



CATALOGUE FORMATIONS

Qualiopi 
processus certifié

 **RÉPUBLIQUE FRANÇAISE**

La certification qualité a été délivrée au
titre de la catégorie d'action suivante :
Action de formation

Conduire un projet de création d'entreprise (30h - 4j)

Domaine : CRÉATION GESTION D'ENTREPRISE

Durée en heure et en jours : 30 HEURES - 4 jours

Modalité de la formation : 23h E-learning (GHL) et 7h Visio-conférence (GoogleMeet)

Un mail d'accueil vous expliquera comment vous connecter et une vidéo d'introduction vous permettra de prendre en main la plateforme de formation.

En cas de problème technique contactez notre assistance par mail contact@lbfc.fr, une assistance vous sera apportée sous 48h jours ouvrés

Horaires : Libre - Visioconférence de 9h30 à 16h30.

Public cible : Tout public ayant un projet de création d'entreprise

Prérequis :

– Vous devez disposer d'un ordinateur (PC ou Mac) et d'une connexion Internet.

Ce pré-requis sera validé par votre formulaire de candidature disponible sur notre site internet : lbfc.fr.

Effectif & Tarif : Minimum 1 personnes et Maximum 500 personnes.

3.000€/personne*

* Exonération de la TVA art 293B du CGI

Dispositif d'évaluation : Mise en situation professionnelle portant sur la conduite d'un projet de création d'entreprise avec remise d'un rapport écrit et soutenance orale.

Modalités d'accès aux personnes en situation de handicap : Contacter Léonie Michaud, responsable handicap par mail contact@lbfc.fr.

Certification visée : La formation mène à la certification 'Conduire un projet de création d'entreprise', enregistrée le 31/01/2025 au Répertoire Spécifique de France Compétences sous le n° RS7004, et détenue par Créactifs

👉 <https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/7004/>

Lien France CréActifs :

👉 <https://creactifs.com/>

Objectif de la formation :

Valider les grandes étapes de la création d'entreprise du candidat : structurer son projet, préciser son offre, choisir son statut juridique, rédiger son Business Plan et réaliser les démarches d'immatriculation.



Objectifs Pédagogiques :

Acquérir les compétences nécessaires pour analyser le marché cible, évaluer la rentabilité financière du projet, et choisir les bons moyens de communication pour assurer sa visibilité.

Maîtriser les démarches administratives, juridiques et fiscales pour créer l'entreprise dans le respect des conditions légales, tout en développant un Business Model solide et adapté.

SAS LBFC

28 rue cam d'andré - 64200 Biarritz | contact@lbfc.fr | lbfc.fr | SIRET 908 757 313 00022 | APE 8559A

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 75640519664 auprès de la préfète de région Nouvelle-Aquitaine. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.

Contenu de la formation :**Définir son projet entrepreneurial (intro, business model) - 190 min**

1. Introduction
2. Pourquoi entreprendre aujourd'hui ?
3. Mission, vision, valeurs
- 4 : Le Business Model Canvas 5 : Conclusion & suite

Étude de marché & analyse de la cible - 150 min

- 1 – Introduction au module
- 2 – Comprendre ton marché
- 3 – Identifier et analyser ta cible
- 4 – Connaître tes concurrents
- 5 – Tester ton idée sur le terrain
- 6 – Synthétiser les données et prendre des décisions

Statut juridique & régime micro-entreprise - 180 min

- 1 – Introduction
- 2 – Les grands types de statuts juridiques
- 3 – Le régime de la micro-entreprise
- 4 – Choisir son statut : critères clés
- 5 – Synthèse & passage à l'action

Démarches administratives & immatriculation - 120 min

- 1 – Introduction
- 2 – Comprendre les démarches obligatoire
- 3 – Le parcours officiel d'immatriculation
- 4 – Les inscriptions et obligations complémentaires
- 5 – Utiliser l'IA pour ne rien oublier
- 6 – Synthèse & passage à l'action

Rentabilité financière (CA, coûts, prévisionnel) - 150 min

- 1 – Introduction à la rentabilité
- 2 – Comprendre et estimer ton chiffre d'affaires
- 3 – Identifier et calculer ses coûts
- 4 – Calculer ta rentabilité et ton seuil de rentabilité
- 5 – Synthèse & passage à l'action

Communication & marketing (réseaux sociaux inclus) - 130 min

- 1 – Introduction au marketing
- 2 – Définir ton message
- 3 – Choisir ses canaux de communication
- 4 – Réseaux sociaux : comprendre les bases
- 5 – Construire ton plan de communication

SAS LBFC

28 rue cam d'andré - 64200 Biarritz | contact@lbfc.fr | lbfc.fr | SIRET 908 757 313 00022 | APE 8559A

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 75640519664 auprès de la préfète de région Nouvelle-Aquitaine. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.

