

Structurer et développer un projet entrepreneurial **Spécialisation entrepreneuriat féminin**

Programme détaillé – Septembre 2026

Pourquoi suivre cette formation ?

Tu as une âme d'entrepreneure, tu veux lancer ton activité et prêtes à te plonger dans l'aventure, tu es à la bonne place ! Le parcours « Structurer et développer un projet entrepreneurial - Spécialisation entrepreneuriat féminin » d'Action'elles est fait pour toi ! Mets toutes les chances de ton côté et concrétise ton projet grâce à un accompagnement sur-mesure. Business plan, étude de marché, financement ou encore communication...plus d'inquiétude, étape par étape, et jusqu'au pitch, tu bâtiras le projet à la hauteur de tes ambitions !

Pour plus d'informations
Action'elles – formation@actionelles.fr
07 68 69 63 88

Objectifs de la formation

Le parcours « Structurer et développer un projet entrepreneurial - Spécialisation entrepreneuriat féminin » a pour but d'acquérir les connaissances, les outils et la méthodologie pour :

- Acquérir des outils pour analyser ses forces, freins et réseau, et renforcer sa confiance en tant que future dirigeante.
- Apprendre à analyser l'environnement concurrentiel et les besoins clients pour valider la pertinence de son offre.
- Définir son statut juridique et acquérir les bases en propriété intellectuelle et industrielle pour protéger ses créations
- Repérer et couvrir les risques opérationnels, financiers et humains pour garantir la continuité de son entreprise.
- Élaborer des prévisions financières (compte de résultat, bilan, indicateurs clés) pour structurer son projet.
- Découvrir et comparer les dispositifs publics et privés pour financer son activité.
- Structurer un plan d'action commerciale intégrant les outils digitaux et les mesures de cybersécurité.
- Planifier une communication multicanale adaptée à sa cible et à ses objectifs.
- Maîtriser les étapes clés pour immatriculer son entreprise en conformité avec la réglementation.
- Apprendre à présenter son projet de manière claire, persuasive et accessible pour convaincre ses interlocuteurs.

Modalités générales

Prérequis :

Pour intégrer le parcours de formation « Structurer et développer un projet entrepreneurial - Spécialisation entrepreneuriat féminin », formation que donne accès à la certification « Structurer et développer un projet entrepreneurial - Spécialisation entrepreneuriat féminin », les candidates doivent répondre aux critères suivants :

1. Maîtrise de la langue française (niveau B2 minimum).
2. Aisance avec les outils numériques : Savoir utiliser un ordinateur (micro, webcam, envoi de mails avec pièces jointes).
3. Être capable de se connecter à une visioconférence (via Teams) et d'utiliser un agenda numérique.
4. Avoir un projet concret de création d'entreprise (idéalement en phase de maturation).

Public : Femmes porteuses de projet, sans exigence de diplôme spécifique (accessible à tous niveaux). Accessible aux personnes en situation de handicap, nous contacter pour plus d'informations.

Durée : 48 heures réparties sur 2 mois. Les sessions sont organisées en demi-journées de formation, pendant la semaine, entre 9h00 à 18h00.

Dates : Du 28/09/2026 au 28/11/2026.

Prix : 690 euros TTC pour les adhérentes y 990 euros TTC pour les non adhérentes

Organisation de la formation

Inscription :

- Prise de contact par mail : formation@actionelles.fr
- Premier RDV téléphonique d'information
- Second RDV téléphonique de recrutement

Les modalités :

- Formation 100% en ligne via l'outil de visio-conférence : TEAMS

Moyens et techniques pédagogiques :

- Ouverture d'un groupe Whatsapp pour la communication, le suivi des participants et la cohésion de groupe
- Documents supports de formation transmis aux participants
- Pédagogie active et participative
- Mises en situation et exercices pratiques
- Outils méthodologiques
- Co-développement

Dispositif de suivi l'assiduité et de l'évaluation des résultats de la formation

- Entretien de pré formation (attentes et objectifs des participants)
- Feuilles de présence virtuelles via Edusign
- Évaluation des connaissances et des acquis via des entretiens de relecture d'études de marché et de business plan financier + évaluation du dossier écrit au fin de parcours
- Enquête satisfaction

