Tanit Formation
13-15 rue de Calais
75009 PARIS
01 42 855 859
inscription immédiate
www.tanit-formation.fr

Créer mon activité et mon entreprise (cycle)

De la micro entreprise à l'entreprise : un package clé en main. Un cycle de formation court, intensif et opérationnel, 16 jours pour vous préparer à l'entreprenariat. Véritable formation-action pour faciliter la mise en œuvre du projet de création d'entreprise. Vous êtes accompagné(e)s pendant 8 modules de 2 jours, répartis sur 8 semaines : 96 heures de face à face, 28 heures d'enquête terrain, 2 heures de suivi individuel, soit un total de 126 heures. Financement demandeur d'emploi : 1 500,00 € net de taxes (Renseignements auprès de Actéria Tanit Formation ou de Pôle-Emploi pour les possibilités de prise en charge)

OBJECTIFS

- Valider la pertinence de votre projet par rapport à vos attentes et votre profil,
- Piloter le déploiement de votre projet,
- Identifier « les bonnes pratiques » relatives aux différentes étapes de votre projet,
- Sécuriser le processus de mise en place de votre projet (vision stratégique et enjeux, indicateurs de suivi,…).

PROGRAMME

Module 1 : Évaluer le projet : adéquation Homme – Projet – Marché (2 jours)

- Identifier les forces et les faiblesses de son projet de création
- Transformer l'idée en projet, plan d'action
  - > Présentation du dispositif, des attendus et des livrables
  - > Présentation des projets et de leur avancement
  - > Connaître les fondamentaux de la création d'entreprise en 10 étapes
  - > Analyser les contraintes liées à votre projet
  - > Identifiez les spécialistes qui peuvent vous aider
  - > Formalisation du projet, identification des plus, des moins
-
- Mesurer ses compétences et son expérience par rapport au projet de création
- Identifier ses axes de progrès
  - > Et vous, quel est votre profil d'entrepreneur ? Quelle est votre motivation ?
  - > Quelles compétences clés ? (Traits de personnalité ; habiletés ; intérêts ; valeurs ; inaptitudes, résistance au stress, capacité à travailler et décider seul …)
-
  - > Test de personnalité et test d'intérêts professionnels
  - > Créer son activité indépendante, les conséquences sur sa vie privée et son entourage, quelle adéquation avec le projet professionnel ?
-
- Penser sa communication web
  - > Communiquer sur internet, qu'est-ce à dire ?
  - > La visibilité sur internet, déposer un nom de domaine, choisir un hébergeur, le référencement.

1 jour

prix par participant
5 990 €HT
code formation : CR02

option restauration
18 € par jour

NOUVEAU
CYCLE
PRESENTIEL

LES + TANIT FORMATION

- Agir avec méthode en respectant les étapes chronologiques : la planification de cette formation-action alterne formation et démarches opérationnelles de manière à réaliser les actions nécessaires à la mise en œuvre de votre projet.
- Au cours du cycle de formation, vous initierez l'élaboration :
- des statuts de votre société, pour pouvoir obtenir rapidement votre Kbis, le cas échéant
- de votre page web présentant votre offre de service
- et vous déterminerez les démarches à engager pour obtenir les aides auxquelles vous pouvez prétendre.

POUR QUI ?

- Toute personne souhaitant créer une entreprise, individuelle ou en société, une activité d'auto entrepreneur ou indépendant.

PRÉ-REQUIS

- Accès à la formation
- Avoir une idée de création d'activité.
- Dossier de présentation du projet

© 2025. Tanit Formation

Tanit Formation
13-15 rue de Calais
75009 PARIS
01 42 855 859
inscription immédiate
www.tanit-formation.fr

- Préparation du module dédié.

-
- Connaître les points clés d'une étude de marché
  - Connaître le contenu d'une étude de marché, les points clés, les pièges à éviter – le SWOT
  - Définir sa stratégie, ses objectifs, ses cibles
-
- Choisir ce qui doit être mis en œuvre pour son projet
  - Démarrer l'étude de marché de son activité.