6 – Exercice pratique : ton pitch et ton premier plan

Dispositifs financiers & aides à la création - 90 min

- 1 – Introduction aux financements de la création
- 2 – Les apports personnels et le financement bancaire
- 3 – Les aides et dispositifs publics
- 4 – Les prêts d'honneur et concours
- 5 – Construire ton plan de financement
- 6 – Exercice pratique : ton diagnostic financement

Argumentaire & préparation du pitch - 90 min

- 1 – Introduction au pitch
- 2 – Construire ton argumentaire
- 3 – Les différents formats de pitch
- 4 – Structurer et rédiger ton pitch avec l'IA
- 5 – L'oral : posture, voix et confiance

Organisation personnelle / dirigeant - 80 min

- 1 – Introduction : Pourquoi l'organisation est cruciale pour un dirigeant
- 2 – Les fondations : priorités et gestion du temps
- 3 – Les outils pratiques du dirigeant
- 4 – Préserver son équilibre pro/perso
- 5 – Exercice pratique : ton organisation personnalisée

Gestion des risques & erreurs fréquentes - 100 min

- 1 – Introduction : comprendre et accepter les risques
- 2 – Les risques financiers
- 3 – Risques opérationnels et humains
- 4 – Les erreurs fréquentes à éviter
- 5 – Construire son plan de gestion des risques

Conduire un projet de création d'entreprise.

(21h - 3j)

Domaine : CRÉATION GESTION D'ENTREPRISE

Durée en heure et en jours : 21 HEURES - 3 jours

Modalité de la formation : 14h en E-learning (GHL) et 7h en Visio-conférence (GoogleMeet)

Un mail d'accueil vous expliquera comment vous connecter et une vidéo d'introduction vous permettra de prendre en main la plateforme de formation.

En cas de problème technique contactez notre assistance par mail contact@lbfc.fr, une assistance vous sera apporté sous 48h jours ouvrés

Horaires : Libre - Visioconférence de 9h30 à 16h30

Public cible : Tout public ayant un projet de création d'entreprise.

Prérequis :

- Maîtrise des outils bureautiques (traitement de texte, traitement des images, navigation internet, tableur)
- Aisance dans le rédactionnel et le traitement de données chiffrées
- Disposer d'un ordinateur (PC ou Mac) et d'une connexion Internet haut-débit.

Ce pré-requis sera validé par votre formulaire de candidature disponible sur notre site internet : lbfc.fr.

Effectif & Tarif : Minimum 1 personnes et Maximum 500 personnes.

1.600€/personne*

* Exonération de la TVA art 293B du CGI

Dispositif d'évaluation : Remise d'un rapport écrit présentant le projet de création d'entreprise du candidat. Suivi d'une soutenance orale devant jury présentant ce même projet. (10 minutes de présentation + 10 minutes de Q/R avec le jury)

Modalités d'accès aux personnes en situation de handicap : Contacter Léonie Michaud, responsable handicap par mail leonie@lbfc.fr.

Certification visée : Cette formation prépare à la certification "Conduire un projet de création de micro-entreprise", enregistrée au répertoire spécifique de France Compétences sous le numéro RS7005 par l'organisme certificateur CréActifs.

Lien France Compétences :