Contenu de la formation

MODULE INTRODUCTOIRE	INTRODUCTION AU BUSINESS PLAN	
Session et duration	Session unique – 2h00	
Contenu : Bases et les notions essentielles pour la constitution d'un business plan	Moyen pédagogique	
Rappel des concepts clés : • Reprise de toutes les notions en lien direct avec l'élaboration d'un business plan • Structure d'un business plan. • Attendus en fin de parcours	Enseignement théorique Co-développement (discussion de groupe)	
Exercice finale	Rédaction du business plan à la fin du parcours RDV individuel de relecture (1h00) : Révision du business plan	

Formatrice : Anne Saint Martin

Experte en éducation financière et en pilotage financier, Anne s'appuie sur plus de 15 ans d'expérience en finance, acquise au sein de grandes entreprises en France et au Royaume-Uni jusqu'à des fonctions de Direction Financière. Fondatrice de Finanthropia, elle accompagne particuliers, jeunes et entrepreneurs dans l'acquisition des compétences essentielles à une gestion financière autonome. Engagée depuis plus de 7 ans dans la lutte contre la précarité et l'exclusion, elle œuvre à rendre la finance accessible à tous comme levier d'émancipation et d'inclusion (<https://finanthropia.org/>).

MODULE 1	POSTURE ENTREPRENEURIALE	
Session et duration	Session 1 – 3h00	
Contenu : Autodiagnostic et dépassement des freins	Moyen pédagogique	
Cadre des compétences entrepreneuriales. Identifier les compétences et ressources personnelles : • Diagnostic personnel et professionnel / Développer sa conscience de soi • Comprendre les mécanismes de frein, de peur et savoir les surmonter (triangle de Karpman) • Intégrer les enjeux liés au handicap (si pertinent) dans le diagnostic Posture entrepreneuriale affirmée : Construire une posture professionnelle sécurisée.	Enseignement théorique Exercice pratique Exercice pratique Exercice pratique (simulations de pitch personnel)	
Compétences et critères d'évaluation	Cr1.1, Cr1.2, Cr1.3	
Session et duration	Session 2 – 3h00	
Contenu : Résilience et gestion de l'énergie	Moyen pédagogique	
L'entrepreneuriat, une aventure collective : • Comprendre l'importance du travail en réseau et de la collaboration. • Cartographie de l'écosystème relationnel	Enseignement théorique Exercice pratique	

- Mapping du réseau mobilisable (mentors, partenaires, institutions). Gestion de l'énergie et résilience : - Identifier les sources d'énergie et de résistance. - Identifier les outils de régulation émotionnelle (communication assertive, gestion des tensions). - Développer des Stratégies pour surmonter les blocages.	Enseignement théorique Mise en situation : Simulations de communication non violente.
Compétences et critères d'évaluation	C1 : Cr1.4, Cr1.5

Formatrice : Neena Rossignon

Dirigeante d'Immerseev Consulting accompagne les entreprises à recentrer leur organisation autour du Client et du prospect ainsi qu'autour du collaborateur qui est le client interne (<https://www.immerseev.fr/>).

MODULE 2		ETUDE DE MARCHE	
Session et duration		Session 1 – 3h00	
Contenu : Méthodologie et analyse du marché		Moyen pédagogique	
Notions d'une étude de marché Définition du positionnement et de la proposition de valeur : - Identification des clients, prescripteurs et concurrents (matrice d'analyse concurrentielle). - Définition des segments prioritaires de clientèle. Collecte et exploitation des données : - Conception de questionnaires pour l'étude de marché. - Analyse des sources secondaires (benchmarking, données sectorielles).		Enseignement théorique Exercice pratique Exercice pratique	
Compétences et critères d'évaluation		C2 : Cr2.1, Cr2.3, Cr2.5	
Session et duration		Session 2 – 3h00	
Contenu : Validation de l'offre		Moyen pédagogique	
Analyse des besoins : - Identification des besoins en accessibilité et en développement durable. - Intégration des attentes écologiques dans la proposition de valeur. - Impact du numérique sur le marché. Proposition de valeur différenciante : - Formalisation d'une proposition unique.		Exercice pratique Co-développement (feedback oral en groupe)	
Exercice finale		RDV individuel de relecture (1h00) : Révision de l'étude de marché	
Compétences et critères d'évaluation		C2 : Cr2.2, Cr2.4, Cr2.5, Cr2.6	

Formatrice : Rebecca Vertueux

Dispose de plus de 10 ans d'expérience dans le secteur bancaire et financier. Spécialisée dans l'analyse financière, la gestion de portefeuilles professionnels et l'accompagnement des entreprises, elle maîtrise également les enjeux fiscaux et la gestion des risques. Son parcours lui a permis de développer une expertise solide dans le développement et la structuration des activités entrepreneuriales.

