
Programme de Formation

Conduire un projet de création d'entreprise

Description

Transformez votre idée en entreprise viable et pérenne. Formation intensive pour concevoir, structurer et lancer votre projet entrepreneurial avec toutes les compétences nécessaires.

Points Forts

Formation complète 35h : étude marché, Business Model Canvas, statuts juridiques, prévisionnel financier complet, pitch investisseurs, aides création. Business plan pro. Certification RS7004 (CréActifs). Mixte.



Public visé

Entrepreneurs et porteurs de projets souhaitant créer leur entreprise (tous secteurs d'activité confondus).
Personnes en reconversion professionnelle vers l'entrepreneuriat.



Objectifs pédagogiques

Cette formation prépare aux compétences de la certification RS7004. À l'issue, vous serez capable de :

- **Vérifier la cohérence de son projet** en évaluant l'adéquation compétences/ambitions/contraintes
- **Réaliser des études de marché** quantitatives et qualitatives complètes
- **Élaborer le Business Model** du projet avec offre adaptée public handicapé
- **Choisir la forme juridique** la plus adaptée au projet
- **Évaluer la rentabilité** financière avec prévisionnel complet
- **Sélectionner moyens de communication** et réseaux sociaux pertinents
- **Analyser les aides financières** disponibles à la création
- **Élaborer argumentaire** de présentation (pitch) impactant
- **Identifier et réaliser les démarches** d'immatriculation

Organisation

Durée : 35 heures

Mode d'organisation : Présentiel

Contenu pédagogique



Description

Programme structuré autour des 9 compétences RS7004, avec construction du Business Plan complet.

Module 1 : Faisabilité et cohérence du projet entrepreneurial (4h)

Évaluer ses aptitudes et compétences

- Auto-diagnostic entrepreneurial : forces et faiblesses
- Compétences nécessaires selon type de projet
- Identifier compétences à acquérir ou externaliser
- Expérience professionnelle valorisable
- Formation complémentaire éventuelle

Clarifier motivations et objectifs



- Motivations profondes : pourquoi entreprendre ?
- Objectif général du projet : finalité recherchée
- Ambitions : revenu souhaité, taille entreprise visée
- Vision à 3-5 ans : où voulez-vous être ?
- Cohérence motivation/projet/objectifs

Analyser contraintes personnelles

- Situation familiale : soutien, charges familiales
- Contraintes de santé éventuelles
- Besoins financiers personnels minimaux
- Disponibilité temps : temps consacable au projet
- Acceptation risque : tolérance incertitude
- Situation géographique : mobilité possible

Évaluer capacités de financement

- Apport personnel disponible : épargne mobilisable
- Love money : entourage pouvant participer
- Capacité d'emprunt bancaire : scoring crédit
- Aides et subventions accessibles
- Plan de financement réaliste

Identifier contraintes administratives et réglementaires

- Diplômes ou qualifications obligatoires
- Autorisations administratives nécessaires
- Réglementations spécifiques au secteur
- Normes de sécurité et d'hygiène
- Atelier : matrice faisabilité du projet

Module 2 : Étude de marché quantitative et qualitative (5h)

Définir le marché ciblé

- Identification précise du marché
- Taille du marché : volume et valeur
- Évolutions récentes et tendances
- Acteurs présents : qui opère sur ce marché
- Produits et services concurrents existants
- Barrières à l'entrée du marché

Analyser la demande en profondeur

- Évolution globale de la demande : croissance, déclin, stagnation
- Comportements des clients : habitudes d'achat
- Critères de choix des clients : prix, qualité, service
- Fréquence d'achat et panier moyen
- Segmentation du marché : différents types de clients
- Besoins non satisfaits : opportunités
- Saisonnalité éventuelle de la demande

Analyser l'offre concurrentielle

- Identifier concurrents directs (même offre, même cible)
- Identifier concurrents indirects (offre substituable)
- Caractéristiques concurrents : taille, notoriété, parts marché
- Forces et faiblesses de chaque concurrent
- Positionnement prix de la concurrence
- Stratégies marketing et communication concurrents

- Benchmark approfondi : meilleures pratiques secteur

Analyser l'environnement PESTEL

- Politique : lois, réglementations, stabilité politique
- Économique : conjoncture, pouvoir d'achat, taux intérêt
- Sociologique : démographie, modes de vie, valeurs
- Technologique : innovations, digitalisation, disruptions
- Écologique : préoccupations environnementales, RSE
- Légal : normes, certifications, propriété intellectuelle