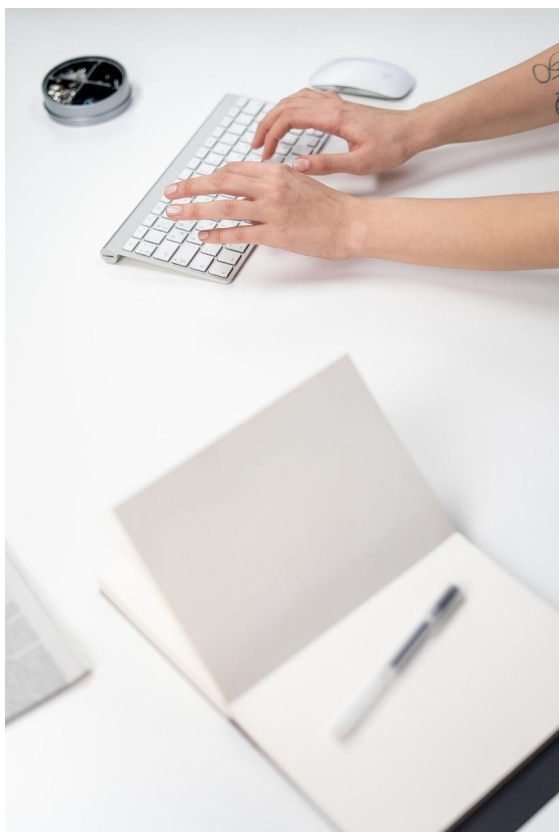
👉 <https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/7005/>

Lien France CréActifs :

👉 <https://creactifs.com/>

Objectif de la formation :

Définir son projet entrepreneurial, vérifier la cohérence de ce projet avec le régime de la micro-entreprise, identifier les opportunités liées à l'exercice de l'activité projetée, réaliser les démarches administratives liées à la création de sa micro-entreprise, définir le niveau de protection de sa micro-entreprise, élaborer un dispositif de pilotage simple pour garantir la conformité de sa micro-entreprise, concevoir une stratégie de développement de sa micro-entreprise.



Compétences Attestées :

Définir son projet entrepreneurial en évaluant les coûts de revient et de marge et en faisant une analyse chiffrée du marché.

Vérifier la cohérence de son projet entrepreneurial avec le régime de la micro-entreprise

Identifier les opportunités liées à l'exercice, sous le régime de la micro-entreprise, de l'activité projetée

Réaliser les démarches administratives liées à la création de sa micro-entreprise, en suivant les étapes dans le respect de la procédure applicable, selon le type d'activité exercée

Définir le niveau de protection (juridique, assurantielle...) nécessaire à sa micro-entreprise et à son statut de micro-entrepreneur

Elaborer un dispositif de pilotage de sa micro-entreprise, en définissant un processus simple de suivi et de contrôle des opérations administratives et comptables obligatoires

Concevoir une stratégie de développement de sa micro-entreprise, en organisant les opérations commerciales et marketing à engager en en tenant compte des personnes en situation de handicap

Contenu de la formation :**Définir son projet entrepreneurial (intro, business model) - 130 min**

1. Introduction
2. Pourquoi entreprendre aujourd'hui ?
3. Mission, vision, valeurs
- 4 : Le Business Model Canvas 5 : Conclusion & suite

Étude de marché & analyse de la cible - 150 min

- 1 – Introduction au module
- 2 – Comprendre ton marché
- 3 – Identifier et analyser ta cible
- 4 – Connaître tes concurrents
- 5 – Tester ton idée sur le terrain
- 6 – Synthétiser les données et prendre des décisions

Statut juridique & régime micro-entreprise - 180 min

- 1 – Introduction
- 2 – Les grands types de statuts juridiques
- 3 – Le régime de la micro-entreprise
- 4 – Choisir son statut : critères clés
- 5 – Synthèse & passage à l'action

Démarches administratives & immatriculation - 120 min

- 1 – Introduction
- 2 – Comprendre les démarches obligatoire
- 3 – Le parcours officiel d'immatriculation
- 4 – Les inscriptions et obligations complémentaires
- 5 – Utiliser l'IA pour ne rien oublier
- 6 – Synthèse & passage à l'action

Rentabilité financière (CA, coûts, prévisionnel) - 150 min

- 1 – Introduction à la rentabilité
- 2 – Comprendre et estimer ton chiffre d'affaires
- 3 – Identifier et calculer ses coûts
- 4 – Calculer ta rentabilité et ton seuil de rentabilité
- 5 – Synthèse & passage à l'action

Communication & marketing (réseaux sociaux inclus) - 130 min

- 1 – Introduction au marketing
- 2 – Définir ton message
- 3 – Choisir ses canaux de communication
- 4 – Réseaux sociaux : comprendre les bases
- 5 – Construire ton plan de communication
- 6 – Exercice pratique : ton pitch et ton premier plan

SAS LBFC

28 rue cam d'andré - 64200 Biarritz | contact@lbfc.fr | lbfc.fr | SIRET 908 757 313 00022 | APE 8559A

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 75640519664 auprès de la préfète de région Nouvelle-Aquitaine. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.