MODULE 3	JURIDIQUE
Session et durée	Session 1 – 2h00
Contenu : Choix du statut juridique	Moyen pédagogique
Typologies d'entreprises : • Comparaison des régimes juridiques, fiscaux et sociaux. Obligations réglementaires : • Identification des obligations légales (y compris accessibilité). Impact fiscal et social : • Analyse de l'impact du statut sur la protection patrimoniale.	Enseignement théorique Co-développement (discussion de groupe)
Compétences et critères d'évaluation	C3 : Cr3.1, Cr3.2, Cr3.3
Session et durée	Session 2 – 2h00
Contenu : Protection du projet entrepreneurial	Moyen pédagogique
Propriété intellectuelle et industrielle : • Protection des marques, brevets, droits d'auteur. RGPD et protection des données : • Panorama détaillé de la réglementation RGPD. • Mise en œuvre de mesures de protection des données dans le projet.	Enseignement théorique Enseignement théorique Exercice pratique
Compétences et critères d'évaluation	C3 : Cr3.4, Cr3.5

Victorine Jardel

Camille Goiran

Julie Thirion

Ingénieure en génie mécanique et productique, elle possède une solide expertise dans la protection et la valorisation des innovations. Spécialisée en brevets dans les domaines de la mécanique, de l'électronique, de l'informatique et de l'intelligence artificielle, elle accompagne startups, entreprises et porteurs de projets. Elle intervient de l'analyse de brevetabilité au dépôt, jusqu'au suivi et à la défense des droits, en France comme à l'international.

MODULE 4		ASSURANCES
Session et duration	Session unique – 2h00	
Contenu : Assurances, protection sociale et retraite		Moyen pédagogique
Identification des risques : - Analyse des risques opérationnels, financiers, humains et environnementaux. - Inclusion des risques liés à la santé et à la sécurité au travail. Solutions de couverture : - Sélection des assurances (responsabilité civile, dommages aux biens, cyberattaques). Planification de la protection sociale (couverture retraite, maladie).		Enseignement théorique Exercice pratique Analyse de cas par participante
Compétences et critères d'évaluation	C4 : Cr4.1 à Cr4.7	

Formatrice :

Barbara Domenighetti (MAAF)

12 ans d'expérience. Actuellement, responsable Commerciale Territoriale PRO chez MAAF Assurances.

MODULE 5		PRÉVISIONNEL FINANCIER
Session et duration	Session 1 – 3h30	
Contenu : Construction du compte de résultat et du CA prévisionnel		Moyen pédagogique
Bases et notions essentielles du prévisionnel financier Détermination du chiffre d'affaires prévisionnel : - Méthodologie pour estimer les recettes. Compte de résultat prévisionnel : - Identification des charges fixes et variables. - Calcul de la marge brute et nette.		Enseignement théorique Exercice pratique Exercice pratique
Compétences et critères d'évaluation	C5 : Cr5.1, Cr5.2	
Session et duration	Session 2 – 3h30	
Contenu : Bilan, plan de financement et indicateurs clés		Moyen pédagogique
Réalisation du bilan prévisionnel : - Structure des actifs et passifs. Plan de financement : - Calcul des besoins de financement (BFR, fonds de roulement). Indicateurs clés : - Calcul du seuil de rentabilité et autres KPI. - Intégration des coûts et opportunités de transformation numérique.		Enseignement théorique Exercice pratique Enseignement théorique Exercice pratique Enseignement théorique Exercice pratique
Exercice finale	RDV individuel de relecture (1h00) : Révision du business plan financier	
Compétences et critères d'évaluation	C5 : Cr5.3 à Cr5.8	

Experte en finance d'entreprise et pilotage de la performance, Yasmina accompagne les dirigeants de TPE, PME et associations dans la structuration financière et la prise de décision. Fondatrice de YASFINA Consulting et DAF externalisée, elle intervient sur les thématiques de la trésorerie, du pilotage financier, de la rentabilité, des prévisionnels et de l'éducation financière à destination des entrepreneurs (<https://yasfinaconsulting.fr/>).

Consultante en financements professionnels et accompagne les entrepreneurs dans leurs projets de création, développement, reprise ou financement de trésorerie. Elle les aide à structurer leur plan de financement et à identifier les solutions les plus adaptées à leur projet. Grâce à sa connaissance approfondie du financement professionnel et du fonctionnement bancaire, elle optimise et sécurise les dossiers de financement.

MAJ août 2026

Formateurs :

Jean-René GUILLAUMET
Directeur Booster Academy – Charenton
Ouverture du 1er centre franchisé du réseau en 2014.

