



# CONDUIRE UN PROJET DE CREATION D'ENTREPRISE

## PROGRAMME DE FORMATION

### 1. Public

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

### 2. Prérequis

Tout public ayant un projet de création d'entreprise.

Maîtrise des outils bureautiques (traitement de texte, navigation internet, tableur).

Aisance dans la rédactionnel et le traitement de données chiffrées.

**Matériel** : Un équipement informatique et une connexion internet sont nécessaire pour participer à la formation.

### 3. Modalité d'accès

La durée de la formation est fixée à 28 heures.

Horaires de Stage : **Formation Ouverte A Distance en Visioconférence (7h en synchrone) et en E-learning (21h en asynchrone)**

**Date prévisionnelle fixée : du                      au**

Pour les personnes en situation de handicap, nous mettrons tout en œuvre pour vous accueillir ou pour vous réorienter. Vous pouvez contacter le référent handicap Cyrille Chéry au 04 51 08 26 49.

Délai de rétractation CPF de 14 jours : Conformément à l'article L 221-18 du Code de la consommation, le stagiaire dispose d'un délai de quatorze (14) jours ouvrés à compter de la validation de son dossier pour annuler son inscription sans frais. Les droits CPF sont alors



# CONDUIRE UN PROJET DE CREATION D'ENTREPRISE

recrédités et les sommes versées remboursées. Ce droit s'éteint si la formation commence avant la fin du délai de rétractation.

Le prix de l'action de formation est fixé à : 3 000,00€ HT + TVA (0%) : 0,00 € = 3 000,00€ TTC

## 4. Objectifs de la formation et compétences visées

L'objectif de la formation est de 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.

Conduire un projet de création d'entreprise demande de la méthode, il convient de valider les différentes étapes au fur et à mesure qu'elles sont accomplies et passer à la suivante. Brûler les étapes serait une erreur qui aura inmanquablement des répercussions sur l'évolution du projet.

A l'issue de cette formation, le participant sera capable de :

- 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. **(C1)**
- 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. **(C2)**
- 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. **(C3)**
- 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. **(C4)**
- 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. **(C5)**

# CONDUIRE UN PROJET DE CREATION D'ENTREPRISE

- 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. **(C6)**
- 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. **(C7)**
- 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. **(C8)**
- 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. **(C9)**

## 5. Contenu

Introduction (30 minutes)

Evaluation d'entrée (25 questions)

Module 1 – Explorer l'esprit entrepreneurial et cadrer son projet (synchrone 1h – asynchrone 3h)

- Décoder les tendances économiques et sociétales afin de repérer les opportunités de marché.
- Aligner le projet avec les valeurs, compétences et contraintes personnelles du porteur.
- Clarifier une proposition de valeur différenciante grâce au Business Model Canvas.
- Cartographier le parcours de création et ses jalons clés (idée, étude de marché, immatriculation, lancement).
- Se familiariser avec la posture et les responsabilités d'un dirigeant (pilotage, conformité, gestion d'équipe).
- Introduire l'effectuation et d'autres logiques agiles de démarrage progressif.

Evaluation (6 questions)



# CONDUIRE UN PROJET DE CREATION D'ENTREPRISE

## Module 2 – Cartographier son marché et comprendre ses clients (synchrone 1h – asynchrone 2,5h)

- Décomposer les trois volets de l'étude de marché : environnement, concurrence, demande.
- Exploiter les sources documentaires (statistiques, bases INSEE, presse spécialisée) et les outils IA comme ChatGPT pour la recherche rapide.
- Identifier son segment cœur (personas, pain points, pouvoir d'achat) et définir un positionnement clair.
- Construire une grille d'analyse concurrentielle (forces/faiblesses, différenciation).

### **Evaluation (6 questions)**

## Module 3 – Choisir le cadre juridique et accomplir les formalités (synchrone 1h – asynchrone 2,5h)

- Comparer les statuts (micro-entreprise, EI, SARL/EURL, SAS/SASU) sous l'angle responsabilité, fiscalité et protection sociale.
- Comprendre les régimes d'imposition (IR, IS) et la TVA applicables ; anticiper les cotisations sociales du dirigeant.
- Repérer les partenaires clés : avocat, expert-comptable, CCI, notaire, assureur.
- Réaliser pas à pas les démarches d'immatriculation (guichet unique, rédaction des statuts, dépôt de capital, annonces légales).

