

PROGRAMME DE FORMATION

CONDUIRE UN PROJET DE CRÉATION D'ENTREPRISE

La formation mène à la certification RS7004, enregistrée au Répertoire Spécifique de France Compétences le 31-01-2025 et valable jusqu'au 31-01-2028.

Cette certification est détenue par CREATIFS

lien vers la fiche de France Compétence de la certification :
<https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/7004/>

Modalités d'admission et de déroulement :

Pour toutes nos formations, merci de vous inscrire par courrier, par mail, par téléphone. Votre demande d'inscription sera traitée dans un délai de deux jours ouvrés. Toute commande de formation doit faire l'objet d'une confirmation écrite et suppose que le client accepte le contenu du stage et les prérequis, dont il s'engage à avoir eu connaissance. Conformément à l'article L221-18 du Code de la consommation, pour toute inscription conclue à distance ou hors établissement, vous bénéficiez d'un délai de rétractation de 14 jours à compter de la date de signature du contrat, sans avoir à fournir de justification ni à supporter de pénalités, hors frais éventuels prévus aux articles L. 221-23 à L. 221-25. La formation ne pourra débuter qu'après l'expiration de ce délai, sauf demande expresse du participant pour commencer la formation avant la fin de ce délai de rétractation.

Lieu de la formation

La formation se déroulera en présentiel au 105 Rue Anatole France, 92300 Levallois-Perret sous la supervision du formateur

Accessibilité pour les personnes en situation de handicap :

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Le référent en la matière se tient à votre écoute pour évaluer puis préciser votre projet de formation et anticiper les éventuels aménagements à réaliser pour vous accueillir.

Contact : 06 98 44 26 96

Téléphone : contact.trainingentreprise@gmail.com

Délai d'accès :

Le délai d'accès à la formation est de 15 à 20 jours.

Public concerné

La certification s'adresse aux entrepreneurs souhaitant concevoir et conduire un projet de création d'entreprise.

Prérequis d'accès à la formation :

- Tout public ayant un projet de création d'entreprise.
- Maîtrise des outils bureautiques (traitement de texte, navigation internet, tableur).
- aisance dans le rédactionnel et le traitement de données chiffrées.

Compétences visées :

- Vérifier la cohérence de son projet de création d'entreprise en mesurant l'adéquation de ses propres compétences, de ses ambitions et contraintes personnelles avec les objectifs et l'envergure du projet de création d'entreprise afin de valider ou non sa faisabilité.
- Réaliser des études quantitatives et qualitatives du marché ciblé en analysant les caractéristiques du cœur de cible (besoins, comportement d'achat, attentes, profil ...) ainsi que de ses concurrents directs et indirects afin de positionner de façon optimale son concept.
- Élaborer le Business Model du projet de création d'entreprise en définissant l'ensemble de ses composantes afin de le structurer et de l'utiliser comme outil de pilotage. Le candidat veillera à adapter son offre à un public en situation de handicap.

- Choisir la forme juridique la plus adaptée au projet de création d'entreprise en tenant compte de ses avantages et de ses obligations (formalités de création, souplesse de gestion de l'entreprise au quotidien, régime fiscal et social, etc.) afin de lui donner une existence légale.
- Évaluer la rentabilité financière de son projet de création d'entreprise, en estimant son chiffre d'affaires prévisionnel et en calculant les besoins financiers en termes d'investissements et de frais de fonctionnement afin de valider la faisabilité économique du projet.
- Sélectionner les moyens de communication et réseaux sociaux les plus adaptés aux personae identifiés tout en définissant une ligne éditoriale cohérente afin de promouvoir sur le marché les offres portées par la future entreprise.
- Analyser les différentes aides possibles à la création d'entreprise en identifiant les principaux dispositifs financiers et leurs conditions d'éligibilité afin de mettre en œuvre les démarches nécessaires.
- Élaborer un argumentaire de présentation du projet de création d'entreprise en l'adaptant dans sa forme et dans son contenu en fonction des objectifs poursuivis et des interlocuteurs visés (avocats, comptables, banquiers, organismes publics d'aide, partenaires, investisseurs, fournisseurs, clients, etc...) afin de créer un impact positif et donner envie d'aller plus loin lors d'une présentation orale.
- Identifier les différentes démarches d'immatriculation de l'entreprise en analysant les actions à mettre en œuvre auprès des organismes dédiés (Publication au journal officiel, rédaction des statuts, enregistrement INPI, cerfa M0/P0 ...) afin d'être en mesure de créer l'entreprise dans le respect des conditions légales.