Organisation personnelle / dirigeant - 80 min

- 1 – Introduction : Pourquoi l'organisation est cruciale pour un dirigeant
- 2 – Les fondations : priorités et gestion du temps
- 3 – Les outils pratiques du dirigeant
- 4 – Préserver son équilibre pro/perso
- 5 – Exercice pratique : ton organisation personnalisée

Conduire un projet de création de micro-entreprise - Version Avancée. (35h - 5j)

Domaine : CRÉATION GESTION D'ENTREPRISE

Durée en heure et en jours : 35 HEURES - 5 jours

Modalité de la formation : 28h en E-learning (GHL) et 7h en Visio-conférence (GoogleMeet)

Un mail d'accueil vous expliquera comment vous connecter et une vidéo d'introduction vous permettra de prendre en main la plateforme de formation.

En cas de problème technique contactez notre assistance par mail contact@lbfc.fr, une assistance vous sera apportée sous 48h jours ouvrés

Horaires : Libre - Visioconférence de 9h30 à 16h30

Public cible : Tout public ayant un projet de création de micro-entreprise ou ayant déjà créé sa micro-entreprise depuis moins de 2 ans

Prérequis :

- Avoir un projet de création de micro-entreprise ou avoir créé une micro-entreprise depuis moins de 2 ans,
- Vous devez disposer d'un ordinateur (PC ou Mac) et d'une connexion Internet.

Ce pré-requis sera validé par votre formulaire de candidature disponible sur notre site internet : lbfc.fr.

Effectif & Tarif : Minimum 1 personnes et Maximum 500 personnes.

3.500€/personne*

* Exonération de la TVA art 293B du CGI

Dispositif d'évaluation : Mise en situation professionnelle portant sur la conduite d'un projet de création d'une micro-entreprise donnant lieu à la remise d'une note synthétique écrite.

Modalités d'accès aux personnes en situation de handicap : Contacter Léonie Michaud, responsable handicap par mail contact@lbfc.fr.

Certification visée : Cette formation prépare à la certification "Conduire un projet de création de micro-entreprise", enregistrée au répertoire spécifique de France Compétences sous le numéro RS7005 par l'organisme certificateur CréActifs.

Lien France Compétences :

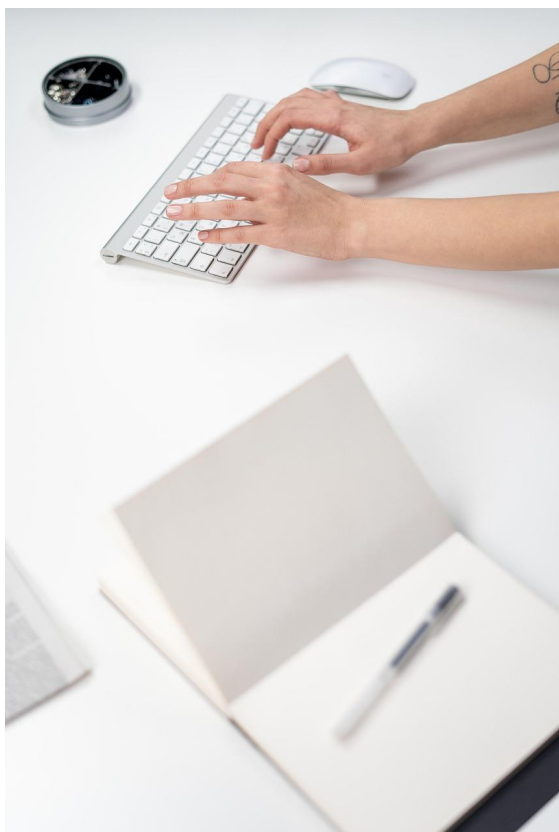
👉 <https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/7005/>

Lien France CréActifs :

👉 <https://creactifs.com/>

Objectif de la formation :

Définir son projet entrepreneurial, vérifier la cohérence de ce projet avec le régime de la micro-entreprise, identifier les opportunités liées à l'exercice de l'activité projetée, réaliser les démarches administratives liées à la création de sa micro-entreprise, définir le niveau de protection de sa micro-entreprise, élaborer un dispositif de pilotage simple pour garantir la conformité de sa micro-entreprise, concevoir une stratégie de développement de sa micro-entreprise.