### **Evaluation (6 questions)**

## Module 4 – Mobiliser les aides et financements à la création (synchrone 1h – asynchrone 2,5h)

- Passer en revue les aides fiscales, sociales, sectorielles et régionales disponibles.
- Distinguer subventions, avances remboursables, prêts d'honneur, concours et crowdfunding.
- Appréhender les dispositifs liés à l'embauche, à l'innovation ou à la transition écologique.
- Élaborer une stratégie de financement mixte en cohérence avec le modèle d'affaires.

### **Evaluation (6 questions)**

## Module 5 – Construire le prévisionnel financier et mesurer la rentabilité (synchrone 30mn – asynchrone 2,5h)

- Monter le plan de financement initial (besoins vs ressources) et le compte de résultat prévisionnel.
- Estimer le chiffre d'affaires à partir des hypothèses marché et prix de vente.



# CONDUIRE UN PROJET DE CREATION D'ENTREPRISE

- Calculer le seuil de rentabilité et le besoin en fonds de roulement.
- Organiser la gestion administrative, comptable et le suivi de trésorerie dès la première année.

## **Evaluation (6 questions)**

### Module 6 – Concevoir une offre attractive et une stratégie commerciale (synchrone 30mn – asynchrone 2,5h)

- Définir le produit ou service : caractéristiques, bénéfices clients, packaging.
- Bâtir une politique de prix (coût, valeur perçue, concurrence).
- Sélectionner les canaux de distribution (physique, e-commerce, marketplace, intermédiaires).
- Formuler un plan de communication cohérent (objectifs, messages, supports).
- Explorer les modèles économiques récurrents (abonnement, freemium, plateforme) pour diversifier les revenus.

## **Evaluation (6 questions)**

### Module 7 – Déployer sa visibilité digitale et développer son réseau (synchrone 1h – asynchrone 2,5h)

- Construire des personas et une ligne éditoriale adaptée.
- Choisir les réseaux sociaux et outils de contenu adéquats (site, blog, newsletter, vidéo).
- Créer et optimiser des pages professionnelles pour accroître la légitimité et générer des leads.
- Mettre en place une stratégie de prospection multicanale (réseau, partenariats, inbound marketing) inspirée des techniques CGP « trouver ses premiers clients ».
- Animer une communauté et mesurer la performance (KPI, ROI) pour ajuster les actions.

## **Evaluation (6 questions)**

### Module 8 – Formaliser le business plan et maîtriser l'art du pitch (synchrone 1h – asynchrone 3h)

- Structurer un business plan clair (résumé exécutif, étude de marché, stratégie, prévisions, besoins).
- Rédiger une version synthétique à destination des partenaires financiers et du jury de certification.
- S'initier à la prise de parole : storytelling, gestion du temps, gestion du stress.
- Préparer un pitch convaincant de 3 à 10 minutes et adapter son support (deck, teaser vidéo, executive summary) aux interlocuteurs.

## **Evaluation (6 questions)**



# CONDUIRE UN PROJET DE CREATION D'ENTREPRISE

Evaluation finale (60 questions)

## 6. Modalités d'évaluation d'atteinte des objectifs de la formation

**Modalités : Formation en visioconférence composée de formations collectives à distance sous la forme d'échanges de webinars participatifs ainsi que d'enregistrements en e-learning**

Les conditions générales dans lesquelles la formation est dispensée, notamment les moyens pédagogiques et techniques, sont les suivantes :

- Évaluation des besoins et du profil du participant
- Apport théorique et séquences pédagogiques regroupées en différents modules,
- Cas pratiques
- Questionnaire et exercices
- Retours d'expériences

### **Type d'évaluation :**

Mise en situation professionnelle portant sur la conduite d'un projet de création d'entreprise.

