de 21 heures. Une session en présentiel peut être organisée sur demande. La modalité retenue est précisée dans la convention de formation.

Protocole FOAD — Un Protocole Individuel de Formation (PIF) est remis avant le démarrage. L'assiduité est tracée par les relevés de connexion à la plateforme (modules asynchrones et activités pratiques), les rapports de participation aux classes virtuelles et les feuilles d'émargement numériques par séance.



Modalités et délais d'accès

Inscription par téléphone ou via le formulaire du site. Un entretien de positionnement précède l'entrée en formation. Comptez 15 jours entre la demande et le démarrage, sous réserve du financement.

Tarifs et financement

350 € HT par jour et par stagiaire, soit 1 050 € HT le parcours complet. Intra sur devis. Des dispositifs de financement existent selon votre situation, créateur, dirigeant ou salarié : nous consulter pour étudier votre cas.

Programme détaillé

Bloc 1 · Du concept au projet — 7 h

M1 · Proposition de valeur et clientèle cible

1 h 30 · Asynchrone, plateforme Teachizy (vidéo et podcast)

Ce que votre offre résout, et pour qui exactement. Passer de l'idée séduisante à une promesse formulée en une phrase que le client comprend.

Évaluation : quiz sur la plateforme, 10 questions.

M2 · L'étude de marché à hauteur de créateur

2 h · Classe virtuelle (Zoom)

Une méthode réaliste pour qui n'a ni budget ni cabinet d'études. Où trouver les données, qui interroger, ce qu'on peut conclure et ce qu'on ne peut pas.

Évaluation : grille d'observation du formateur, étude de marché esquissée en direct.

M3 · Tester son concept auprès de vrais prospects

2 h · Classe virtuelle (Zoom)

Construire son guide d'entretien prospect. Entendre ce que disent les clients potentiels sans se raconter d'histoires. Ce qu'il faut faire quand le test invalide l'idée de départ.

Évaluation : guide d'entretien construit en direct et confronté au groupe.

M4 · Activités pratiques

1 h 30 · Tutoré, appliqué à son projet

À partir des documents téléchargés sur la plateforme, vous complétez votre canevas de proposition de valeur et votre guide d'entretien prospect.

Évaluation : canevas et guide redéposés sur la plateforme, corrigés individuellement.

Bloc 2 · Du projet au modèle — 7 h

M5 · Modèle de revenus et seuil de rentabilité

1 h 30 · Asynchrone, plateforme Teachizy (vidéo et podcast)

Comment l'argent entre, à quel rythme, et à partir de quel volume l'activité s'équilibre. Les modèles économiques courants en petite structure.

Évaluation : quiz sur la plateforme, 10 questions.

M6 · Le prévisionnel financier sans jargon

2 h · Classe virtuelle (Zoom)

Construire un prévisionnel que l'on comprend et que l'on peut défendre. Les postes qu'on oublie systématiquement. Les chiffres qui décident.

Évaluation : prévisionnel esquissé en direct, grille d'observation du formateur.

M7 · Statut juridique et financements

2 h · Classe virtuelle (Zoom)

Choisir son statut selon sa situation réelle plutôt que selon la mode. Panorama des financements accessibles à un créateur et de leurs contreparties.

Évaluation : choix de statut argumenté devant le groupe.



M8 · Activités pratiques

1 h 30 · Tutoré, appliqué à son projet

À partir du modèle téléchargé sur la plateforme, vous construisez votre prévisionnel financier simplifié.

Évaluation : prévisionnel redéposé sur la plateforme, corrigé individuellement.

Bloc 3 · Du modèle au marché — 7 h

M9 · Plan d'action commercial et communication de lancement

1 h 30 · Asynchrone, plateforme Teachizy (vidéo et podcast)

Par où commencer quand personne ne vous connaît. Les canaux qui marchent vraiment pour une structure qui démarre, et ceux qui coûtent sans rapporter.

Évaluation : quiz sur la plateforme, 10 questions.

M10 · Trouver ses premiers clients

2 h · Classe virtuelle (Zoom)

Prospecter sans réseau. Fixer ses prix et les tenir. Transformer un premier rendez-vous en première vente. Mises en situation entre participants.

Évaluation : mise en situation de prospection, grille d'observation du formateur.

M11 · Piloter ses six premiers mois

2 h · Classe virtuelle (Zoom)

Le tableau de bord du créateur : ce qu'il faut suivre dès le premier mois. Repérer tôt les signaux qui doivent faire corriger la trajectoire.

Évaluation : tableau de bord construit en direct et confronté au groupe.

M12 · Activités pratiques

1 h 30 · Tutoré, appliqué à son projet

À partir de la trame téléchargée sur la plateforme, vous finalisez votre plan d'action commercial de lancement.

Évaluation : plan d'action redéposé sur la plateforme, corrigé individuellement.

Méthodes et supports pédagogiques

Pédagogie active centrée sur le projet réel de chaque stagiaire : activités d'application directe sur son entreprise ou son projet, études de cas de petites structures, modèles et trames remis prêts à l'emploi. Les modules en autonomie sont hébergés sur Teachizy. Chaque activité déposée fait l'objet d'une correction individualisée par le formateur, joignable entre les séances sous 24 h ouvrées.

Modalités d'évaluation

- Positionnement initial : questionnaire avant l'entrée en formation
- Évaluation formative : quiz après chaque module, grille d'observation en classe virtuelle
- Évaluation sommative : plan d'action commercial de lancement présenté et argumenté, appuyé sur le prévisionnel financier du projet
- Satisfaction à chaud : questionnaire à l'issue de la dernière classe virtuelle
- Évaluation à froid : questionnaire à J+90, pour mesurer ce qui a été transféré au poste

Documents remis au stagiaire

Convention de formation professionnelle, Protocole Individuel de Formation, livret d'accueil et de formation, programme détaillé, feuilles d'émargement numériques, certificat de réalisation et attestation de fin de formation.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Contactez notre référente handicap, Alexandra Schmidt, au 06 41 19 75 32 ou à alexandra.schmidt@smdpformation.com avant votre inscription : nous étudierons ensemble les adaptations possibles (rythme, supports, accès à la plateforme). Voir aussi la page Accessibilité de notre site.



Contact

SMDP Formation · 39 rue de la Biche, 30000 Nîmes · Tél : 06 41 19 75 32 · E-mail : contact@smdpformation.com

SMDP Formation · Certifié Qualiopi (ICPF, sept. 2025) · Fiche V2 · 26/07/2026