Compétences Attestées :

Définir son projet entrepreneurial en évaluant les coûts de revient et de marge et en faisant une analyse chiffrée du marché.

Vérifier la cohérence de son projet entrepreneurial avec le régime de la micro-entreprise

Identifier les opportunités liées à l'exercice, sous le régime de la micro-entreprise, de l'activité projetée

Réaliser les démarches administratives liées à la création de sa micro-entreprise, en suivant les étapes dans le respect de la procédure applicable, selon le type d'activité exercée

Définir le niveau de protection (juridique, assurantielle...) nécessaire à sa micro-entreprise et à son statut de micro-entrepreneur

Elaborer un dispositif de pilotage de sa micro-entreprise, en définissant un processus simple de suivi et de contrôle des opérations administratives et comptables obligatoires

Concevoir une stratégie de développement de sa micro-entreprise, en organisant les opérations commerciales et marketing à engager en en tenant compte des personnes en situation de handicap

Contenu de la formation :**Définir son projet entrepreneurial (intro, business model) - 190 min**

1. Introduction
2. Pourquoi entreprendre aujourd'hui ?
3. Mission, vision, valeurs
- 4 : Le Business Model Canvas 5 : Conclusion & suite

Étude de marché & analyse de la cible - 150 min

- 1 – Introduction au module
- 2 – Comprendre ton marché
- 3 – Identifier et analyser ta cible
- 4 – Connaître tes concurrents
- 5 – Tester ton idée sur le terrain
- 6 – Synthétiser les données et prendre des décisions

Statut juridique & régime micro-entreprise - 180 min

- 1 – Introduction
- 2 – Les grands types de statuts juridiques
- 3 – Le régime de la micro-entreprise
- 4 – Choisir son statut : critères clés
- 5 – Synthèse & passage à l'action

Démarches administratives & immatriculation - 120 min

- 1 – Introduction
- 2 – Comprendre les démarches obligatoire
- 3 – Le parcours officiel d'immatriculation
- 4 – Les inscriptions et obligations complémentaires
- 5 – Utiliser l'IA pour ne rien oublier
- 6 – Synthèse & passage à l'action

Rentabilité financière (CA, coûts, prévisionnel) - 150 min

- 1 – Introduction à la rentabilité
- 2 – Comprendre et estimer ton chiffre d'affaires
- 3 – Identifier et calculer ses coûts
- 4 – Calculer ta rentabilité et ton seuil de rentabilité
- 5 – Synthèse & passage à l'action

Communication & marketing (réseaux sociaux inclus) - 130 min

- 1 – Introduction au marketing
- 2 – Définir ton message
- 3 – Choisir ses canaux de communication
- 4 – Réseaux sociaux : comprendre les bases
- 5 – Construire ton plan de communication
- 6 – Exercice pratique : ton pitch et ton premier plan

Dispositifs financiers & aides à la création - 90 min

- 1 – Introduction aux financements de la création
- 2 – Les apports personnels et le financement bancaire
- 3 – Les aides et dispositifs publics
- 4 – Les prêts d'honneur et concours
- 5 – Construire ton plan de financement
- 6 – Exercice pratique : ton diagnostic financement

Argumentaire & préparation du pitch - 90 min

- 1 – Introduction au pitch
- 2 – Construire ton argumentaire
- 3 – Les différents formats de pitch
- 4 – Structurer et rédiger ton pitch avec l'IA
- 5 – L'oral : posture, voix et confiance

Protection juridique & assurances - 160 min

- 1 – Introduction : pourquoi la protection juridique est essentielle
- 2 – Les bases de la protection juridique
- 3 – Les assurances professionnelles
- 4 – Les erreurs à éviter
- 5 – Mise en pratique : ton kit juridique & assurance

Pilotage administratif & comptable - 160 min

- 1 – Introduction : pourquoi le pilotage est vital
- 2 – Les bases du pilotage administratif
- 3 – Les bases du pilotage comptable
- 4 – Suivi de trésorerie et indicateurs clés
- 5 – Organisation et automatisation
- 6 – Mise en pratique : construire son kit de pilotage

Stratégie de développement & fidélisation - 160 min

- 1 – Introduction : Pourquoi l'organisation est cruciale pour un dirigeant
- 2 – Les fondations : priorités et gestion du temps
- 3 – Les outils pratiques du dirigeant
- 4 – Préserver son équilibre pro/perso
- 5 – Exercice pratique : ton organisation personnalisé

Automatiser le cycle client d'une PME/TPE à l'aide de l'IA. (21h - 3j)

Domaine : GESTION CLIENT / IA

Durée en heure et en jours : 21 HEURES - 3 jours

Accès à la formation : Transmettre le [formulaire de candidature](#) dûment complété à l'équipe LBFC à l'adresse suivante : contact@lbfc.fr.

