

Formation - Construire un projet entrepreneurial aligné, structuré et viable

En 90 jours, transformez votre idée en projet viable grâce à une formation hybride, un suivi individuel et un business plan complet.

Emergence et création d'entreprise

CODE : 90679 | Mise à jour : 16/10/2026

Objectifs

- Construire un projet entrepreneurial cohérent avec son profil, ses compétences et ses contraintes.
- Valider l'opportunité de son projet grâce à une étude de marché et une confrontation terrain.
- Concevoir une offre différenciante répondant à un besoin identifié.
- Définir un modèle économique viable et rentable.
- Choisir les solutions juridiques, fiscales et financières adaptées.
- Élaborer un Business Plan complet et argumenté.
- Construire un plan d'action opérationnel sur 90 jours permettant le lancement de son activité.

Contenu de la formation

Module 1 – Identité et alignement entrepreneurial: 4 h de formation à distance asynchrone + 1 h 30 d'accompagnement individuel

- Identifier vos valeurs, besoins et motivations professionnelles.
- Analyser vos compétences, vos forces et vos axes de développement.
- Explorer votre fonctionnement personnel et votre profil entrepreneurial.
- Identifier vos freins, vos croyances limitantes et vos conditions de réussite.
- Clarifier votre vision entrepreneuriale et définir vos objectifs.

Module 2 – Étude de marché et validation du projet: 5 h de

FORMATION MULTIMODALE

PUBLIC CIBLE

Porteurs de projet (création ou reprise d'entreprise), entrepreneurs en phase de lancement et personnes en reconversion professionnelle

PRÉ-REQUIS

Maîtriser le français oral et écrit, Disposer des compétences numériques de base (internet et pack office), Avoir accès à un ordinateur et une connexion internet, Avoir un projet entrepreneurial, même à l'état d'idée, Participer à un entretien préalable de diagnostic et de positionnement permettant de valider l'adéquation entre les besoins du participant et les objectifs de la formation.

DURÉE

7 jours (46 heures)

GROUPE

Minimum 1 personne
Maximum 1 personne

formation à distance asynchrone + 1 h 30 d'accompagnement individuel

- Analyser votre marché, ses tendances et son environnement (PESTEL).
- Identifier vos clients cibles, leurs besoins et leurs attentes.
- Construire vos profils clients (personae).
- Étudier la concurrence et repérer les opportunités de différenciation.
- Réaliser une enquête terrain auprès de clients potentiels.
- Construire votre diagnostic stratégique (SWOT).
- Évaluer le potentiel commercial de votre projet.

Module 3 – Stratégie commerciale et modèle économique: 9 h de formation à distance asynchrone + 3 h d'accompagnement individuel

- Construire une offre adaptée aux besoins de vos clients.
- Définir votre positionnement et votre proposition de valeur.
- Identifier vos avantages concurrentiels et vos éléments de différenciation.
- Élaborer votre stratégie marketing et commerciale.
- Choisir les canaux de communication et de commercialisation adaptés.
- Identifier les premiers leviers pour trouver vos clients.
- Construire votre business model : sources de revenus, ressources, activités et partenaires clés.
- Vérifier la cohérence entre votre offre, votre marché et votre modèle économique.

Module 4 – Structuration juridique et viabilité financière: 7 h de formation à distance asynchrone + 3 h d'accompagnement individuel

- Comprendre les principales formes juridiques et leurs caractéristiques.
- Identifier les conséquences fiscales et sociales des différents statuts.
- Choisir une structure juridique adaptée à votre situation et à votre projet.
- Évaluer vos investissements et vos besoins de financement.
- Construire votre plan de financement initial.
- Élaborer votre prévisionnel financier : chiffre d'affaires, charges, résultat et trésorerie.
- Calculer votre seuil de rentabilité.

- Identifier les principaux risques financiers et évaluer la viabilité économique du projet.

Module 5 – Préparation au lancement et plan d'action: 9 h de formation à distance asynchrone + 3 h d'accompagnement individuel

- Construire un pitch clair et convaincant pour présenter votre projet.
- Utiliser le storytelling pour valoriser votre activité.
- Identifier les démarches administratives nécessaires à la création.
- Définir vos objectifs opérationnels selon la méthode SMART.
- Construire vos indicateurs de suivi et de pilotage (KPI).
- Prioriser les actions indispensables au démarrage.
- Élaborer votre rétroplanning et votre plan d'action opérationnel sur 90 jours.
- Finaliser votre business plan et préparer votre lancement.