Créer personas clients détaillés

- Profil démographique : âge, sexe, situation familiale, CSP
- Profil géographique : localisation, zone chalandise
- Profil psychographique : valeurs, lifestyle, personnalité
- Comportements d'achat : où, quand, comment, pourquoi
- Problèmes et frustrations à résoudre
- Attentes et bénéfices recherchés
- Créer 3-4 personas types avec nom, photo, histoire
- Atelier pratique : réaliser étude de marché complète

Module 3 : Business Model Canvas et proposition de valeur (4h)

Comprendre le Business Model Canvas

- Présentation outil BMC : 9 blocs essentiels
- Avantages BMC : vision globale sur 1 page
- Utilisation BMC comme outil de pilotage

Définir sa proposition de valeur

- Qu'est-ce qu'on vend ? Produits et services détaillés
- Quelle valeur apportée aux clients ? Bénéfices
- En quoi est-on différent ? Avantages concurrentiels
- Problèmes clients résolus
- Proposition de valeur unique (UVP)

Identifier segments de clientèle cible

- Pour qui crée-t-on de la valeur ?
- Segments clients prioritaires
- Caractéristiques de chaque segment

Définir canaux de distribution

- Comment atteindre les clients ? Canaux physiques et digitaux
- Vente directe, indirecte, en ligne, boutique physique
- Parcours client : de la découverte à l'achat

Établir relations clients

- Type de relation : personnalisée, automatisée, communautaire
- Service client : SAV, support, accompagnement
- Fidélisation : programmes, avantages

Déterminer sources de revenus

- Comment gagne-t-on de l'argent ? Modèle économique
- Prix : vente unique, abonnement, commission, freemium
- Flux de revenus multiples possibles

Identifier ressources clés

- Ressources physiques : local, matériel, stocks
- Ressources humaines : équipe, compétences
- Ressources financières : capital, trésorerie
- Ressources intellectuelles : brevets, marque, savoir-faire

Définir activités clés

- Quelles activités essentielles pour délivrer la proposition valeur ?
- Production, marketing, vente, R&D, logistique

Identifier partenaires clés

- Qui sont les partenaires stratégiques ?
- Fournisseurs principaux, sous-traitants
- Alliances, partenariats commerciaux

Calculer structure des coûts

- Coûts fixes : loyer, salaires, assurances
- Coûts variables : matières premières, commission
- Principaux postes de dépenses

Adapter l'offre au public en situation de handicap

- Accessibilité physique : locaux PMR
- Accessibilité numérique : site web accessible
- Adaptation produits/services : formats spécifiques
- Communication inclusive
- Atelier pratique : construire son Business Model Canvas complet

Module 4 : Choix du statut juridique optimal (4h)**Entreprise individuelle (EI)**

- Caractéristiques : entrepreneur = entreprise
- Protection patrimoine personnel automatique depuis 2022
- Régime fiscal : IR (impôt revenu) avec abattement ou réel
- Régime social : SSI (Sécurité Sociale Indépendants)
- Avantages : simplicité, coûts faibles, pas capital
- Inconvénients : crédibilité limitée, difficultés lever fonds

EURL (Entreprise Unipersonnelle à Responsabilité Limitée)

- Caractéristiques : société unipersonnelle, 1 associé unique
- Responsabilité limitée aux apports
- Capital social : 1€ minimum (mais crédibilité)
- Régime fiscal : IR ou IS (option)
- Régime social gérant majoritaire : SSI
- Avantages : protection patrimoine, crédibilité, transmission facilitée
- Inconvénients : formalisme, coûts comptables, statuts obligatoires

SASU (Société par Actions Simplifiée Unipersonnelle)

- Caractéristiques : société unipersonnelle, 1 actionnaire unique
- Responsabilité limitée aux apports
- Capital social : 1€ minimum
- Régime fiscal : IS obligatoire (option IR 5 ans max)
- Régime social président : assimilé salarié (régime général)

- Avantages : flexibilité statuts, protection sociale meilleure, crédibilité, ouverture capital facilitée
- Inconvénients : charges sociales élevées, comptabilité obligatoire

SARL (Société à Responsabilité Limitée)

- Caractéristiques : 2 à 100 associés
- Responsabilité limitée aux apports
- Capital social : 1€ minimum
- Régime fiscal : IS (option IR si conditions)
- Régime social gérant : majoritaire SSI, minoritaire assimilé salarié
- Avantages : statut encadré, sécurité juridique, associés multiples
- Inconvénients : rigidité cessions parts, formalisme important