### **Réalisations demandées au candidat :**

Le candidat prépare dans un délai de 6 mois maximum son projet de création d'entreprise. Un professionnel, désigné par CréActifs, sera en charge de l'accompagner à raison d'un rendez-vous de suivi par mois.

Les observations de ce professionnel seront prises en compte par le jury de délivrance de la certification.

Dans le cadre de son projet de création d'entreprise, le candidat élaborera un rapport écrit, qu'il présentera et justifiera, lors d'une soutenance orale. Lors de cette soutenance, il devra présenter au jury d'évaluation, les composantes de son projet et précisera en quoi celui-ci est atteignable en fonction de ses propres appétences et aptitudes (en lien avec C1).

Le candidat veillera à présenter les items suivants (dans le rapport écrit comme lors de la soutenance) et respectera le cadre de présentation ci-dessous :

- Les études de marché menées (cœur de cible et concurrence), (en lien avec C2)
- Son business Model présentant une offre adaptée à un public en situation de handicap

## CONDUIRE UN PROJET DE CREATION D'ENTREPRISE

(en lien avec C3),

- Le statut juridique choisi, (en lien avec C4),
- Les différents éléments financiers calculés (CA prévisionnel, seuil de rentabilité, ressources nécessaires ...) (en lien avec C5),
- Les moyens de communications à mettre en œuvre lui permettant de faire connaître son offre au public visé, (en lien avec C6),
- Les dispositifs d'aides auxquels l'entreprise est éligible, (en lien avec C7),
- Un argumentaire de présentation commerciale (en lien avec C8),

Enfin le candidat réalise une présentation succincte des différentes étapes mises en œuvre ou prévues pour immatriculer son entreprise (en lien avec C9).

Le candidat est évalué sur la qualité du contenu du rapport, la faisabilité du projet envisagé mais également sur sa forme.

### 7. Moyens permettant le suivi et l'appréciation des résultats

- **Suivi de l'exécution :**
  - Feuilles de présences signées des participants et du formateur par demi-journée
  - Relevé de connexions, signé par un représentant de l'organisme de formation indiquant :
    - La date de l'action et les heures de début et de fin d'utilisation du programme
    - La dénomination du ou des modules suivis.
  - Attestation de fin de formation mentionnant les objectifs, la nature et la durée de l'action et les résultats de l'évaluation des acquis de la formation.
- **Appréciation des résultats :**
  - Recueil individuel des attentes du stagiaire
  - Questionnaire d'auto-évaluation des acquis en début et en fin de formation
  - Évaluation continue durant la session
  - Remise d'une attestation de fin de formation
  - Questionnaire d'évaluation de la satisfaction en fin de formation



# CONDUIRE UN PROJET DE CREATION D'ENTREPRISE

## 8. Moyens pédagogiques et techniques d'encadrement des formations

### Modalités pédagogiques :

- Evaluation des besoins et du profil du participant
- Apport théorique et séquences pédagogiques regroupées en différents modules,
- Cas pratiques
- Questionnaire et exercices
- Retours d'expériences
- Séquences pédagogiques regroupées en différents modules,

### Informations complémentaires sur l'action de formation

- Formation asynchrone, réalisée à distance via plateforme e-learning
- Formation synchrone, réalisée à distance en visio-conférence via l'application Teams
- Mise à disposition d'une assistance technique et pédagogique, par visio-conférence, téléphone et mail, pour accompagner le bénéficiaire dans le déroulement de son parcours : mail : **amelia@invest-aide.fr** – Tel : **04 51 08 26 49**
- Informations communiquées tout au long de la formation, par le formateur, au participant, sur les activités pédagogiques à effectuer à distance et leur durée moyenne.
- Mise en place par le formateur, tout au long de la formation, d'évaluations qui jalonnent ou concluent l'action de formation.

### Référent pédagogique et formateur :

Chaque formation est sous la responsabilité du directeur pédagogique de l'organisme de formation ; le bon déroulement est assuré par le formateur désigné par l'organisme de formation.

## 9. Certification visée

La formation mène à la certification "Conduire un projet de création d'entreprise", enregistrée le 23/07/2025 au Répertoire Spécifique de France Compétences sous le n° [RS7004](#), et détenue par [Créactifs](#).