



M E D I A - C O A C H

Accompagner autrement. Inspirer le changement.

Lancer et piloter son activité

Deux journées pour décider, chiffrer et se mettre en route.

Stage court de spécialité · 2 jours, 14 heures · 360 € net de taxe

Référence	Version	Mise à jour	Catégorie d'action
PROG-LANCER-01	1.0	10 septembre 2026	Action de formation

Deux journées pour sortir de l'intention et entrer dans la décision. La première pose les fondations : ce que vous vendez, à qui, sous quel cadre juridique, avec quel modèle économique et à quel prix. La seconde met en route : obligations et documents, premiers clients, pilotage de la première année et feuille de route des quatre-vingt-dix jours. Chacun travaille sur son propre projet, et repart avec des décisions écrites.

Objectifs

- 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** Organiser la recherche de ses premiers clients.
- 06** Mettre en place un tableau de bord de pilotage de la première année.
- 07** Construire une feuille de route commerciale à quatre-vingt-dix jours.

Public, prérequis et effectif

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. Venir avec les éléments connus du projet, chiffres compris.

Effectif. Dix participants au maximum. Sur une action commanditée, l'effectif est celui fixé par le commanditaire.

Modalité et lieu. En présentiel, au siège de MEDIA-COACH à Saint-Paul, en salle équipée.

Dates. Deux sessions par an, sur deux journées consécutives, de 8 h 30 à 17 h. Prochaine session : jeudi 4 et vendredi 5 février 2027. Les dates figurent au calendrier des formations.

Première journée — décider et chiffrer

Horaire	Séquence	Ce qui s'y travaille
8 h 30 9 h 15	Votre projet en une phrase	Tour de table, formulation du projet et de son stade d'avancement, recueil des questions qui bloquent. Cadre de confidentialité du groupe.
9 h 15 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.
11 h 00 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 30 15 h 00	Le modèle économique	Charges fixes et variables, investissements de départ, trésorerie des premiers mois. Construction d'un modèle simple, tenable et vérifiable.
15 h 15 17 h 00	Les prix et le seuil de viabilité	Construire son prix à partir du coût et de la valeur, calculer le seuil de viabilité et le volume d'activité nécessaire, vérifier la tenue du modèle sur une année.

Seconde journée — se mettre en route

Horaire	Séquence	Ce qui s'y travaille
8 h 30 10 h 00	Obligations et documents essentiels	Ce qu'il faut avoir avant le premier client : immatriculation, assurances obligatoires, conditions générales, devis et facture conformes, obligations déclaratives.
10 h 15 12 h 30	Trouver ses premiers clients	Où sont-ils, comment les atteindre, quoi leur dire. Prospection directe, réseau, prescripteurs, présence en ligne utile. Entraînement à la présentation de son offre.
13 h 30 15 h 00	Piloter la première année	Construire un tableau de bord tenable : chiffre d'affaires, encaissements, charges, trésorerie, délais de paiement. Savoir quand alerter et quoi ajuster.
15 h 15 16 h 15	Se protéger	Contrats et engagements, prévention des impayés, relances, limites à poser. Ce qui coûte cher quand on ne l'a pas prévu.
16 h 15 17 h 00	Feuille de route à quatre-vingt-dix jours	Chacun construit son plan d'action daté des trois premiers mois, le présente au groupe et le confronte aux retours des autres participants. Évaluation de fin de formation.

Accueil à 8 h 15 le premier jour. Pausas de quinze minutes le matin et l'après-midi, déjeuner d'une heure. Sept heures de formation effective par journée, quatorze heures au total, émargement par demi-journée.

Méthodes pédagogiques et moyens mobilisés

- 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** Alternance d'apports courts, de travail individuel chiffré et de confrontation en groupe.
- 04** Documents remis : les fiches de travail des deux journées, un modèle de tableau de bord et la trame de feuille de route.
- 05** Moyens mobilisés : salle équipée, paperboard, supports projetés, tableur de calcul du seuil de viabilité.

Évaluation et sanction

En ouverture. Auto-positionnement de chaque participant sur les sept objectifs annoncés.

En cours de formation. Observation des productions de chaque séquence par la formatrice, avec retour après chaque exercice chiffré.

Épreuve de fin de formation. Présentation au groupe de la feuille de route à quatre-vingt-dix jours et du modèle économique chiffré, appréciée sur quatre points : cohérence de l'offre et du client visé, pertinence du cadre juridique retenu, tenue du modèle économique, et caractère réaliste du plan d'action. Un questionnaire de satisfaction distinct est recueilli en clôture.

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. 360 € net de taxe pour les deux journées, documents et outils compris. La taxe sur la valeur ajoutée n'est pas applicable, au titre de l'exonération de l'article 261, 4, 4°, a du code général des impôts. 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, dans la limite des places disponibles et, le cas échéant, sous réserve de l'accord du financeur.

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. Contact : contact@media-coach.fr, 06 92 46 82 16, www.media-coach.fr.