SAS (Société par Actions Simplifiée)

- Caractéristiques : 2 associés minimum, pas de maximum
- Grande liberté rédaction statuts
- Régime fiscal : IS
- Régime social président et dirigeants : assimilé salarié
- Avantages : souplesse organisation, levées fonds facilitées, attractivité investisseurs
- Inconvénients : statuts complexes à rédiger, coûts fonctionnement

Critères de choix du statut

- Seul ou à plusieurs ?
- Besoin protection patrimoine personnel ?
- Besoin de lever des fonds ?
- Niveau charges sociales acceptable ?
- Protection sociale souhaitée ?
- Montant investissements initiaux ?
- Crédibilité recherchée auprès partenaires ?
- Complexité administrative acceptable ?
- Régime fiscal optimal selon CA prévisionnel ?
- Atelier pratique : tableau comparatif et choix statut personnalisé

Module 5 : Prévisionnel financier et évaluation rentabilité (6h)

Estimer le chiffre d'affaires prévisionnel

- Méthodes d'estimation CA : bottom-up (clients) vs top-down (marché)
- Prix de vente unitaire x Volume ventes prévisionnelles
- Prise en compte saisonnalité
- Hypothèses de croissance réalistes
- CA mensuel années 1, 2 et 3
- Scénarios : pessimiste, réaliste, optimiste

Calculer les investissements initiaux

- Investissements matériels : local, travaux, matériel, véhicule
- Investissements immatériels : frais création, dépôt marque, site web, logiciels
- Stock initial si nécessaire
- Dépôt de garantie loyer
- Trésorerie de démarrage
- Total besoins initiaux

Évaluer les frais de fonctionnement

- Charges fixes mensuelles :
- Loyer, assurances, téléphone, internet, énergie
- Salaires et charges sociales

- Honoraires comptable, avocat
- Charges variables :
- Achats matières premières/marchandises
- Sous-traitance
- Commissions
- Charges exceptionnelles à prévoir

Construire le compte de résultat prévisionnel

- Structure : Produits - Charges = Résultat
- Produits : CA, subventions, produits financiers
- Charges d'exploitation : achats, charges externes, impôts, salaires
- Dotations amortissements
- Charges financières : intérêts emprunts
- Résultat net prévisionnel années 1, 2, 3

Élaborer le plan de financement

- Besoins à financer : investissements + BFR + trésorerie
- Ressources de financement :
- Apport personnel
- Apport associés
- Love money (proches)
- Emprunts bancaires
- Prêts d'honneur
- Subventions et aides
- Crowdfunding
- Équilibre besoins = ressources

Calculer le seuil de rentabilité (point mort)

- Définition : CA à partir duquel on devient rentable
- Formule : Charges fixes / Taux marge sur coûts variables
- CA point mort en euros et en unités
- Délai d'atteinte point mort en mois
- Importance : indicateur viabilité projet

Établir le plan de trésorerie

- Encaissements mensuels : CA encaissé (attention délais paiement)
- Décaissements mensuels : toutes les sorties d'argent
- Solde de trésorerie mensuel : cumul entrées - sorties
- Identifier mois de trésorerie négative
- Solutions : découvert, emprunt court terme, apport complémentaire
- Atelier pratique : construire prévisionnel financier complet sur Excel

Module 6 : Stratégie communication et réseaux sociaux (4h)

Définir sa stratégie de communication globale

- Objectifs communication : notoriété, image, acquisition clients
- Cibles communication : qui veut-on toucher ?
- Messages clés à transmettre
- Identité visuelle : logo, charte graphique, couleurs
- Ton et style de communication

Sélectionner moyens de communication adaptés aux personas

- Communication digitale :
- Site internet vitrine ou e-commerce

- Référencement naturel SEO
- Référencement payant SEA (Google Ads)
- Emailing et newsletters
- Comparateurs et marketplaces
- Communication traditionnelle :
- Flyers, affiches, cartes de visite
- Presse locale, radio
- Salons professionnels, événements
- Partenariats locaux

Choisir réseaux sociaux pertinents selon cibles

- Facebook : grand public, B2C, +25 ans, communauté locale
- Instagram : B2C, visuel, jeunes 18-35 ans, lifestyle
- LinkedIn : B2B, professionnels, recrutement, thought leadership
- TikTok : très jeunes 16-25 ans, vidéos courtes, viralité
- X (Twitter) : actualité, veille, influence, réactivité
- YouTube : vidéos longues, tutos, démonstrations produits
- Pinterest : inspiration, DIY, décoration, mode, food
- Critères choix : où sont mes personas ? Quelle est ma capacité production contenus ?