Objectifs pédagogiques :

À l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- Structurer son projet de création d'entreprise
- Élaborer un Business Model viable et différenciant
- Choisir le statut juridique adapté au projet
- Construire un Business Plan financier complet
- Réaliser les démarches légales d'immatriculation

Méthodes pédagogiques mobilisées :

Formation en présentiel mobilisant les méthodes suivantes :

- Exposés interactifs: Présentations où vous engagez régulièrement les participants par des questions, des réflexions ou des débats.
- Études de cas: Analyses de situations concrètes pour mettre en application les concepts théoriques.
- Travail en sous-groupes : Les participants se répartissent en petits groupes pour résoudre des problèmes ou réaliser des activités spécifiques.
- Brainstorming : Encourager les participants à générer des idées ou des solutions de manière créative.
- Ateliers pratiques: Sessions où les participants mettent en pratique les compétences enseignées.
- Mise en situation : Plonger les participants dans des situations réalistes pour développer des compétences pratiques.
- Utilisation de supports visuels: diapositives, vidéos, infographies, etc., pour illustrer et renforcer les points clés.

Modalités d'évaluation :

Modalités d'évaluation en amont (positionnement)

- Test de positionnement initial sur les connaissances entrepreneuriales
- Auto-évaluation des compétences du participant
- Entretien individuel pour identifier les besoins spécifiques du projet

Modalités d'évaluation sommative/certificative

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

Durée :

La formation dure 35 heures

Tarif :

3 500 € TTC

PLANNING DE FORMATION

JOUR 1 : VALIDATION DE FAISABILITÉ ET ANALYSE DU MARCHÉ

Compétence RS visée (C1) : Vérifier la cohérence de son projet de création d'entreprise [Matinée]	
Durée	3H15
Objectifs spécifiques	<ul style="list-style-type: none"> Développer les techniques d'auto-évaluation des compétences entrepreneuriales Savoir mesurer l'adéquation entre ses capacités personnelles et les exigences du projet Maîtriser les méthodes de confirmation de faisabilité d'un projet entrepreneurial
Modalités pédagogiques	<ul style="list-style-type: none"> Atelier appliqué : réalisation d'un bilan de compétences entrepreneuriales individualisé Simulation : présentation de son projet avec analyse critique collective Exercice d'évaluation : confirmation de la faisabilité à partir de grilles d'auto-évaluation
Contenu	<p>08h30 – 10h00 : Analyser l'adéquation porteur/projet</p> <ul style="list-style-type: none"> Auto-évaluation des compétences personnelles et professionnelles Recensement des motivations et ambitions entrepreneuriales Examen des contraintes personnelles (familiales, financières, géographiques) <p>10h00 – 10h15 : Pause</p> <p>10h15 – 12h00 : Confirmer la faisabilité du projet</p> <ul style="list-style-type: none"> Évaluation de l'ampleur du projet par rapport aux capacités du porteur Recensement des compétences manquantes et moyens de les développer Analyse des risques personnels et professionnels <p>12h00 – 13h00 : Pause déjeuner</p>
Évaluation formative	<ul style="list-style-type: none"> Grille d'évaluation de la complétude du diagnostic personnel (compétences, motivations, contraintes) Observation directe lors de la présentation (capacité d'auto-analyse, réalisme du projet) Auto-évaluation du participant sur sa capacité à identifier les points de vigilance de son projet

