



Gérer et développer une micro-entreprise



OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Assurer la conformité légale et financière d'une micro-entreprise
- Décrire une offre de produits et/ou de services
- Organiser la fonction commerciale d'une micro-entreprise
- Préparer le développement d'une entreprise et/ou l'adaptation d'un modèle économique



PROGRAMME

Assurer la conformité légale et financière – 7 heures

- Définition de la micro-entreprise et périmètre de l'activité
- Seuils de la micro et seuils de franchise de TVA
- Activités éligibles et activités exclues
- Fonctionnement du régime micro-fiscal
- Fonctionnement du régime micro-social
- Calcul du résultat fiscal et cotisations sociales
- Analyse de la pertinence du régime au regard des objectifs du dirigeant

Décrire une offre et piloter l'activité – 7 heures

- Analyse de la cible et identification de ses besoins
- Construction d'une matrice produits / clients
- Identification des obstacles d'accès à l'offre, y compris liés aux situations de handicap
- Analyse de la concurrence (directe et indirecte)
- Structuration de l'offre et proposition de valeur
- Détermination du prix de vente et de la marge

Voir page suivante



Public

- Toute personne ayant un projet de création de micro-entreprise
- Tout micro-entrepreneur



Prérequis

- Comprendre les points essentiels d'un texte écrit
- Réaliser les 4 opérations à la main ou avec une calculatrice
- Accéder aux applications de traitement de texte, tableur, messagerie électronique, navigation Internet.



Durée de la formation

4 jours / 28 heures



FORMATION
MULTIMODALE



Dates et lieux de la formation

- Du 6 au 14 avril 2026
- Du 8 au 16 juin 2026
- Du 7 au 15 septembre 2026
- Du 19 Octobre au 27 octobre 2026
- Limoges / La Rochelle / Brive
- Visio

Délais d'accès à la formation :
3 semaines minimum entre la demande de formation et l'entrée en formation



Jury d'évaluation

- 30 Avril 2026
- 30 Juin 2026
- 6 Octobre 2026
- 17 novembre 2026



Tarif

840 €



Financeurs



Gérer et développer une micro-entreprise



PROGRAMME (suite)

Organiser et piloter la fonction commerciale – 7 heures

- Déterminer des objectifs de chiffre d'affaires et de vente
- Conception d'actions commerciales adaptées à la cible
- Intégrer des principes de la responsabilité sociétale (RSE)
- Organisation administrative et comptable de l'activité
- Mise en place d'indicateurs simples de pilotage commercial et financier

Préparer le développement et anticiper un changement de régime – 7 heures

- Élaboration d'un prévisionnel
- Analyse des impacts du dépassement des seuils
- Comparaison des régimes micro et réel
- Identification des démarches à effectuer



MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Apports théoriques et exercices concrets et en lien avec le projet



MODALITÉS D'ÉVALUATION

Rapport + entretien devant un jury de certification

Cette certification enregistrée au répertoire spécifique n'ouvre pas droit à la possibilité d'une validation par bloc et n'a pas d'équivalence.
Les débouchés : cette certification permet d'acquérir des compétences mobilisables pour la création et le pilotage d'une entreprise, mais plus largement sur les postes de dirigeant.



Formateurs

Nos formateurs sont des experts reconnus de la création et du développement des entreprises et ont une expérience significative dans leur domaine d'activité. Ils sauront répondre à vos besoins.



Accessibilité

Référente formation :

Violaine VANDAELE

05 55 33 14 79

v.vandaele@bge-lpc.fr

Référente handicap :

Cécile FLOHIC

05 55 33 14 79

c.flohic@bge-lpc.fr



France Compétences

[France Compétences – RS7333](#)

**Nouvelle
version
2026**