Définir ligne éditoriale cohérente

- Thématiques abordées : piliers de contenu
- Types de contenus : posts, articles, vidéos, stories, lives
- Fréquence de publication : planning éditorial
- Ton utilisé : formel, décontracté, humoristique
- Objectifs chaque publication : informer, divertir, vendre, engager

Budgétiser les actions de communication

- Budget création : logo, site web, photos, vidéos
- Budget publicité en ligne : Meta Ads, Google Ads, LinkedIn Ads
- Budget supports physiques : impression flyers, affiches
- Budget événementiel : salons, stands
- Répartition budget selon canaux prioritaires
- Atelier pratique : construire plan de communication 12 mois

Module 7 : Aides financières à la création d'entreprise (3h)

ACRE (Aide à la Création ou Reprise d'Entreprise)

- Exonération partielle charges sociales année 1
- Conditions d'éligibilité : demandeurs emploi, bénéficiaires minima sociaux
- Montant exonération selon revenus
- Démarches : demande lors création entreprise

ARCE (Aide à la Reprise ou Création d'Entreprise)

- Versement capital 60% droits ARE restants
- 2 versements : 50% au démarrage, 50% à 6 mois
- Conditions : être éligible ARE et ACRE
- Alternative : maintien partiel ARE

NACRE (Nouvel Accompagnement Création Reprise Entreprise)

- Accompagnement personnalisé 3 ans
- Aide au montage projet
- Structuration financière
- Prêt à taux zéro 1 000 à 10 000 €

- Selon régions et disponibilités

CAPE (Contrat d'Appui au Projet d'Entreprise)

- Accompagnement par entreprise ou association
- Programme préparation création
- Moyens matériels mis à disposition
- Durée 12 mois renouvelable 2 fois

Prêts d'honneur

- Prêt personnel sans garantie ni intérêt
- Réseau Initiative France : 1 000 à 50 000 €
- Réseau Entreprendre : 10 000 à 50 000 €
- Effet levier : facilite obtention prêt bancaire

BPI France

- Prêts innovation, croissance, développement
- Garanties bancaires
- Investissements en capital
- Accompagnement projets innovants

France Active

- Prêts solidaires entrepreneurs fragilisés
- Garanties bancaires
- Accompagnement social et entrepreneurial

Aides régionales et locales

- Subventions Conseil Régional
- Aides Conseil Départemental
- Aides municipales
- Pépinières et incubateurs
- Atelier pratique : identifier aides éligibles pour son projet

Module 8 : Argumentaire de présentation et pitch (2h)**Structure d'un pitch efficace**

- Accroche : capter attention en 10 secondes
- Problème : quel problème résolvez-vous ?
- Solution : votre offre produit/service
- Marché : taille opportunité
- Business Model : comment gagnez-vous argent
- Concurrence et différenciation
- Équipe : qui êtes-vous, vos atouts
- Financier : prévisions, demande financement
- Call-to-action : que demandez-vous

Adapter pitch selon interlocuteurs

- Banquier : sécurité, garanties, rentabilité, capacité remboursement
- Investisseur : potentiel croissance, ROI, scalabilité, exit
- Partenaire commercial : bénéfices mutuels, synergies
- Fournisseur : volumes, paiements, pérennité
- Client : valeur, bénéfices, différenciation

Présenter l'environnement de l'entreprise

- Contexte marché et tendances
- Réglementation favorable ou contraignante
- Opportunités identifiées

Raconter l'origine du projet et motivations

- Pourquoi ce projet ? Déclat, expérience vécue
- Vision personnelle
- Passion et engagement

Se présenter en tant que porteur de projet

- Parcours professionnel pertinent
- Compétences et expertises clés
- Réalisations passées valorisables
- Légitimité sur le projet

Conseils pour une présentation orale impactante

- Durée : respecter timing (5-10 min pitch court, 20 min présentation)
- Support visuel : slides PowerPoint épurés, visuels percutants
- Storytelling : raconter une histoire captivante
- Langage corporel : posture confiante, contact visuel
- Voix : débit, intonation, enthousiasme
- Gérer questions : prévoir objections, répondre avec assurance
- Atelier pratique : préparer et pitcher son projet (simulation)

Module 9 : Démarches d'immatriculation de l'entreprise (3h)**Rédaction des statuts**