Compétence RS visée (C2) : Réaliser des études quantitatives et qualitatives du marché ciblé [après-midi]	
Durée	3H45
Objectifs spécifiques	<ul style="list-style-type: none"> Développer les méthodologies d'enquête quantitative et qualitative Savoir examiner les caractéristiques du cœur de cible et définir les personas Maîtriser les techniques d'analyse concurrentielle approfondie
Modalités pédagogiques	<ul style="list-style-type: none"> Atelier technique : élaboration d'une analyse de marché complète sur le projet du participant Exercice appliqué : réalisation d'une enquête terrain avec traitement des résultats Simulation : analyse comparative de l'offre concurrentielle avec positionnement stratégique
Contenu	<p>13h00 – 14h30 : Méthodologie d'analyse de marché</p> <ul style="list-style-type: none"> Définition et segmentation du marché visé Recensement des sources d'information (primaires et secondaires) Élaboration d'un questionnaire d'enquête performant <p>14h30 – 14h45 : Pause</p> <p>14h45 – 17h00 : Étude concurrentielle et positionnement</p> <ul style="list-style-type: none"> Mapping des concurrents directs et indirects Évaluation des atouts et faiblesses concurrentielles Établissement du positionnement optimal
Évaluation formative	<ul style="list-style-type: none"> Vérification de la méthodologie d'analyse de marché et pertinence des sources identifiées Évaluation de la qualité de l'analyse concurrentielle et du positionnement proposé Contrôle de la cohérence entre les personas définis et les résultats d'enquête

JOUR 2 : MODÈLE ÉCONOMIQUE ET FORME JURIDIQUE

Compétence RS visée (C3): Élaborer le Business Model du projet de création d'entreprise [Matinée]	
Durée	3H15
Objectifs spécifiques	<ul style="list-style-type: none"> Développer la méthodologie du Business Model Canvas et ses 9 composantes Savoir adapter son offre à un public en situation de handicap Maîtriser les techniques de validation et d'optimisation du modèle économique
Modalités pédagogiques	<ul style="list-style-type: none"> Atelier créatif : construction collaborative du Business Model Canvas du projet Exercice de conception : adaptation de l'offre pour l'accessibilité et l'inclusion Simulation : présentation et validation du Business Model auprès d'un panel
Contenu	<p>08h30 – 10h00 : Introduction au Business Model Canvas</p> <ul style="list-style-type: none"> Exposition des 9 composantes du Business Model Canvas Adaptation du modèle aux particularités sectorielles Intégration de l'accessibilité pour un public handicapé <p>10h00 – 10h15 : Pause</p> <p>10h15 – 12h00 : Élaboration du modèle économique</p> <ul style="list-style-type: none"> Formulation de la proposition de valeur Recensement des segments clientèle et relations clients Mapping des partenaires et ressources essentielles
Évaluation formative	<ul style="list-style-type: none"> Évaluation de la complétude du Business Model Canvas (présence des 9 composantes) Contrôle de la pertinence de l'adaptation de l'offre au public en situation de handicap Observation de la cohérence globale du modèle économique et de sa viabilité

Compétence RS visée (C4) : Choisir la forme juridique la plus adaptée au projet de création d'entreprise [après-midi]	
Durée	3H45
Objectifs spécifiques	<ul style="list-style-type: none"> Développer les caractéristiques de chaque forme juridique d'entreprise Savoir examiner les implications fiscales et sociales de chaque statut Maîtriser les critères de choix optimal selon les spécificités du projet
Modalités pédagogiques	<ul style="list-style-type: none"> Étude de cas : analyse comparative de statuts juridiques pour différents types de projets Exercice de simulation : calcul des charges sociales et fiscales selon les statuts Atelier appliqué : aide au choix personnalisé du statut le plus adapté au projet
Contenu	<p>13h00 – 14h30 : Vue d'ensemble des formes juridiques</p> <ul style="list-style-type: none"> Entreprise individuelle, EIRL, SARL, SAS, SASU : bénéfices et limites Régimes fiscaux et sociaux correspondants Critères de sélection selon la nature du projet <p>14h30 – 14h45 : Pause</p> <p>14h45 – 17h00 : Optimisation du choix juridique</p> <ul style="list-style-type: none"> Comparaison des statuts selon les objectifs du porteur Conséquences en matière de responsabilité et protection patrimoniale Évolution envisageable des statuts selon la croissance de l'entreprise
Évaluation formative	<ul style="list-style-type: none"> Vérification de la maîtrise des caractéristiques des différents statuts juridiques Évaluation de la justesse des calculs de charges sociales et fiscales Contrôle de la pertinence du choix de statut au regard des spécificités du projet

