

CRÉATION D'ENTREPRISE

Module 1 : Trouver et cadrer une idée d'entreprise rentable

DURÉE

7 h — 1 jour

FINANCEMENT

OPCO, plan de développement des compétences

MODALITÉS

Présentiel ou distanciel synchrone, 1 journée de 7 heures. Module 1 du parcours Création d'entreprise (10 modules d'une journée), suivable seul ou dans le parcours complet.

DÉLAI D'ACCÈS

Inscription possible jusqu'à 11 jours ouvrés avant le démarrage, sous réserve de places disponibles.

Premier module du parcours Création d'entreprise, suivable seul. La plupart des projets qui échouent ne meurent pas d'une mauvaise exécution mais d'une idée jamais confrontée à un marché. Cette journée sert à produire une idée formulée avec assez de précision pour qu'on puisse ensuite la tester : un client identifié, un problème nommé, une source de revenus plausible.

Objectifs professionnels visés

À l'issue de la formation, le participant est capable de : inventorier ses compétences, ressources et contraintes personnelles comme cadre de son projet ; repérer des problèmes réels susceptibles de fonder une offre ; produire un volume de pistes avant toute sélection ; noter ses pistes sur une grille de critères explicites ; documenter la taille et la dynamique de son marché à partir de sources gratuites ; réaliser un premier chiffrage de viabilité ; formuler son idée en une page transmissible.

Prérequis

Aucun prérequis. Formation accessible aux personnes sans expérience entrepreneuriale ni idée arrêtée. Premier module du parcours Création d'entreprise, pouvant être suivi indépendamment des neuf autres.

Publics visés

Futurs créateurs d'entreprise, salariés en réflexion sur une reconversion, demandeurs d'emploi porteurs d'un projet, étudiants et jeunes diplômés envisageant l'entrepreneuriat.

Programme détaillé

1. Partir de ce que vous avez

Inventaire de vos compétences, de votre réseau, de votre expérience sectorielle et de vos contraintes personnelles réelles — temps disponible, trésorerie, tolérance au risque. L'idée viable est celle qui tient dans ces contraintes.

2. Chercher des problèmes, pas des idées

Techniques de repérage de frictions dans un métier, un secteur ou un territoire. Observation, entretiens informels, analyse des plaintes récurrentes.

3. Produire du volume

Atelier de génération : vous produisez une quinzaine de pistes avant d'en juger aucune. Pourquoi juger trop tôt élimine systématiquement les bonnes.

4. Filtrer sur des critères explicites

Grille de sélection : existence d'une demande, capacité à payer, accessibilité du client, intensité concurrentielle, barrières à l'entrée, adéquation avec vos contraintes. Notation de vos pistes.

5. Regarder son marché de près

Taille approximative, dynamique, acteurs en place, offres de substitution. Sources gratuites pour documenter un marché local ou de niche.

6. Chiffrer grossièrement

Prix plausible, volume nécessaire pour vivre du projet, charges prévisibles. Le calcul en dix minutes qui élimine les idées irréalistes.

7. Formuler son idée en une page

Client visé, problème résolu, solution proposée, source de revenus, différence avec l'existant. Format transmissible à un tiers pour recueillir un avis.

Livrable de fin de session

Votre idée formulée en une page, retenue parmi une quinzaine de pistes notées sur grille, accompagnée d'un premier chiffrage de viabilité.

Moyens et méthodes pédagogiques

Atelier de production individuelle entrecoupé de confrontations en petits groupes, où chaque participant défend ses pistes devant les autres. Carnet de projet remis en début de session et complété tout au long de la journée, réutilisable dans les modules suivants. Exercices de recherche de données de marché sur sources publiques gratuites. Groupe limité à 6 personnes.

Modalités d'évaluation

Évaluation diagnostique au positionnement sur la maturité du projet et les contraintes personnelles. Évaluation intermédiaire du volume et de la diversité des pistes produites. En fin de journée, l'idée formulée en une page est présentée au groupe et évaluée selon une grille critériée portant sur la précision du client visé, la formulation du problème résolu, la cohérence avec les contraintes personnelles et le réalisme du chiffrage.

Financements mobilisables

OPCO, plan de développement des compétences, France Num, autofinancement. Nous vous accompagnons dans le montage du dossier.

Accessibilité et situation de handicap

Nos formations sont ouvertes aux personnes en situation de handicap. En intra-entreprise, nous vérifions avec vous en amont l'accessibilité des locaux, des accès et des équipements. En inter-entreprises, nous retenons des salles accessibles aux personnes à mobilité réduite et en demandons l'attestation au loueur. À distance, le rythme, la durée des séquences et les supports sont adaptables. Référent handicap : Sylvain Guéraiche, 06 60 27 32 25, contact@strategies-formations.fr. Contactez-le avant l'inscription, ou dès que le besoin apparaît : chaque demande est étudiée et tracée.

Contact et référent

Référent pédagogique : Sylvain Guéraiche, formateur. Déclaration d'activité enregistrée auprès de la DREETS Occitanie sous le numéro 76341468534 Activateur France Num.

Programme mis à jour le 12 septembre 2026. Version en ligne : <https://strategies-formations.fr/formation/trouver-cadrer-idee-entreprise-rentable/>