

CRÉATION D'ENTREPRISE

Module 2 : Valider son idée par le test avant d'investir

DURÉE

7 h — 1 jour

FINANCEMENT

OPCO, plan de développement des compétences

MODALITÉS

Présentiel ou distanciel synchrone, 1 journée de 7 heures. Module 2 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.

Deuxième module du parcours Création d'entreprise, suivable seul. Demander à son entourage si l'idée est bonne ne valide rien : la seule réponse qui compte est celle d'un inconnu qui accepte de payer, ou au moins de s'engager. Cette journée construit un protocole de test à coût quasi nul, et enseigne surtout à interpréter les résultats sans se raconter d'histoires.

Objectifs professionnels visés

À l'issue de la formation, le participant est capable de : décomposer son projet en hypothèses testables et les hiérarchiser par niveau de risque ; conduire un entretien de découverte auprès d'un client potentiel sans biaiser ses réponses ; mettre en place un dispositif mesurant la disposition réelle à payer ; construire un test minimal adapté à son hypothèse principale ; fixer des seuils de décision avant de lire les résultats ; conclure entre poursuite, ajustement et arrêt.

Prérequis

Disposer d'une idée de projet formulée, même sommairement, avec un client visé identifié. Le module 1 du parcours constitue une préparation utile mais n'est pas exigé. Aucune compétence technique.

Publics visés

Créateurs d'entreprise en phase de validation, porteurs de projet accompagnés par une structure d'appui, dirigeants de TPE explorant une nouvelle activité, salariés préparant une reconversion.

Programme détaillé

1. Écrire ses hypothèses

Décomposer l'idée en hypothèses testables séparément : le problème existe, ce client-là l'a, il paierait, il paierait ce prix, il nous trouverait. Hiérarchiser par risque : tester d'abord celle qui tuerait le projet.

2. Interroger sans biaiser

Conduite d'entretiens de découverte auprès de clients potentiels inconnus. Questions qui produisent de l'information, questions qui produisent de la politesse. Combien d'entretiens suffisent réellement.

3. Tester la disposition à payer

Préventes, acomptes, engagements écrits, listes d'attente. Différence décisive entre l'intérêt déclaré et l'argent sorti.

4. Construire un test minimal

Page de présentation, maquette, prototype manuel, service rendu à la main avant d'être outillé. Choix du dispositif le plus léger qui réponde à votre hypothèse principale.

5. Mettre le test en ligne

Réalisation en séance d'une page de test et d'un dispositif de mesure. Petit budget publicitaire ou diffusion réseau pour amener les premiers visiteurs.

6. Lire les résultats honnêtement

Seuils de décision définis avant de regarder les chiffres. Petits nombres et prudence. Reconnaître un résultat négatif au lieu de chercher une explication.

7. Décider : poursuivre, ajuster, arrêter

Les trois issues sont légitimes. Ce qu'on garde d'un projet abandonné et comment réorienter sans repartir de zéro.

Livrable de fin de session

Vos hypothèses hiérarchisées, un dispositif de test en ligne et en fonctionnement, et vos seuils de décision écrits avant lecture des résultats.

Moyens et méthodes pédagogiques

Journée de mise en œuvre : le dispositif de test du participant est construit et mis en ligne pendant la session.

Entraînement aux entretiens de découverte en jeux de rôle croisés, avec analyse des questions biaisées. Un poste par personne, outils gratuits privilégiés. Le budget publicitaire éventuel est plafonné à un montant symbolique décidé par le participant. Groupe limité à 6 personnes.

Modalités d'évaluation

Évaluation diagnostique au positionnement sur l'état d'avancement du projet et les validations déjà tentées. Évaluation intermédiaire d'un entretien de découverte simulé, sur la neutralité des questions posées. En fin de journée, le protocole de test est évalué selon une grille critériée portant sur la hiérarchisation des hypothèses, l'adéquation du dispositif à l'hypothèse principale et le caractère décisionnel des seuils fixés.

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/valider-son-idee-avant-investir/>