JOUR 3 : VIABILITÉ FINANCIÈRE ET COMMUNICATION

Compétence RS visée (C5) : Évaluer la rentabilité financière de son projet de création d'entreprise [matinée]	
Durée	3H15
Objectifs spécifiques	<ul style="list-style-type: none"> Développer la construction des documents financiers prévisionnels Savoir calculer et analyser les indicateurs de viabilité économique Maîtriser les techniques d'évaluation des besoins de financement
Modalités pédagogiques	<ul style="list-style-type: none"> Exercice de chiffrage : construction complète du business plan financier Atelier technique : utilisation d'outils de calcul et simulation financière Simulation de scénarios : analyse de sensibilité et tests de robustesse financière
Contenu	<p>08h30 – 10h00 : Élaboration du prévisionnel financier</p> <ul style="list-style-type: none"> Construction du compte de résultat prévisionnel Estimation du chiffre d'affaires prévisionnel par segments Évaluation des charges d'exploitation et investissements <p>10h00 – 10h15 : Pause</p> <p>10h15 – 12h00 : Analyse de viabilité et besoins de financement</p> <ul style="list-style-type: none"> Détermination du seuil de rentabilité et point mort Estimation des besoins en fonds de roulement Plan de financement et sources de capitaux <p>12h00 – 13h00 : Pause déjeuner</p>
Évaluation formative	<ul style="list-style-type: none"> Vérification de la précision et cohérence des prévisions financières élaborées Évaluation de la justesse du calcul des indicateurs de viabilité (seuil, ROI, marge) Contrôle du réalisme des hypothèses et de l'évaluation des besoins de financement

Compétence RS visée (C6) : Sélectionner les moyens de communication et réseaux sociaux les plus adaptés aux personae identifiés [après-midi]

Durée	3H45
Objectifs spécifiques	<ul style="list-style-type: none"> Développer l'identification et la caractérisation des personas cibles Savoir définir une ligne éditoriale cohérente et différenciante Maîtriser les techniques de sélection et optimisation des canaux de communication
Modalités pédagogiques	<ul style="list-style-type: none"> Atelier créatif : construction des personas et mapping des parcours clients Exercice appliqué : élaboration d'une stratégie de communication multicanale Simulation : création de contenus adaptés aux différents réseaux sociaux
Contenu	<p>13h00 – 14h30 : Définition des personas et canaux communicationnels</p> <ul style="list-style-type: none"> Caractérisation précise des personas cibles Mapping des canaux communicationnels (digitaux et traditionnels) Adaptation des messages selon les cibles <p>14h30 – 14h45 : Pause</p> <p>14h45 – 17h00 : Construction de la stratégie communicationnelle</p> <ul style="list-style-type: none"> Établissement de la ligne éditoriale et ton communicationnel Planification des actions communicationnelles et budget associé Mesure d'efficacité et optimisation des campagnes
Évaluation formative	<ul style="list-style-type: none"> Évaluation de la précision et pertinence des personas définis (profil, besoins, comportements) Vérification de la cohérence de la ligne éditoriale avec le positionnement de l'entreprise Contrôle de l'adéquation entre les canaux choisis et les caractéristiques des personas

JOUR 4 : DISPOSITIFS D'AIDE ET PRÉSENTATION DU PROJET

Compétence RS visée (C7) : Analyser les différentes aides possibles à la création d'entreprise [matinée]	
Durée	3H15
Objectifs spécifiques	<ul style="list-style-type: none"> Développer l'identification des dispositifs d'aide selon le profil du porteur Savoir évaluer les conditions d'éligibilité et monter les dossiers de demande Maîtriser les techniques de recherche de financement complémentaire
Modalités pédagogiques	<ul style="list-style-type: none"> Atelier de recherche : identification personnalisée des aides applicables au projet Exercice appliqué : simulation de montage de dossiers de demande d'aide Simulation : présentation de projet devant un comité de financement fictif
Contenu	<p>08h30 – 10h00 : Vue d'ensemble des dispositifs d'aide</p> <ul style="list-style-type: none"> ACRE, NACRE, CAPE : conditions d'éligibilité et démarches Aides de Pôle Emploi (ARCE, maintien des allocations) Dispositifs régionaux et sectoriels spécifiques <p>10h00 – 10h15 : Pause</p> <p>10h15 – 12h00 : Financement et accompagnement</p> <ul style="list-style-type: none"> Prêts d'honneur et garanties (Initiative France, Réseau Entreprendre) Financement participatif et investisseurs providentiels Incubateurs et pépinières d'entreprises <p>12h00 – 13h00 : Pause déjeuner</p>
Évaluation formative	<ul style="list-style-type: none"> Vérification de l'exhaustivité des aides identifiées et pertinence par rapport au profil Évaluation de la qualité du montage des dossiers de demande d'aide Observation de la capacité à présenter son projet de manière convaincante aux financeurs

