



Programme de formation

Conduire un projet de création d'entreprise

Formation présentiel : 4 jours (28h)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/7004/>

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation, les participants seront capables de concevoir un projet de création en définissant son concept, son modèle économique, et ses objectifs à court, moyen et long terme.

À l'issue de la formation, les participants seront capables de définir une offre de produit ou service cohérente et de choisir un modèle économique adapté, en vue de structurer un Business Model pertinent et viable pour son projet entrepreneurial.

À l'issue de la formation, les participants seront capables de définir une offre spécifique, nouvelle par la réalisation d'une étude de marché.

À l'issue de la formation, les participants seront capables de structurer et de présenter un dossier financier (Business Plan) convaincant pour obtenir des financements auprès d'investisseurs et de banques, en utilisant des méthodes efficaces de négociation, d'analyse financière et de communication.

À l'issue de la formation, les participants seront capables de choisir le statut juridique adéquat pour leur entreprise, de comprendre les démarches administratives nécessaires pour l'enregistrement de l'entreprise, et de maîtriser les aspects réglementaires, fiscaux et sociaux liés à la gestion d'une entreprise.

À l'issue de la formation, les participants seront capables de réaliser les démarches administratives nécessaires à l'enregistrement et à l'immatriculation de l'entreprise.

À l'issue de la formation, les participants seront capables d'élaborer une stratégie marketing efficace en développant une marque distinctive et en définissant une identité claire pour l'entreprise.

À l'issue de la formation, les participants seront capables d'utiliser des outils de marketing digital tels que les réseaux sociaux, un site web, et des plateformes de réservation pour maximiser la visibilité et l'engagement des clients.

À l'issue de la formation, les participants seront capables de lister et choisir les aides adaptées à son projet.

COMPETENCES 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.

PUBLIC VISÉ

Tout public ayant un projet de création d'une entreprise ou ayant déjà créé son entreprise depuis moins de 2 ans

PRÉ-REQUIS

- Bonne connaissance des outils bureautiques (traitement de texte, navigation internet, tableur)
- Aisance dans la rédactionnel et le traitement de données chiffrées

DURÉE

28 Heures

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES / ORGANISATION

En présentiel uniquement en salle de formation à Alfortville et à Paris

Modalités pédagogiques :

Méthode expositive

Méthode active

Méthode interrogative

Activité de découverte

Etude de cas

Question/réponse

DÉLAIS ET MODALITÉS D'ACCÈS

Le délai d'accès entre l'inscription et la formation est de 12 jours.

TARIFS

1.890 € TTC

PROGRAMME

Module 1 – Introduction à l'entrepreneuriat

Déroulé :

Accueil et Introduction de la formation : Présentation des objectifs de la formation et création d'une dynamique de groupe.

Présentation générale du marché et les défis de l'entrepreneur.e.

Activités :

Tour de table « pitch de présentation » (3 minutes)

→ Chaque participant se présente brièvement : parcours, idée de projet, état d'avancement et objectifs. Permet de créer une dynamique de groupe et de positionner les attentes individuelles.

Apport théorique participatif

→ Présentation interactive du programme de formation et des objectifs de la journée, en lien direct avec les enjeux de conception d'un projet entrepreneurial (utilisation d'un support visuel et d'un fil rouge pédagogique).

Travail individuel guidé : fiche projet

→ Rédaction d'une fiche synthétique par chaque participant incluant : nom du projet, concept, cible, valeur ajoutée, modèle économique envisagé, objectifs à court/moyen/long terme.

Brainstorming collectif sur les tendances du marché

→ Animation d'un échange pour identifier les grandes évolutions du marché en lien avec les projets des participants (ex : digitalisation, consommation responsable, innovation sociale, etc.).

Jeu collaboratif : Carte d'identité du projet

→ En binômes, les participants formalisent les premières lignes de leur projet sur un support visuel (type canvas simplifié ou carte d'identité) qu'ils présentent ensuite au groupe.

