



Formation professionnelle

Création d'entreprise



SECRÉTARIAT & FORMATION
L'expertise administrative

FORMATION PROFESSIONNALISANTE

Création d'Entreprise

Transformez votre idée en entreprise et construisez un projet solide, rentable et prêt à se lancer !



UN PROJET CLAIR ET VIABLE
Analyse, objectifs, vision et validation de votre idée



UNE ÉTUDE DE MARCHÉ PERCUTANTE
Concurrence, cible, stratégie et positionnement



UN BUSINESS PLAN SUR 3 ANS
Prévisionnel, rentabilité, charges et financements



UN CADRE JURIDIQUE ET ADMINISTRATIF SÉCURISÉ
Statut, démarches, obligations, INPI, URSSAF...

Pourquoi choisir cette formation ?

- ✓ Formation concrète et professionnalisante (80h / 11,5 jours)
- ✓ Accompagnement individualisé et coaching projet
- ✓ Cas pratiques, ateliers et mise en situation
- ✓ Business plan et dossier complet à présenter
- ✓ Méthode pas à pas pour lancer votre activité
- ✓ Adaptée à votre idée et à votre niveau
- ✓ Évaluations et soutenance finale
- ✓ Accès à des outils et modèles professionnels



UN PROJET À CONCRÉTISER ?
Vous avez une idée et vous voulez la transformer en entreprise ?

Apprenez à structurer, sécuriser et développer votre activité avec une formation complète et un accompagnement personnalisé.

PRÊT(E) À VOUS LANCER ?
Développez vos compétences et construisez votre entreprise avec une formation qui a du sens.

SECRÉTARIAT & FORMATION
L'expertise administrative

DURÉE
80 heures
11,5 jours

TARIF
€ 4 000 € HT

DÉLAI D'ACCÈS
Minimum 14 jours entre inscription et entrée en formation

CONTACT
Sahra VACHER
3secreariat.formation@gmail.com
06 47 94 73 21

QUELQUES CHIFFRES
Nombre de stagiaires
2026 - Nouvel entrant



Public :

Porteurs de projet, personnes en reconversion professionnelle, indépendants souhaitant structurer leur activité, créateurs d'entreprise (micro, TPE, PME)



Prérequis :

Avoir une idée de projet (même non finalisée), être à l'aise avec les outils informatiques de base (internet, Excel), capacité de réflexion et d'analyse



Durée de formation :

80 heures
11,5 jours



Inscription :

Pour toute demande d'inscription, veuillez nous contacter :

 contact@3s-secretariat.fr

 06 47 94 73 21

Objectifs :

Permettre au stagiaire de **créer, structurer et sécuriser son projet entrepreneurial** :

- Clarifier et valider son idée de projet
 - Réaliser une étude de marché pertinente
 - Construire un business plan sur 3 ans
 - Choisir le bon statut juridique et fiscal
 - Maîtriser les démarches de création (INPI, URSSAF...)
 - Comprendre les charges, obligations et financements
 - Développer une stratégie commerciale cohérente
 - Se préparer concrètement au lancement de son activité
-

Moyens et modalités :

Présentiel / hybride

- Accompagnement individualisé
 - Coaching projet hebdomadaire
 - Ateliers pratiques (Excel, BP, étude de marché)
 - Cas concrets réels (issus d'expériences terrain)
 - Mise en situation entrepreneuriale
-

Moyens techniques :

- Excel (prévisionnel, business plan)
 - Outils BPI / Propulse
 - Plateforme INPI (démonstration)
 - Modèles de statuts / documents administratifs
 - Supports pédagogiques numériques et imprimés
-



Adaptation et suivi de la formation :

Un suivi individualisé est réalisé tout au long de la formation.
Le contenu est ajusté en fonction de l'avancement du projet du stagiaire.

Évaluation de parcours :

- Évaluations par module (cas pratiques, exercices, quiz)
- Construction d'un dossier complet :
 - 👉 Business plan + projet structuré
- Soutenance orale de fin de formation

👉 Validation :

- Note minimale : 12/20
 - Assiduité : 90%
-

Évaluation du besoin :

Un questionnaire est proposé afin de vérifier l'adéquation entre le projet et la formation.

Test de positionnement :

Un test initial permet d'adapter la formation au niveau du stagiaire.

Validation de l'inscription :

Après validation du dossier :

- Convocation envoyée
 - Livret d'accueil transmis
-

Délai d'accès :

Minimum 14 jours entre inscription et entrée en formation



Handicap :

Formation accessible aux personnes en situation de handicap
Adaptation possible selon les besoins (étude préalable)

Le prix :

4 000 € HT

Contact :

Sahra VACHER

 contact@3s-secretariat.fr

 06 47 94 73 21



PROGRAMME DE FORMATION DÉTAILLÉ

MODULE 1 : Diagnostic personnel et viabilité du projet

Durée : 12 heures

Objectif :

Analyser la cohérence entre le porteur de projet et son idée

Chapitre 1 : Analyse du projet

- Origine de l'idée
- Objectifs personnels et professionnels

Chapitre 2 : Diagnostic du porteur de projet

- Compétences
- Forces / faiblesses (SWOT)

Chapitre 3 : Définition des objectifs

- Objectifs SMART
 - Vision du projet
-

MODULE 2 : Étude de marché et stratégie

Durée : 15 heures

Objectif :

Valider l'existence d'un marché et définir un positionnement

Chapitre 1 : Analyse du marché

- Outils INSEE / Google Trends
- Analyse de la concurrence

Chapitre 2 : Définition de la cible

- Persona client
- Besoin client



Chapitre 3 : Stratégie commerciale

- Positionnement
- Tarification
- Canaux d'acquisition

MODULE 3 : Modèle économique et financement

Durée : 15 heures

Objectif :
Construire un business rentable

Chapitre 1 : Business model

- Offre
- Sources de revenus

Chapitre 2 : Business plan

- Prévisionnel 3 ans
- Charges / rentabilité

Chapitre 3 : Aides et financements

- ACRE
 - Aides régionales
 - Subventions
-



MODULE 4 : Cadre juridique et administratif

Durée : 8 heures

Objectif :
Choisir et comprendre son statut

Chapitre 1 : Statuts juridiques

- Micro-entreprise
- SASU / EURL
- Portage salarial

Chapitre 2 : Obligations

- URSSAF
- Fiscalité
- Comptabilité

MODULE 5 : Organisation et gestion

Durée : 10 heures

Objectif :
Structurer son activité

Chapitre 1 : Organisation quotidienne

- Gestion du temps
- Outils

Chapitre 2 : Gestion financière

- Charges
- Suivi trésorerie

Chapitre 3 : Développement réseau

- BNI
 - Réseaux professionnels
 - Pépinières d'entreprises
-



MODULE 6 : Voir comment lancer de l'activité

Durée : 10 heures

Objectif :
Passer à l'action

Chapitre 1 : Possibilité de démarches de création

- INPI
- Immatriculation

Chapitre 2 : Communication

- Offre commerciale
- Prospection

MODULE 7 : Pérennisation et développement

Durée : 10 heures

Objectif :
Assurer la durabilité de l'entreprise

Chapitre 1 : Stratégie de développement

- Fidélisation
- Évolution

Chapitre 2 : Gestion long terme

- Recrutement
- Financements futurs