Une formation 100 % individuelle et personnalisée

Le parcours se déroule sur environ 90 jours et comprend : 34 heures de formation à distance asynchrone comprenant 5 modules pédagogiques accessibles depuis votre espace client personnel sur le site 1.possible et 12 heures d'accompagnement stratégique individuel en présentiel à Rezé ou en visioconférence.

Entrée en formation : possible tout au long de l'année, selon les disponibilités, après un entretien préalable de diagnostic et de positionnement.

À l'issue des 90 jours, vous disposez :

- D'un diagnostic de votre profil entrepreneurial.
- D'une étude de marché et d'une analyse concurrentielle.
- D'une offre structurée et d'un positionnement défini.
- D'un modèle économique et d'une stratégie marketing et commerciale.
- D'un choix juridique argumenté.
- D'un prévisionnel financier et d'un plan de financement.
- D'un business plan stratégique et opérationnel complet.
- D'une synthèse stratégique d'accompagnement personnalisée.
- D'un plan d'action opérationnel sur 90 jours pour préparer le lancement de votre activité.

Modalités pédagogiques

- Etude de cas concrets
- Quiz
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation

Suivi, évaluation et sanction

Suivi et évaluation des résultats

- Feuille d'émargement
- Accompagnement (inter-session, ...)
- Formulaires d'évaluation de la formation
- Auto-positionnement
- Mises en situations
- Questions écrites ou orales (QCM, Quiz, ...)
- Dossier à réaliser
- Compte-Rendu - Rapport

Sanction de formation

- Remise d'une attestation de formation

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Veuillez faire connaître vos besoins au plus tôt lors de nos échanges. La prise en compte d'un besoin spécifique peut nécessiter un délai pour étudier les modalités d'adaptation ou d'orientation.

Taux de satisfaction des stagiaires

Issus des évaluations de satisfaction à chaud des stagiaires.

0% (avis)

Taux de validation de la formation

Issus des résultats de l'atteinte des objectifs par les stagiaires (Acquis et En cours d'acquisition).

Non renseigné

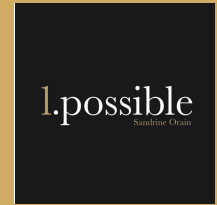


Sandrine Orain

Formatrice & consultante | Entrepreneuriat et transitions professionnelles

1.possible

J'allie expertise entrepreneuriale et approche humaine pour transformer les idées en projets concrets, cohérents et économiquement viables.



📞 07 87 73 99 64

✉ contact.1possible@gmail.com

Adresse postale : Rezé

Site web : <https://1possible.fr/>

LinkedIn : <https://www.linkedin.com/in/sandrine-orain/>

Biographie

Forte d'un parcours professionnel diversifié dans le monde de l'entreprise, j'ai développé une double expertise en création d'entreprise et transitions professionnelles.

Ma spécificité : associer une approche centrée sur la personne à une méthodologie structurée pour construire des projets entrepreneuriaux cohérents avec les aspirations de chacun, réalistes et économiquement viables.

Ma démarche repose sur trois piliers : Introspection, Stratégie et Action. Elle combine questionnement, outils opérationnels et expérimentation sur le terrain pour favoriser l'autonomie et le passage à l'action.

Je propose un accompagnement individuel sur 3 mois, une formation complète de 5 jours, des modules thématiques de 1 à 2 jours (étude de marché, business model, stratégie commerciale, prévisionnel financier), ainsi que des formations sur mesure adaptées aux besoins des publics et des structures.

Je réalise également des bilans de compétences.

Diplômes et formations

Diplômes et titres professionnels

2022 – Coach professionnelle certifiée RNCP

2016 – Bachelor Responsable Commerce International

2006 – Licence Marketing International et Entrepreneuriat

Certifications et formations complémentaires

2026 – Accompagner un bénéficiaire en bilan de compétences

2024 – Formation de formateur occasionnel

2023 – Formation en gestion financière

2021 – Conseillère en gestion du stress et préparation mentale

2021 – Entrepreneuriat du changement et Design Thinking



L'OUVRE-BOITES

Coopérative d'Activité et d'Emploi - Pôle formation
20, allée de la Maison Rouge 44000 Nantes



www.corymbe.coop

Téléphone : 02 28 21 65 10
Courriel : contact@corymbe.coop

Nos CGV : www.corymbe.coop/cgv/

Enregistré auprès du préfet de la Région Pays-de-la-Loire
N° de déclaration d'activité : 52 44 04429 44
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État