CONDUIRE UN PROJET DE CRÉATION D'ENTREPRISE

Cette offre de formation est éligible à MON COMPTE FORMATION moncompteformation.gouv.fr

Cette formation prépare à la Certification « Conduire un projet de création d'entreprise » enregistrée auprès de France Compétences sous le numéro RS7004
Nom de l'organisme certificateur : CREACTIFS - Date d'enregistrement au répertoire : 31/01/2025

Objectifs pédagogiques

- Structurer son projet
- Préciser son offre
- Choisir son statut juridique, fiscal et social
- Rédiger son Business Plan
- Réaliser les démarches d'immatriculation

Modalités d'évaluation & Obtention

- Mise en situation professionnelle portant sur la conduite d'un projet de création d'entreprise.
- Le titre est délivré après un parcours de formation continue, selon deux épreuves :
  - **Rapport écrit** : Un dossier de projet professionnel complet (à transmettre 15 jours avant l'oral).
  - **Soutenance orale :** Une présentation de 20 min devant un jury, suivie de 10 min d'échanges.
- La certification doit être passée au plus tard dans les 6 mois qui suivent le début de la formation.

Compétences attestées

- Vérifier la cohérence de son projet en évaluant ses compétences, ambitions et contraintes personnelles.
- Réaliser des études de marché quantitatives et qualitatives pour affiner le positionnement du concept.
- Élaborer le Business Model du projet de création d'entreprise.
- Choisir la Forme juridique adaptée en tenant compte des obligations et avantages légaux, fiscaux et sociaux.
- Évaluer la rentabilité en estimant le chiffre d'affaires et les besoins financiers. Identifier les aides financières disponibles et leurs conditions d'éligibilité.
- Définir une stratégie de communication et utiliser les réseaux sociaux pour promouvoir l'offre.
- Identifier les aides possibles et définir les leviers de financement du projet.
- Préparer un argumentaire adapté aux interlocuteurs clés pour présenter efficacement le projet.
- Identifier les démarches d'immatriculation en respectant les obligations légales.

Taux de réussite*
sur 100% des stagiaires présentés
96%

Taux de satisfaction*
100%

*sur l'année 2025



PROGRAMME PÉDAGOGIQUE

C1 - Cohérence situation / profil / projet

- Analyser les appétences entrepreneuriales réelles et la cohérence du projet par rapport à l'objectif du porteur,
- Appréhender le métier de chef d'entreprise,
- Déceler les leviers de motivation profonds,
- Diagnostiquer ses contraintes personnelles et professionnelles (financières, santé, entourage, réseau),
- Révéler ses aptitudes entrepreneuriales (soft skills),
- Répertorier ses compétences entrepreneuriales,
- Vérifier le cadre réglementaire du projet (formations obligatoires, expériences professionnelles, capacités professionnelles),
- Valider l'adéquation porteur/projet (avec SWOT du porteur et de son environnement) au regard des exigences du projet envisagé.

C2- Analyse du marché et validation de l'opportunité

- Réaliser une étude documentaire (tendances du marché, statistiques professionnelles ...),
- Analyser la demande et les besoins clients, identifier son persona,
- Conduire une étude de l'environnement du projet grâce à la méthode PESTEL, réaliser une étude des fournisseurs, d'implantation,
- Identifier les concurrents directs et indirects,
- Connaitre la réglementation liée au métier ou secteur d'activité,
- Déterminer un positionnement stratégique.

C3- Conception du Business Model et stratégie de positionnement

- Modéliser une stratégie économique cohérente et viable pour son projet :
  - Définir la valeur ajoutée de son offre
  - Cibler ses segments de clientèle
  - Définir son offre de produits et/ou services
  - Déterminer sa politique de prix
  - Identifier les bons canaux de distribution
  - Choisir les moyens de communication
  - Recenser les prescripteurs et les partenaires clés
  - Définir sa stratégie de relation-client
  - Inventorier les ressources clés (matériels, humaines, financières, ...)
  - Déterminer les flux de revenus
  - Lister les coûts (fixes, variables)
- Analyser son projet grâce à la méthode CANVAS,
- Valider l'adaptation du Business Model en prenant en compte le public en situation de handicap

C4 - Le Labyrinthe juridique, fiscal et social

- Différencier les caractéristiques des différentes formes juridiques (SARL, EURL, SAS, SASU, EI, micro-entreprise),
- Comparer les différents régimes fiscaux et sociaux (impôt sur le revenu/société, ..., assimilés salariés/travailleurs non-salariés),
- Évaluer les avantages et les inconvénients de chaque statut,
- Choisir la forme juridique la plus adaptée en fonction des ambitions de l'entreprise et de la situation personnelle du porteur de projet (prise en compte des conséquences fiscales et sociales),
- Adapter le choix du régime social en tenant compte de la situation de santé ou de handicap.

Absence de liens avec d'autres certifications pour ce titre

C5 - Un prévisionnel, mais pour quoi faire ?