- Statuts obligatoires pour sociétés (EURL, SASU, SARL, SAS)
- Clauses essentielles : dénomination, siège, objet social, durée, capital
- Répartition capital et pouvoirs
- Modalités décisions collectives
- Faire appel avocat ou expert-comptable ou modèles en ligne

Constitution du capital social

- Apports en numéraire : sommes d'argent
- Libération minimale : 20% SARL/EURL, 50% SAS/SASU
- Apports en nature : biens matériels ou immatériels
- Évaluation apports nature : commissaire aux apports si nécessaire
- Dépôt fonds : banque ou Caisse des Dépôts
- Certificat dépositaire de fonds

Publication de l'annonce légale

- Obligation : publier création dans journal annonces légales (JAL)
- Contenu annonce : forme juridique, dénomination, capital, siège, objet, durée, gérant/président
- Choisir JAL habilité dans département siège social
- Coût : environ 150-250 € selon région
- Attestation parution : pièce obligatoire dossier immatriculation

Enregistrement guichet unique INPI

- Portail unique depuis janvier 2023 : formalites.entreprises.gouv.fr
- Formulaire M0 (sociétés) ou P0 (entreprises individuelles)
- Pièces justificatives à fournir :
- Statuts signés
- Attestation parution annonce légale

- Attestation dépôt fonds (capital)
- Justificatif siège social (bail, domiciliation)
- Pièce identité dirigeant
- Déclaration non-condamnation
- Traitement dossier : 1 à 4 semaines
- Obtention numéro SIRET et extrait Kbis

Démarches complémentaires selon activité

- Inscription Chambre Métiers si artisan
- Inscription Chambre Commerce si commerçant
- Déclaration URSSAF
- Ouverture compte bancaire professionnel
- Souscription assurances obligatoires
- Dépôt marque INPI si protection nom
- Atelier pratique : checklist complète démarches immatriculation

Préparation à la certification RS7004

- Format évaluation : rapport écrit + soutenance orale
- Accompagnement CréActifs : 1 RDV/mois pendant 6 mois max
- Contenu rapport écrit : Business Plan complet avec tous les éléments
- Soutenance : 20 min présentation + 10 min questions jury
- Critères évaluation : faisabilité, cohérence, qualité contenu et forme
- Atelier : structurer son rapport de certification

Certification : Formation préparant au passage certification RS7004 (CréActifs). Obligatoire CPF, optionnelle autres financements.

★ **Prérequis**

- Avoir un projet de création d'entreprise défini ou en cours de réflexion
- Maîtrise des outils bureautiques (traitement de texte, tableur Excel, navigation internet)
- Aisance dans le rédactionnel et le traitement de données chiffrées



Modalités pédagogiques

- Accompagnement personnalisé sur projet réel
- Construction progressive du Business Plan
- Coaching entrepreneurial individualisé
- Ateliers pratiques : BMC, prévisionnel, pitch
- Simulations : soutenance, entretiens banque/investisseurs
- Retours réguliers sur avancement projet



Moyens et supports pédagogiques

- Templates Business Model Canvas
- Modèles Business Plan professionnels
- Tableurs Excel prévisionnel financier
- Guides juridiques statuts
- Trames pitch et présentation
- Annuaire aides et financements
- Accès plateforme e-learning
- Support pédagogique disponible



Modalités d'évaluation et de suivi

Positionnement initial

- Entretien individuel validation maturité projet
- Évaluation niveau connaissance création entreprise
- Analyse besoins et objectifs

Suivi formation

- Feuilles présence émargées
- Exercices et ateliers évalués
- Suivi avancement Business Plan
- Points réguliers avec formateur

Accompagnement CréActifs (inclus dans certification)

- Accompagnement personnalisé sur 6 mois maximum
- 1 rendez-vous de suivi par mois avec professionnel CréActifs
- Observations prises en compte par jury certification

Évaluation finale

- Rapport écrit : Business Plan complet du projet
- Soutenance orale : 20 min présentation + 10 min questions jury
- Évaluation sur faisabilité, cohérence et qualité
- Attestation fin de formation
- Passage certification RS7004 devant jury CréActifs

Certification RS7004 - Conduire un projet de création d'entreprise (CréActifs)

Certification enregistrée Répertoire Spécifique France Compétences, valable jusqu'au 31 août 2028.

Évaluation à froid

Questionnaires satisfaction J+30 pour mesurer impact formation et avancement projet création.