Module 2 – Analyser le Marché et Définir un Concept Rentable

Déroulé :

Analyse du marché et de la concurrence : recueil de l'information géographique, clientèle
Réalisation d'une analyse de marché pour comprendre le potentiel commercial, la clientèle cible, et les concurrents locaux.
Synthèse des concepts abordés.

Activités :

Apport théorique illustré

→ Présentation des méthodes de recueil d'informations sur le marché, la clientèle et la concurrence (études documentaires, sources géographiques, outils en ligne).

Travail de recherche guidé

→ Recherche d'informations concrètes sur un secteur donné ou sur le projet de chaque participant : localisation des concurrents, analyse de la zone de chalandise, profils de la clientèle.

Utilisation d'outils numériques

→ Initiation à des outils pratiques : INSEE, Google Trends, cartographie interactive, réseaux sociaux et bases de données locales pour identifier les tendances et les acteurs clés.

Atelier pratique : mini-analyse de marché

→ Réalisation d'une fiche d'analyse de marché pour un projet fictif ou réel, avec identification de la demande, segmentation de la clientèle, et repérage des principaux concurrents.

Module 3 – De la définition de l'offre au choix du modèle économique

Déroulé :

Introduction au Business Model :

- Définition et utilité du Business Model.
- Présentation du Business Model Canvas comme outil de référence.
- Importance de l'adaptation à des publics spécifiques (handicap).

Approche inclusive dans la création d'entreprise :

- Réglementation et normes d'accessibilité.
- Bonnes pratiques en matière d'accueil et d'inclusion.
- Études de cas d'entreprises inclusives

Activités :

Supports pédagogiques

Livret stagiaire, fiche mémo du Business Model Canvas, ressources sur l'inclusion et l'accessibilité.

Utilisation du Business Model Canvas

Outil visuel pour guider les participants dans la structuration complète de leur projet.

Mise en situation

Construction pas-à-pas du Business Model d'un projet adapté à un public en situation de handicap.

Apports théoriques

Présentation des concepts clés liés au Business Model, à la définition de l'offre et aux différents modèles économiques.

Module 4 – Élaboration du Business Plan et stratégie financière

Déroulé :

Importance du BP dans la création et la croissance d'une entreprise.

Les différentes sections d'un Business Plan :

- Résumé exécutif
- Analyse de marché
- Stratégie commerciale

Analyse financière prévisionnelle - Les éléments financiers de base :

- Estimation du chiffre d'affaires
- Analyse des marges

Élaboration des prévisions financières :

- Budget prévisionnel
- Plan de trésorerie
- Compte de résultat prévisionnel.

Activités :

Apport théorique illustré

→ Présentation des notions clés : estimation du CA, calcul des marges, construction d'un budget prévisionnel, d'un plan de trésorerie et d'un compte de résultat prévisionnel, avec exemples concrets.

→ Présentation des différentes sections du business plan à l'aide d'exemples concrets et de modèles de BP utilisés en pratique (version investisseur, version banque...).

Étude de cas chiffrée

→ Analyse d'un cas fictif avec données chiffrées fournies (activité, volume de vente, prix, coûts...), puis réalisation complète du compte de résultat prévisionnel et du plan de trésorerie.

Analyse de Business Plans existants

→ Étude critique de 1 à 2 exemples de business plans (réels ou fictifs) : repérer les bonnes pratiques, les attentes des investisseurs, les points à améliorer.

Atelier de rédaction en petits groupes

→ Rédaction collective de certaines sections clés (résumé exécutif, stratégie commerciale...) à partir d'un cas d'entreprise fictif ou du projet d'un participant.

Pitch synthétique du Business Plan

→ Simulation de présentation orale du BP devant un jury fictif (banquiers/investisseurs), avec retour sur la structure, la clarté du message et la pertinence du contenu.

Module 5 – Statuts juridiques et démarches d'immatriculation : Lancez votre entreprise sur de bonnes bases.

Déroulé :

Présentation des différents statuts juridiques (EURL, SARL, SAS, auto-entrepreneur, etc.)