Une réponse sera faite sous 72h, hors week-end. L'accès à la formation ne se fait qu'après validation de la candidature.

Modalité de la formation et horaires : Distanciel.

En cas de problème technique contactez notre assistance par mail contact@lbfc.fr, une réponse sera faite sous 72h, hors week-end.

Public cible : Dirigeants de TPE/PME (en activité ou en création) ou à leurs collaborateurs directs responsables du cycle client

Prérequis :

- Être à l'aise avec les usages numériques courants (navigation web, gestion de fichiers, outils bureautiques).
- Avoir un projet d'automatisation du cycle client à l'aide de l'IA, en tant que dirigeant d'une PME/TPE ou collaborateur direct impliqué dans la gestion client.

Ces prérequis seront vérifiés au moyen d'un formulaire de candidature dans lequel le candidat présentera sa situation actuelle ainsi que son projet.

Effectif & Tarif : 1 à 200 personnes maximum | 2.000€/personne *Exonération de la TVA art 293B du CGI*

Dispositif d'évaluation : Présentation d'un projet d'automatisation du cycle client d'une PME/TPE à l'aide d'outils IA, réalisé à partir d'un cas pratique fourni ou d'un contexte professionnel réel, incluant une preuve de fonctionnement.

Soutenance orale et questionnement.

Modalités d'accès aux personnes en situation de handicap : Contacter Léonie Michaud, responsable handicap par mail contact@lbfc.fr.

Certification visée : -

Objectif de la certification :

À l'issue de la formation, les participants doivent être capable de :

1. Analyser le cycle client d'une PME/TPE afin d'identifier les étapes, tâches et points de friction pouvant être automatisés.
2. Concevoir un workflow d'automatisation du cycle client à l'aide d'outils IA / no-code tels que Airtable, Make, Zapier ou équivalents.
3. Configurer les automatisations permettant de gérer les actions clés du cycle client (relances, mises à jour d'informations, génération de documents, suivi des encaissements).

4. Déployer un système d'automatisation opérationnel et fiable, adapté au contexte professionnel de la PME/TPE ou au cas pratique fourni.
5. Exploiter et superviser le système automatisé afin de garantir un suivi client à jour, cohérent et pilotable au quotidien.

Compétences :

1. Cartographier et analyser le cycle client

- Identifier les étapes constituant le cycle client (prise de contact, devis, relance, facturation, encaissement, suivi).
- Repérer les tâches répétitives, manuelles ou sources d'erreurs pouvant être automatisées.
- Détecter les points de friction (retards, ressaisies, manque de suivi, absence de visibilité).
- Structurer le cycle client de façon lisible afin de préparer sa modélisation dans un outil.

2. Concevoir et configurer un workflow automatisé du cycle client

- Sélectionner et configurer des outils IA / no-code adaptés (Airtable, Make, Zapier ou solutions équivalentes).
- Construire la base de données client nécessaire au fonctionnement du workflow (champs, statuts, étapes du cycle).
- Configurer les automatisations clés :
 - relances automatiques,
 - mises à jour des statuts clients,
 - génération de documents (devis, factures, confirmations),
 - notifications internes et externes.
- Tester l'enchaînement du workflow pour garantir son bon fonctionnement.

3. Déployer et exploiter un système d'automatisation du cycle client

- Intégrer le workflow automatisé dans le contexte réel de la TPE/PME ou dans le cas pratique fourni.
- Vérifier la cohérence et la mise à jour automatique des données clients (statuts, relances, paiements).
- Suivre et ajuster le système pour assurer un fonctionnement fiable au quotidien.
- Adapter sa communication si un client se trouve en situation de handicap.

