



M E D I A - C O A C H

Accompagner autrement. Inspirer le changement.

Création d'entreprise

Stage court de spécialité · 1 jour, 7 heures · 180 € net de taxe

Référence	Version	Mise à jour	Catégorie d'action
PROG-CREA-01	2.0	10 septembre 2026	Action de formation

Finalité et objectifs

Une journée pour clarifier son offre et son client prioritaire, choisir un cadre juridique adapté, poser un modèle économique et des prix tenables, identifier les obligations essentielles, et repartir avec une feuille de route commerciale à court terme. Chacun travaille sur son propre projet : on ne repart pas avec des intentions, mais avec des décisions écrites.

- 01 Formuler une offre lisible et identifier le client prioritaire, solvable et accessible.
- 02 Comparer les cadres juridiques possibles et retenir celui qui correspond au projet et à sa réalité.
- 03 Construire un modèle économique simple, fixer ses prix et vérifier le seuil de viabilité.
- 04 Identifier les obligations et les documents essentiels au démarrage.
- 05 Construire un plan d'action commercial à court terme.

Public et prérequis

Public. Porteurs de projet, créateurs d'entreprise et indépendants en début d'activité.

Prérequis. Avoir un projet de création, ou une activité de moins de deux ans. Aucun prérequis de diplôme.

Effectif. Dix participants au maximum, sans exception.

Déroulé de la journée

Horaire	Séquence	Ce qui s'y travaille
9 h 00 10 h 45	L'offre et le client prioritaire	Ce que vous vendez réellement, et à qui. Formulation de l'offre en une phrase, caractérisation du client prioritaire, vérification de sa solvabilité et de son accessibilité. Fiche de travail « mon offre, mon client ».

Horaire	Séquence	Ce qui s'y travaille
10 h 45 12 h 30	Le cadre juridique	Panorama des cadres possibles et de leurs conséquences réelles : responsabilité, régime social, régime fiscal, seuils, formalités. Comparaison appliquée à son propre projet et arbitrage argumenté.
13 h 00 14 h 45	Le modèle économique et les prix	Charges fixes et variables, seuil de viabilité, volume d'activité nécessaire. Construction du prix à partir du coût et de la valeur, et vérification de sa tenue sur une année.
14 h 45 16 h 30	Obligations, documents et feuille de route	Obligations essentielles au démarrage et documents à préparer. Construction du plan d'action commercial des trois premiers mois, puis restitution en groupe et confrontation.

Accueil à 8 h 45, début à 9 h, fin à 16 h 30, pause déjeuner de 30 minutes. Sept heures de formation effective, émargement par demi-journée.

Modalités pédagogiques et moyens mobilisés

La journée se tient en présentiel au siège de Saint-Paul, en salle équipée. Elle alterne des apports courts, du travail individuel sur son propre projet et de la confrontation en groupe.

- 01** Des fiches de travail qui servent à trancher, et non à remplir des cases.
- 02** Chacun travaille sur son projet réel, jamais sur un cas d'école.
- 03** La confrontation en groupe met à l'épreuve les décisions prises dans la journée.
- 04** Documents remis : les quatre fiches de travail et la trame de feuille de route.
- 05** Moyens requis : venir avec les éléments connus de son projet, chiffres compris.

Évaluation et sanction

En cours de journée. Auto-positionnement en ouverture sur les cinq objectifs annoncés, repris en clôture.

En fin de journée. Évaluation par la production : les fiches de travail et la feuille de route commerciale sont présentées et discutées en groupe, et la formatrice apprécie l'atteinte de chaque objectif annoncé.

Sanction. Attestation de fin de formation remise à chaque participant, quel que soit le résultat de l'évaluation, accompagnée d'un certificat de réalisation lorsque la prestation est financée. Cette formation ne délivre ni diplôme, ni titre, ni certification professionnelle.

Tarif, délai d'accès, accessibilité et réclamations

Tarif. 180 € net de taxe. Le montant est définitif, aucune taxe ne s'y ajoute. Aucun versement n'est exigé avant l'expiration du délai de rétractation lorsque le contrat est conclu avec un particulier.

Délai d'accès. L'inscription est possible jusqu'à huit jours avant la date de la session, sous réserve de sa validation et, le cas échéant, de l'accord du financeur. Les dates des sessions figurent au calendrier des formations, communiqué sur demande.

Accessibilité. Les locaux de Saint-Paul sont accessibles aux personnes à mobilité réduite. Toute situation appelant un aménagement est examinée avec la référente handicap, Sylvie Planchard, joignable au 06 92 46 82 16 ou à contact@media-coach.fr, avant le démarrage comme en cours de prestation.

Réclamations. Les réclamations sont traitées selon la procédure QUAL-PR-07-01, remise avec le contrat et disponible sur demande : accusé de réception sous cinq jours ouvrés, réponse écrite et motivée sous quinze.

L'ORGANISME

MEDIA-COACH EURL, 107 chemin Crève Cœur, 97460 Saint-Paul. SIRET 951 175 595 00044. Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 04973472497 auprès du préfet de région, cet enregistrement ne valant pas agrément de l'État. Organisme certifié Qualiopi sous le numéro 2023/106225.2 au titre des actions de formation et des bilans de compétences ; la certification vise l'organisme et non l'action. Prestations exonérées de TVA au titre de l'article 261, 4, 4°, a du code général des impôts : les tarifs sont indiqués nets de taxe.