Module 2 : Structurer le projet : l'étude juridique, sociale et fiscale (2 jours)

- Connaître et choisir le cadre juridique, social et fiscal pertinent pour son projet
  - Quels sont les différents niveaux et formes juridiques (EURL, SARL, EIRL, SAS, SASU….)
  - Quels sont les différents régimes sociaux et fiscaux
  - Recherche de la forme juridique adaptée à son projet
  - Protection juridique : idée, marque, nom de domaine, innovation, nom de l'entreprise
  - Recherche de la protection juridique adaptée à son projet
-
- Maîtriser les caractéristiques fiscales de l'entreprise
- Préciser les responsabilités du dirigeant
  - Connaître le régime fiscal de l'entreprise : IS, IR, TVA, les différents impôts,
  - Responsabilité civile et pénale du dirigeant : infractions, manquement au devoir de direction et de gestion, la délégation de pouvoir
  - Comprendre les charges du dirigeant : protection sociale, cotisations sociales, régime de retraite.

Module 3 : Constituer le dossier de déclaration de l'entreprise (2 jours)

- Découvrir le panorama des aides existantes et choisir celles qui correspondent à votre projet
  - Les aides à la création d'entreprise : trouver les financements : prêts d'honneur ; prêts bancaires ; prêts solidaires ; financement participatif ; crédit-bail; les Business Angels : définition, fonctionnement, classement, régimes spéciaux ACCRE, les aides de l'Etat, des collectivités, aides spécifiques pour les personnes au RSA et reconnu travailleur handicapé
  - Le cumul des allocations chômages et la demande d'avance sur allocation
  - Tableau de synthèse : type d'aide, dispositif, nature, contact, formulaires
-
- Réaliser les formalités juridiques de création d'entreprise
  - Les centres de formalités des entreprises (CFE)
  - Ce qui doit être accompli par le créateur
  - Identifier les assurances nécessaires
  - Le coût des formalités juridiques
  - Les pièces à fournir selon la structure juridique et l'activité exercée
  - La domiciliation de l'entreprise

Module 4 : Structurer le projet : l'étude financière (2 jours)

- Traduire en terme financier le projet
- Connaître les points clés de comptabilité

- Entretien de motivation
- Avoir un ordinateur pouvant être connecté à internet en WiFi

SESSIONS

Paris

- 2 déc. 2025

© 2025. Tanit Formation

Tanit Formation
13-15 rue de Calais
75009 PARIS
01 42 855 859
inscription immédiate
www.tanit-formation.fr

- La logique financière de l'entreprise : CA, cous fixes et variables, résultats, immobilisations, capitaux, cycle d'exploitation
- Comprendre les documents financiers : bilan, compte de résultats…
- Comprendre l'équilibre financier de l'entreprise : fond de roulement, trésorerie
- Construire le plan de financement initial : le capital initial, le fond de roulement
- Rentabilité de l'entreprise : le compte de résultat prévisionnel, le point mort
- Le plan de trésorerie, le plan de financement à 3 ans

- Sources de financement, rôle du banquier et du comptable
  - Les différents types de prêts bancaires
  - Rôle du comptable et de l'expert comptable
  - Choisir son comptable
  - Rôle du banquier
  - Choisir et fidéliser son banquier

Module 5 : Structurer le projet : l'étude commerciale (2 jours)

- Comprendre et connaître son marché pour réaliser son plan d'actions commerciales
  - Bien comprendre et connaître son marché
  - Les basiques de l'étude commerciale
  - Stratégie commerciale : le mix-marketing produit, prix, canaux de distribution, publicité et communication
  - Construction de l'offre
  - Le plan d'actions commerciales (PAC)

- Initier l'application à son propre projet : Business Plan
  - Les budgets commerciaux
  - Les prévisions de vente
  - Le SWOT
  - Les tableaux de bord de suivi