Christophe ROUX
Directeur Booster Academy - Marne la Vallée
Expérience entrepreneuriale de plus de 10 ans.

Booster Academy : <https://www.booster-academy.fr/>

MODULE 8	COMMUNICATION	
Session et duration	Session unique – 3h30	
Contenu : Définir et planifier les actions de communication	Moyen pédagogique	
Notions essentielles de la communication : • Identification des différents leviers de communication. • Adaptation des messages et formats pour l'accessibilité (communication inclusive). Elaborer sa stratégie de communication • Identification des cibles (y compris personnes en situation de handicap). • Définition d'objectifs SMART (spécifiques, mesurables, atteignables). • Sélection des canaux (réseaux sociaux, email, presse, événements). • Création d'un calendrier éditorial. • Définition de KPI (ex : taux d'engagement, conversions).	Enseignement théorique	
	Exercice pratique	
Compétences et critères d'évaluation	C8 : Cr8.1 à Cr8.6	

Formatrice :

Elise Vaidis

Fondatrice de Hoppy Solutions, une agence spécialisée en communication et marketing digital. Elle accompagne les femmes entrepreneures dans leur stratégie de communication et leur développement commercial.

Son expertise couvre notamment le positionnement, la stratégie de contenu, les réseaux sociaux et la création de sites internet. Avec une approche pédagogique, bienveillante et éthique, elle aide les entrepreneures à gagner en visibilité et en efficacité. Elle intervient notamment auprès des entrepreneures pour les aider à construire une communication qui attire leurs futurs clients.

MODULE 9	PLAN D'IMMATRICULATION	
Session et duration	Session unique – 2h30	
Contenu : Plan d'immatriculation de la future entreprise	Moyen pédagogique	
Formalités administratives : • Étapes pour la rédaction des statuts et déclaration au guichet unique. Dépôt INPI et assurances obligatoires : • Exigences pour l'enregistrement de marque et conformité RGPD. Planification des documents :	Enseignement théorique	

• Liste des documents à transmettre aux organismes compétents.	Exercice pratique
Compétences et critères d'évaluation	C9 : Cr9.1 à Cr9.5

Victorine Jardel

Account Executive chez Swapn, où elle accompagne les entrepreneurs dans la création de leur société. Forte de plusieurs années d'expérience dans l'accompagnement et la prospection commerciale, elle connaît les enjeux des entrepreneurs au lancement de leur activité.

Elle a également développé son expertise en marketing et innovation produit grâce à son parcours à ICN Business School. Son approche est centrée sur l'écoute, le conseil et l'accompagnement personnalisé des porteurs de projet.

MODULE 10	PITCH
Session et duration	Session unique – 3h30
Contenu : Présentation de son projet entrepreneurial	Moyen pédagogique
Structure du pitch : Règles d'or (clarté, concision, impact émotionnel).	Enseignement théorique
Adaptation au public : - Différenciation des messages pour investisseurs, clients et partenaires. - Adaptation du pitch pour publics divers (ex : personnes en situation de handicap).	Enseignement théorique
Techniques de communication : Verbal et para-verbal (ton, langage corporel, gestion du temps).	Co-développement (discussion de groupe)
Réponse aux objections : Simulation de questions difficiles et réponses argumentées.	Exercice pratique
Compétences et critères d'évaluation	C10 : Cr10.1 à Cr10.6

Formateurs :

Jean-René GUILLAUMET
Directeur Booster Academy – Charenton
Ouverture du 1er centre franchisé du réseau en 2014.

Christophe ROUX
Directeur Booster Academy - Marne la Vallée
Expérience entrepreneuriale de plus de 10 ans.

Booster Academy : <https://www.booster-academy.fr/>

Dates

Module	Date	Horaire
Session de lancement	28/09/2026	16h00 - 17h00
Introduction au Business Plan	01/10/2026	9h30 - 11h30
Posture entrepreneuriale (Session 1)	29/09/2026	9h30 - 12h30
Posture entrepreneuriale (Session 2)	08/10/2026	9h30 - 12h30
Etude de marché (Session 1)	06/10/2026	9h30 - 12h30
Etude de marché (Session 2)	13/10/2026	9h30 - 12h30
Relecture Etude de marché	Selon avancement individuel	