Compétence RS visée (C8) : Élaborer un argumentaire de présentation du projet de création d'entreprise [après-midi]	
Durée	3H45
Objectifs spécifiques	<ul style="list-style-type: none"> Développer la construction d'argumentaires adaptés aux différents interlocuteurs Savoir utiliser les techniques de présentation orale percutante Maîtriser les méthodes de traitement des objections et questions difficiles
Modalités pédagogiques	<ul style="list-style-type: none"> Atelier de construction : élaboration d'argumentaires sur mesure selon les cibles Exercice de présentation : pitch training avec feedback immédiat Jeu de rôle : simulation de rendez-vous avec différents types d'interlocuteurs
Contenu	<p>13h00 – 14h30 : Structure et adaptation du discours</p> <ul style="list-style-type: none"> Élaboration d'un pitch performant selon les interlocuteurs Adaptation du message (banquiers, investisseurs, partenaires, clients) Techniques de narration entrepreneuriale <p>14h30 – 14h45 : Pause</p> <p>14h45 – 17h00 : Présentation orale et traitement des objections</p> <ul style="list-style-type: none"> Techniques de présentation percutante Anticipation et gestion des objections Supports visuels et outils de présentation
Évaluation formative	<ul style="list-style-type: none"> Évaluation de l'adaptation de l'argumentaire aux différents interlocuteurs (contenu, forme, ton) Observation des techniques de présentation orale (clarté, structure, impact visuel) Vérification de la capacité à traiter les objections et répondre aux questions difficiles

JOUR 5 : PROCÉDURES D'ENREGISTREMENT ET VALIDATION DU PROJET

Compétence RS visée (C9) : Identifier les différentes démarches d'immatriculation de l'entreprise	
Durée	7H
Objectifs spécifiques	<ul style="list-style-type: none"> Développer l'ensemble des formalités obligatoires de création d'entreprise Savoir organiser et planifier les démarches dans le bon ordre Maîtriser les connaissances des obligations post-création
Modalités pédagogiques	<ul style="list-style-type: none"> Atelier appliqué : simulation complète des démarches d'enregistrement Exercice de planification : construction d'un rétroplanning personnalisé de création Simulation : accompagnement individualisé pour la finalisation du projet
Contenu	<p>08h30 – 10h00 : Formalités de constitution</p> <ul style="list-style-type: none"> Rédaction statutaire et choix des options Constitution du capital social et ouverture de compte Domiciliation de l'entreprise <p>10h00 – 10h15 : Pause</p> <p>10h15 – 12h00 : Démarches administratives</p> <ul style="list-style-type: none"> Publication de l'annonce légale Dépôt du dossier au greffe ou CFE Enregistrement INPI et protection de marque <p>12h00 – 13h00 : Pause déjeuner</p> <p>13h00 – 14h30 : Mise en conformité et obligations</p> <ul style="list-style-type: none"> Obligations comptables et déclaratives Assurances obligatoires selon l'activité Réglementation spécifique au secteur <p>14h30 – 14h45 : Pause</p> <p>14h45 – 17h00 : Validation finale et plan d'action</p> <ul style="list-style-type: none"> Synthèse du projet et validation de la cohérence globale Établissement d'un rétroplanning de création Définition des prochaines étapes et plan d'action
Évaluation formative	<ul style="list-style-type: none"> Vérification de l'exhaustivité et exactitude des démarches d'enregistrement identifiées Évaluation de la logique et réalisme du rétroplanning de création établi Contrôle de la compréhension des obligations légales et réglementaires post-création