Module 6 : Commercialiser et vendre (2 jours)

- Identifier les outils promotionnels de votre politique commerciale
  - Identifier vos besoins d'outils promotionnels : site web, plaquette, papier à entête, fiches produits, mail promotionnel...
  - Prospection téléphonique ; votre argumentaire ; ses avantages
  - Le e-mailing : comment ça marche ? Comment bien choisir sa solution e-mailing ? Les 5 étapes de création
  - Prospecter et vendre en utilisant les réseaux sociaux
  - Press release : comment ça marche ?

Module 7 : Créer sa page Web (2 jours)

- Prévoir le contenu du site pour toucher son public
- Les 9 étapes pour construire le contenu et élaborer le cahier des charges :
  - Définir les objectifs du site,
  - Prévoir les différentes pages
  - Faire un plan pour les organiser,
  - Définir la charte graphique : des goûts et des couleurs pour une identité visuelle ; des polices qui ont du caractère…
  - Prévoir les textes à rédiger,

© 2025. Tanit Formation

Tanit Formation
13-15 rue de Calais
75009 PARIS
01 42 855 859
inscription immédiate
www.tanit-formation.fr

- Concevoir soi-même son site ou faire appel à un fournisseur ? A quel prix ? Quel logiciel ?
- Hébergement : nom de domaine
- Penser référencement : gratuit et payant
- Le faire vivre : comment ?

-
- Créer sa page web
  - Création de sa page web !

Module 8 : Sécuriser le démarrage (2 jours)

- Les bonnes pratiques de gestion à observer
  - Les points clés à surveiller
  - Le tableau de bord et les indicateurs
  - Finaliser le business plan avec les indicateurs pertinents
-
- Valider votre business plan et votre plan d'action devant un jury
  - Préparer son intervention
  - Présentation de votre plan d'action et de votre business plan au jury, composé d'indépendants séniors dans leur domaine d'activité
  - Échanger avec le jury
  - Préparation du suivi avec vos mentors

© 2025. Tanit Formation

L'expertise multi-domaines pour conjuguer performance et évolution professionnelle

Tanit Formation
excellence only*

Tanit Formation
13-15 rue de Calais
75009 PARIS
01 42 855 859
inscription immédiate
www.tanit-formation.fr

BULLETIN D'INSCRIPTION

STAGE / FORMATION

Intitulé
Code
Date
Lieu
Prix HT
+ TVA (taux en vigueur de 20%)
Prix TTC
Nombre de repas
Prix total des repas

ENTREPRISE

Raison sociale
N° SIRET
N° TVA
Effectif
Adresse
Tél.
Fax.

Responsable Formation

M. ☐ Mme ☐
Nom
Prénom
Fonction
Tél.(Id)
Email

PARTICIPANTS

M. ☐ Mme ☐
Nom
Prénom
Fonction
Tél.(Id)
Email

FACTURATION / FINANCEMENT

Adresse de facturation (indispensable)

Un numéro de bon de commande interne à votre entreprise doit-il apparaitre sur votre facture ?
Oui ☐ Non ☐
Si oui, numéro

Le financement de votre formation passera-t-il par un OPCA ?
Oui ☐ Non ☐
Numéro de prise en Charge
Adresse de votre OPCA

RÉGLEMENT

☐ Ci-joint un chèque de € TTC
(à l'ordre de Tanit Formation)

☐ Par virement à notre banque :

CIC PARIS MOGADOR
FR76 3006 6107 4100 0200 8570 337 BIC : **CMCIFRPP**

Nom
Prénom
Date
Signature et cachet de l'entreprise (obligatoire)

Si l'accord de prise en charge de l'OPCA ne parvient pas à Tanit Formation au premier jour de la formation, Tanit Formation se réserve le droit de facturer la totalité des frais de formation au client.

© 2025. Tanit Formation