Présentation des différentes obligations fiscales (TVA, CFE, impôts sur les sociétés ou revenus).

Activité :

Apport théorique structuré avec comparatif visuel

→ Présentation des différents statuts juridiques (tableaux comparatifs, cas pratiques), et des régimes fiscaux et sociaux associés. Support synthétique remis aux apprenants.

Étude de cas personnalisée

→ À partir de différents profils de créateurs (secteur, revenus prévisionnels, nombre d'associés...), les participants doivent identifier le statut juridique le plus pertinent et justifier leur choix.

Atelier pratique : simulateur de statut juridique

→ Utilisation d'un outil ou simulateur en ligne (Bpifrance Création, Portail Autoentrepreneur) pour tester différents scénarios en fonction du projet de chaque participant.

Quizz interactif / vrai-faux

→ QCM ou quiz pour tester la compréhension des différences entre statuts, les régimes de TVA, CFE, impôts sur les sociétés/revenus, etc.

Intervention de Maître Simon BUFFET, avocat.

→ Intervention ponctuelle pour répondre aux questions concrètes des participants et illustrer avec des exemples de terrain.

Module 6 - Communiquer sur les réseaux sociaux et développer son réseau

Déroulé :

Présentation des principales plateformes (Instagram, Facebook, LinkedIn, TikTok...) et démonstration de leur fonctionnement selon les secteurs d'activité.

Définir l'identité de marque : vision, valeurs, positionnement.

Création d'une offre cohérente : adapter le concept au public cible ; Analyse d'une marque connue (analyse SWOT).

Activités :

Atelier pratique : création de contenu

→ En petits groupes, les participants conçoivent un post social média (visuel + texte) adapté à leur cible. Utilisation d'outils simples comme Canva et CapCut.

Mise en situation : planification d'une semaine de posts

→ Élaboration d'un mini calendrier éditorial en fonction des objectifs de visibilité ou de conversion.

Initiation à la création de site web

→ Utilisation d'un outil no-code (Wix, WordPress, Shopify, etc.) pour créer une page d'accueil avec design, structure, infos clés et SEO de base.

Exemples concrets et benchmarking

→ Analyse rapide de sites et réseaux de concurrents pour observer les bonnes pratiques et erreurs à éviter.

Module 7 - Identification et mobilisation des aides à l'entrepreneuriat

Déroulé :

Exonérations fiscales pour les créateurs (ACRE, ZFU, JEI, etc.)

Réductions d'impôts : Crédit impôt recherche (CIR), Crédit impôt innovation (CII)
Allègements de charges sociales pendant les premières années d'activité
Rechercher les conditions d'obtention de l'ACRE.

Activités :

Apport théorique interactif :

Présentation dynamique des différentes aides (fiscales, sociales, à l'embauche, à l'innovation, sectorielles...) à l'aide de supports visuels (slides, schémas, fiches récapitulatives) avec quiz rapides pour vérifier la compréhension.

Atelier pratique : Diagnostic aides personnalisées

Les apprenants utilisent un outil ou une grille de sélection pour déterminer quelles aides sont pertinentes pour leur propre projet.

Travail en autonomie

Exercice : Rechercher en ligne les conditions d'obtention de l'ACRE sur les sites officiels (urssaf.fr, bpf.fr, impots.gouv.fr...), puis présentation orale ou synthèse écrite des résultats.

Evaluation formative

Quiz pour tester les connaissances sur les aides disponibles, leurs conditions et leurs avantages.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

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 (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.

- Préciser les modalités d'évaluation sommative/certificative : reprendre les modalités d'évaluation telles que décrites dans la fiche France Compétences ou dans le référentiel d'évaluation

CERTIFICATION

« La formation mène à la certification 'Conduire un projet de création d'entreprise', enregistrée le 31/01/2025 au Répertoire Spécifique de France Compétences sous le n° RS7004, et détenue par Créactifs »

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/7004/>

ACCESSIBILITÉ DE LA FORMATION AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Contact : M. YOUSFI

Contact@orichiconseil.fr

tél : 07 67 94 79 07