Exploiter l'IA pour créer puis structurer son entreprise. (14h - 2j)

Domaine : IA / CRÉATION D'ENTREPRISE

Durée en heure et en jours : 14 HEURES - 2 jours

Accès à la formation : Transmettre le [formulaire de candidature](mailto:contact@lbfc.fr) dûment complété à l'équipe LBFC à l'adresse suivante : contact@lbfc.fr

Une réponse sera faite sous 72h, hors week-end. L'accès à la formation ne se fait qu'après validation de la candidature.

Modalité de la formation et horaires : Distanciel.

En cas de problème technique contactez notre assistance par mail lbfc.contact@gmail.com, une réponse sera faite sous 72h, hors week-end.

Public cible : Tout public ayant un projet entrepreneurial.

Prérequis :

- Disposer d'un ordinateur ou d'une tablette et d'une connexion Internet haut débit.
- Avoir un projet de création d'entreprise et/ou être en reconversion professionnelle.

Ces prérequis seront vérifiés au moyen d'un formulaire de candidature dans lequel le candidat présentera sa situation actuelle ainsi que son projet.

Effectif & Tarif : 1 à 200 personnes maximum | 2.000€/personne *Exonération de la TVA art 293B du CGI*

Dispositif d'évaluation : Un rapport écrit accompagné d'une soutenance orale en visioconférence devant le jury, portant sur l'exploitation de l'intelligence artificielle pour créer et structurer une entreprise, réelle ou fictive.

Modalités d'accès aux personnes en situation de handicap : Contacter Léonie Michaud, responsable handicap par mail contact@lbfc.fr.

Certification visée : -

Objectif de la formation :

Exploiter l'Intelligence Artificielle pour faciliter et fluidifier la création et la structuration d'une entreprise.



Compétences visées :

- C1 - Concevoir une étude de marché assistée par IA (ChatGPT, Gemini ou équivalent) afin de définir une offre et un modèle économique, en tenant compte si nécessaire des besoins d'un public en situation de handicap.
- C2 - Évaluer les impacts juridiques, fiscaux et sociaux d'un projet à l'aide d'outils IA comme LegalPLace, Doctrine, Indy ou équivalent afin d'identifier le statut d'entreprise le plus adapté.
- C3 - Automatiser des tâches ou des workflows à l'aide d'outils IA tels que Make, Zapier ou équivalent afin de rationaliser les opérations courantes et d'augmenter l'efficacité opérationnelle de la TPE en création.

Contenu de la formation :

C1. Concevoir une étude de marché assistée par IA (ChatGPT, Gemini ou équivalent) afin de définir une offre et un modèle économique, en tenant compte si nécessaire des besoins d'un public en situation de handicap. (3,5h)

- Utiliser des générateurs d'IA pour analyser en quelques minutes un marché cible, identifier les tendances et la concurrence
- Créer automatiquement un business model cohérent avec l'IA, adapté au secteur et aux opportunités détectées
- Produire une étude de faisabilité complète avec l'IA (analyse de la demande, estimation des coûts, prévisions de revenus)
- Synthétiser les données générées par l'IA pour sécuriser la décision de création et réduire les incertitudes
- Projeter des situations en fonction de la cible, en prenant en considération un public en situation de handicap

C2. Évaluer les impacts juridiques, fiscaux et sociaux d'un projet à l'aide d'outils IA comme LegalPLace, Doctrine, Indy ou équivalent afin d'identifier le statut d'entreprise le plus adapté. (3,5h)

- Comparer automatiquement les statuts juridiques avec des outils d'IA et obtenir des recommandations adaptées au projet
- Simuler l'impact fiscal et social de chaque choix via des calculs automatisés par l'IA
- Générer en quelques minutes un prévisionnel financier complet avec IA (budget, trésorerie, plan de financement)
- Automatiser la préparation des démarches administratives d'immatriculation (formulaires, justificatifs, suivi des étapes)

C3. Automatiser des tâches ou des workflows à l'aide d'outils IA tels que Make, Zapier ou équivalent afin de rationaliser les opérations courantes et d'augmenter l'efficacité opérationnelle de la TPE en création. (7h)

- Mettre en place une organisation interne automatisée (gestion des tâches, planification, documents administratifs) grâce à des outils IA
- Configurer une gestion prévisionnelle des ressources (RH, matériel, temps) en utilisant des assistants IA
- Automatiser les tâches récurrentes pour libérer du temps sur le cœur de métier
- Créer un tableau de bord dynamique alimenté par l'IA pour suivre la performance et ajuster l'organisation dès le lancement