
Programme de Formation

Créer son entreprise : Structurer son idée, créer son offre et lancer son activité

Description

Transformez une idée en véritable projet d'entreprise : validez votre marché, créez une offre claire et testée, concevez votre MVP et préparez un lancement structuré et efficace.

Points Forts

Une méthode concrète en 6 étapes pour passer de l'idée au lancement, sécuriser son projet, tester son marché, définir une offre pertinente et poser les bases d'une activité rentable et durable.



Public visé

- Porteurs de projet
- Futurs créateurs d'entreprise
- Auto-entrepreneurs
- Entrepreneurs en phase de création ou repositionnement d'offre



Objectifs pédagogiques

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

- Identifier une opportunité de marché et formuler une idée exploitable
- Construire une proposition de valeur alignée aux besoins du marché
- Développer un MVP (Produit Minimum Viable) et tester son concept
- Structurer la conception et la finalisation du produit
- Préparer la mise sur le marché et le lancement de l'activité
- Suivre les premiers indicateurs clés de réussite

Organisation

Durée : 14 heures

Mode d'organisation : Présentiel

Contenu pédagogique



Description

Étape 1 - Idéation : Faire émerger une idée qui répond à un vrai besoin

Objectif : Trouver une idée solide, pertinente et alignée avec les attentes du marché.

Contenus :

- Techniques de brainstorming pour générer des idées innovantes
- Analyse du marché : besoins, tendances, concurrents, opportunités
- Identification précise du "problème client"
- Sélection des idées les plus porteuses
- Validation rapide : vérifier immédiatement la pertinence de l'idée

Résultat : une idée claire, réaliste et alignée avec un besoin concret du marché.



Étape 2 - Définition du produit : Transformer l'idée en concept structuré

Objectif : Clarifier le produit, son utilité et sa valeur ajoutée.

Contenus :

- Étude de faisabilité : utilité, réalisme, coût, rentabilité
- Construction de la proposition de valeur (Value Proposition Canvas)
- Définition du client idéal et de ses attentes
- Positionnement du produit et différenciation
- Définition des objectifs et indicateurs de réussite (KPIs)

Résultat : un concept clair, fort et différenciant.

Étape 3 - Prototypage / MVP : Créer une version simple et testable

Objectif : Passer de l'idée au concret sans investissement excessif.

Contenus :

- Création d'un MVP rapide et économique
- Maquettes, prototypes, démonstrateurs, échantillons selon l'activité
- Test du concept auprès d'un groupe d'utilisateurs
- Identification des risques (techniques, fournisseurs, coûts)
- Planification du développement (roadmap)

Résultat : un prototype testable qui valide ou ajuste votre idée.

Étape 4 - Conception initiale : Donner forme au produit final

Objectif : Finaliser la structure et préparer la production.

Contenus :

- Amélioration du design et de l'ergonomie
- Choix des matériaux, prestataires, technologies ou outils
- Collecte et analyse des retours d'utilisateurs ou partenaires
- Ajustements techniques ou fonctionnels
- Organisation de l'approvisionnement

Résultat : un produit finalisé, prêt à produire ou à déployer

Étape 5 - Validation & tests : Vérifier que le produit répond vraiment au marché

Objectif : Optimiser le produit avant la commercialisation

Contenus :

- Tests fonctionnels et tests utilisateurs (UX)
- Analyse des retours et amélioration de l'expérience
- Validation du message marketing et du positionnement
- Ajustements pré-lancement (qualité, fonctionnalités, prix)

Résultat : un produit validé, solide prêt à être présenté au marché.

Étape 6 - Commercialisation : Lancer son activité et obtenir ses premiers clients

Objectif : Organiser un lancement professionnel et mesurable.

Contenus :

- Mise en production ou déploiement du service
- Création d'une fiche produit performante (bénéfices, visuels, arguments clés)
- Mise en place d'un tunnel de vente efficace (SEO, e-commerce, page de vente)
- Suivi des indicateurs clés (KPIs) : conversations, ventes, satisfaction
- Amélioration continue du produit ou service après les premiers retours

Résultat : une stratégie de lancement claire et maîtrisée.

★ Prérequis

- Un questionnaire de positionnement sera réalisé au préalable pour adapter la formation à vos besoins



Modalités pédagogiques

- Quiz d'évaluation des connaissances
- Apports méthodologiques
- Ateliers pratiques et outils concrets
- Études de cas
- Mise en application progressive du projet du participant
- Support numérique envoyé en fin de formation



Moyens et supports pédagogiques

- Supports écrits et numériques
- Fiches outils
- Études de cas
- Ressources complémentaires



Modalités d'évaluation et de suivi

- Positionnement en amont de la formation :
 - Un quiz de consolidation des pré-requis sera administré en amont de la formation
- Suivi « pendant » :
 - Feuilles de présence
 - Exercices pratiques
 - Évaluation « fin de formation »
 - Évaluation des acquis en fin de formation
 - Formulaire d'évaluation de la formation
- Évaluation à froid :
 - Suivi post-formation : Questionnaire de satisfaction à j+30