Action'elles

Adresse : 32 rue du Faubourg Poissonnière 75010 Paris

Siret : 43316576800121

Courriel : formation@actionelles.fr

Tél : 01.85.34.19.09

MAJ août 2026

Point début parcours	14/10/2026	16h00 - 17h00
Juridique : Statuts	15/10/2026	9h30 - 10h30 + rdv ind
Juridique : Propriété Intellectuelle	20/10/2026	9h30 - 11h30 + rdv ind
Communication	22/10/2026	9h30 - 13h00
Assurance	Rdv individuel	
Financement	27/10/2026	9h30 - 11h30 + rdv ind
Pitch	30/10/2026	9h30 - 13h00
Prévisionnel Financier (Session 1)	03/11/2026	9h30 - 13h00
Prévisionnel Financier (Session 2)	10/11/2026	9h30 - 13h00
Relecture Prévisionnel Financier	Selon avancement individuel	
Commerciale	20/11/2026	9h30 - 13h00
Point fin de parcours	24/11/2026	16h00 - 17h00
Relecture Business Plan	Selon avancement individuel	
Jury de parcours	Selon avancement individuel	

Évaluation formative

Modalité :

- Dossier écrit (business plan complet, incluant étude de marché, prévisions financières, stratégie commerciale/communication) à remettre 30 jours après la fin de la formation.

Évaluateurs : Tutrices de la formation (formatrices ou mentores d'Action'Elles).

Critères d'évaluation :

- Pertinence globale du business plan : Viabilité économique, adéquation marché/offre, réalisme des prévisions.
- Qualité de l'étude de marché : Analyse de la concurrence, de la cible, et du positionnement.
- Maîtrise des enjeux juridiques et financiers : Choix du statut, protection de la propriété intellectuelle, gestion des risques.
- Stratégie commerciale et de communication : Cohérence avec les objectifs, utilisation des outils digitaux.

Évaluation certifiante* (en cours d'obtention via France Compétences)

Cette formation prépare à la certification « Structurer et développer un projet entrepreneurial - Spécialisation entrepreneuriat féminin » enregistrée au répertoire spécifique sous le numéro XX par Action'Elles.

Prérequis à la certification

Pour accéder à la certification, les candidates doivent remplir les conditions suivantes :

- Avoir suivi l'intégralité de la formation « Structurer et développer un projet entrepreneurial - Spécialisation entrepreneuriat féminin » et validé tous les modules.
- Avoir passé l'évaluation formative.
- Avoir soumis un dossier complet avec la version corrigée de son Business Plan validé (incluant étude de marché, prévisions financières, stratégie commerciale/communication).
- Avoir un projet entrepreneurial réel et mature (création ou reprise d'entreprise).

Présentation de l'évaluation

L'évaluation des compétences se déroule en deux épreuves :

1. Épreuve 1 : Dossier écrit (Business Plan)

- **Contenu** : Le dossier doit présenter de manière structurée :
 - Un diagnostic personnel et entrepreneurial (posture, compétences, freins/leviers) (en lien avec C1),
 - L'analyse du marché et la proposition de valeur (en lien avec C2),
 - Le choix juridique et la gestion des risques (en lien avec C3 et C4),
 - Les prévisions financières (en lien avec C5),
 - Les besoins et stratégies de financement (en lien avec C6),
 - La stratégie commerciale et de communication (en lien avec C7 et C8),
 - Le plan d'immatriculation (en lien avec C9)
 - **Modalités** :
 - Dossier de maximum 30 pages (hors annexes), transmis 7 jours avant la soutenance au jury.
2. **Épreuve 2 : Soutenance orale devant un jury**
- **Déroulé** :
 - 20 minutes : Présentation du dossier (support libre).
 - 10 minutes : Questions du jury
 - **Modalités** :
 - Présentiel prioritaire (dans les locaux d'Action'Elles à Paris et Lyon).
 - Visio exceptionnelle pour les cas de handicap ou contraintes géographiques majeures.
 - Vérification d'identité obligatoire (pièce d'identité).

L'examen valide la maîtrise des compétences (C1 à C10) et la capacité à convaincre, deux critères essentiels pour le succès entrepreneurial.

3. **Délivrance du certificat** :
- Résultats : Communiqués par courrier recommandé sous 15 jours.
 - Certificat : Délivré aux candidates ayant obtenu un "Admis".
 - Recours possible : Procédure formalisée en cas de désaccord (délai de 30 jours pour contester).

* Les stagiaires de la formation « Structurer et développer un projet entrepreneurial - Spécialisation entrepreneuriat féminin » du 2026 pourront se présenter à l'évaluation certifiante en 2027, si France Compétence valida le dossier présente le 17/06/2026.