- Évaluer les besoins initiaux de financement en listant les besoins en investissement (matériels, immatériels, besoins en fonds de roulement)
- Identifier les ressources mobilisables pour le financement du projet,
- Construire un plan de financement équilibré,
- Établir un compte de résultat sur 3 ans : chiffre d'affaires prévisionnel et identification des charges,
- Calculer les indicateurs de rentabilité (seuil de rentabilité, point mort, marge brute, capacité d'autofinancement),
- Construire un plan de trésorerie prévisionnel,
- Valider la cohérence de la rémunération/bénéfice prévisionnel par rapport à ses besoins personnels,
- Évaluer la viabilité financière du projet et justifier du caractère réaliste des hypothèses émises.

C6 - Elaborer une stratégie de commercialisation : "Webmarketing et réseaux sociaux"

- Segmenter ses cibles prioritaires et élaborer les fiches personae détaillées,
- Définir une ligne éditoriale cohérente,
- Planifier ses actions de communication à travers un calendrier éditorial,
- Sélectionner les canaux de communication et les réseaux sociaux les plus pertinents au regard de la cible définie,
- Configurer ses pages professionnelles pour augmenter sa visibilité et optimiser son référencement

C7 - Les leviers de financement du projet

- Identifier les différents dispositifs de financement, de garantie bancaire et les aides à la création/reprise d'entreprise :
  - Prêts bancaires, Prêts à 0 % (prêt d'honneur, BPI, etc.), Garanties bancaires, Garanties France Active, Crowdfunding, Crédit-bail....
- Identifier et évaluer l'éligibilité aux aides et subventions (ACRE, ARCE, Aides régionales, territoriales, Agefiph...),
- Sélectionner les sources de financement les plus adaptées à sa situation personnelle et à la structure du plan de financement de son projet,

C8 - L'Art du Pitch

- S'initier aux techniques de prise de parole,
- Présenter un pitch convaincant de son projet,
- Expliquer l'origine du projet et ses motivations,
- Valoriser son parcours, son expérience et ses compétences,
- Structurer un argumentaire de vente clair, concis et percutant selon son offre de produits ou de services, sa clientèle cible, le marché visé, son positionnement,
- Justifier la cohérence des choix stratégiques (statut juridique de l'entreprise, modèle économique, prévisions financières...),
- Adapter son discours en fonction de l'interlocuteur (financeurs, partenaires, clients, institutions)
- Convaincre lors d'une présentation orale du projet.

C9 - Formalités d'immatriculation

- Identifier les étapes des démarches d'immatriculation de l'entreprise (rédaction des statuts, dépôt de capital, annonce légale),
- Identifier les interlocuteurs et organismes officiels dédiés à l'immatriculation (JO / Guichet Unique INPI),
- Préparer les éléments constitutifs du dossier administratif selon la forme juridique retenue (Cerfa, pièces justificatives),
- Anticiper les coûts et les délais liés aux formalités légales pour sécuriser le lancement de l'activité.

MODALITÉS ET PRÉREQUIS

PUBLIC, PRÉREQUIS ET ACCESSIBILITÉ

- **Tout public** souhaitant concevoir et conduire un projet de création d'entreprise.
- Bonne connaissance des **outils bureautiques** (traitement de texte, navigation internet, tableur).
- Un diagnostic de positionnement est effectué via téléphone avant toute inscription à la formation.

ÉQUIPE, OUTILS & MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- **Consultants Formateurs** spécialistes de l'entrepreneuriat
- **Bureaux et Salles** de formation équipées
- **Cours** théoriques et exercices pratiques
- **Missions** terrain
- **Outil collaboratif** - business plan et prévisions financières
- Mise à disposition d'une **bibliothèque d'outils** liés à l'entrepreneuriat

DURÉE ET MODALITÉS



COLLECTIVE*

1 650€

21h en collectif

2h en individuel



INDIVIDUALISÉE*

1 750€**

8h en individuel

13h en FOAD
(en asynchrone)

*Délais d'accès de 15 jours minimum pour cette formation
** Adaptation possible selon votre besoin de formation

ADAPTATION DES CONDITIONS DE FORMATION ET D'EXAMEN POUR LES PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Le référent handicap prendra en compte dès l'inscription du candidat sa situation de handicap, si celle-ci est mentionnée. Il sera alors proposé au candidat un entretien afin d'envisager avec lui les aménagements qui pourront être apportés.

Référents handicap :

- **EG64 :** B. LUCAS - benedicte.lucas@espacegestion.com - 05 59 50 01 96
- **EGCF:** F. GRONDEAU - frederic.grondeau@espacegestion.com – 05 45 38 84 61
- **SOCRATE C&F :** J. MOLINIER - contact@socrateconseil.fr - 05 57 51 77 64

SUITE DE PARCOURS

Cette formation vous prépare à la certification **"Conduire un projet de création d'entreprise"** enregistrée par l'organisme Certificateur CREACTIFS auprès de France Compétences sous le numéro **RS7004**, attestant des compétences nécessaires à la création d'un budget d'une TPE/PME.



DÉMARCHE ET TRAVAIL PERSONNEL

Pour transformer vos acquis en réussite, votre implication personnelle est la clé : c'est en mettant concrètement en pratique votre plan d'action que vous donnerez vie à votre projet.