Consolider son projet de micro-entreprise

Bien préparer votre projet

Certifiante | Formation continue

Réf. : 26225085F — Mise à jour : 15 octobre 2026

Organisme responsable : **CMA Bretagne**

Présentation de la formation

Objectifs

- À l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :
  • Obtenir les premières informations sur la micro-entreprise et vérifier si ce régime est bien adapté à son projet de création et à son projet de vie
  • Comprendre les mécanismes financiers de base de la micro-entreprise
  • Mettre en place une organisation administrative et comptable efficace au sein de sa micro-entreprise
  • Connaître le calendrier des déclarations, savoir comment remplir ses obligations en matière de déclarations et procéder aux télédéclarations
  • Préparer simplement ses démarches d'immatriculation
  • Distinguer les notions de charges fixes et variables, de charges directes et indirectes
  • Calculer son seuil de rentabilité, déterminer ses prix de vente
  • Préparer, organiser et structurer sa démarche de prospection
  • Construire son plan d'actions commerciales et de communication
  • Savoir relancer ses prospects à bon escient

Programme

Jour 1 :
• Les fondements du régime micro : conditions d'accès, incidence juridique, fiscale, sociale, le CA (chiffre d'affaires), les seuils du régime, incidence dans sa vie personnelle, le marché
• Les mécanismes financiers de base : la nature de l'activité pour le calcul des charges, les devis factures, les documents de comptabilité, les indicateurs de gestion
Jour 2 :
• Les mécanismes financiers (suite du jour 1)
• Les obligations déclaratives et fiscales
• Les procédures et démarches d'immatriculation
Jour 3 :
• Connaître les tendances de votre marché et des comportements d'achat
• Les réalités aujourd'hui : augmentation de la concurrence, crise, ajustement par le prix, influence des outils numériques, évolution des profils de clientèle
• Positionner son offre commerciale produits / services – analyser les forces et faiblesses de son entreprise – repérer les facteurs de différenciation vis-à-vis de la concurrence – segmenter son marché – choisir les couples produits / services-clients à privilégier
• Mettre en place un plan d'action commerciale – planifier et suivre les actions mises en place
• Identifier les différents moyens de prospection : bouche à oreille organisé, démarchage téléphonique, réseaux sociaux, presse, fichier clients – mettre en place une communication adéquate – mettre au point son argumentaire commercial –

identifier les techniques de fidélisation de la clientèle
• Définir une politique de fidélisation clientèle
• Enregistrer et suivre ses données client

Jour 4 :

• La viabilité économique du projet : la construction de son plan de financement initial – notions de charges et de produits – classement des charges variables et des charges fixes – calcul du seuil de rentabilité et notion du point mort – classement des charges directes et indirectes – notions d'heures productives et improductives – choix des unités d'œuvre et des clés de répartition
• Exercice d'application de calcul du coût de revient : les paramètres de modification du coût de revient (investissement, embauche)
• 3 heures de formation individualisée sur rendez-vous avec approfondissement pédagogique de la formation collective et réalisation de son prévisionnel

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée
Sans niveau spécifique

Liste des certifications

Consolider son projet de micro-entreprise
Code RS : 6994

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
2415880S	Présentiel	Quimper	14/12/2026	14/01/2027

Source : GREF Bretagne #26225085F