



PROGRAMME DE FORMATION

CONDUIRE UN PROJET DE CRÉATION D'ENTREPRISE

La formation mène à la certification "Conduire un projet de création d'entreprise",
enregistrée le 31-01-2025 et valable jusqu'au 31-01-2028 au Répertoire Spécifique de
France Compétences sous le n° RS7004.
Cette certification est détenue par CREATIFS

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



06 16 13 37 92



fsformation92@gmail.com



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 191 Avenue Charles de Gaulle, 92200 Neuilly-sur-Seine 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 16 13 37 92

Téléphone : fsformation92@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.

Objectifs pédagogiques :

Cette formation permet aux entrepreneurs de maîtriser méthodiquement les grandes étapes de création d'entreprise. À l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- Structurer son projet en analysant l'adéquation porteur/projet et en validant la faisabilité
- Réaliser des études de marché complètes et positionner son concept face à la concurrence
- Élaborer son Business Model Canvas et choisir la forme juridique adaptée à son projet
- Construire ses prévisionnels financiers, définir sa stratégie de communication et identifier les aides disponibles
- Présenter son projet de manière convaincante et planifier toutes les démarches d'immatriculation

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.

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 70 heures

Tarif :

3 800 € TTC

PLANNING DE FORMATION

JOUR 1 : VALIDATION DE LA COHÉRENCE DU PROJET

Compétence visée : C1 - 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.

Objectifs spécifiques :

- Maîtriser les techniques d'auto-diagnostic des compétences entrepreneuriales
- Savoir évaluer l'adéquation entre ses capacités personnelles et les exigences du projet
- Acquérir les méthodes de validation de faisabilité d'un projet de création

Modalités pédagogiques :

- Atelier pratique : réalisation d'un bilan de compétences entrepreneuriales personnalisé
- Mise en situation : présentation de son projet avec analyse critique collective
- Exercice d'analyse : évaluation de la faisabilité à partir de grilles d'auto-évaluation

Évaluation formative matin :

- 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

08h30 – 10h00 : Auto-diagnostic entrepreneurial

- Auto-diagnostic des compétences personnelles et professionnelles
- Identification des motivations et ambitions entrepreneuriales
- Évaluation des contraintes personnelles (familiales, financières, géographiques)

10h00 – 10h15 : Pause

10h15 – 12h00 : Alignement projet/porteur

- Analyse de l'envergure du projet par rapport aux capacités du porteur
- Identification des compétences manquantes et moyens de les acquérir
- Construction d'une matrice forces/faiblesses personnalisée

12h00 – 13h00 : Pause déjeuner

13h00 – 14h30 : Évaluation des risques

- Cartographie des risques personnels et professionnels
- Analyse de l'impact du projet sur l'équilibre vie professionnelle/personnelle
- Élaboration de stratégies de mitigation des risques

14h30 – 14h45 : Pause

14h45 – 17h00 : Décision GO/NO GO et plan d'action

- Grille de validation de la faisabilité du projet
- Identification des points d'amélioration prioritaires
- Construction d'un plan d'action personnalisé

JOUR 2 : ÉTUDES QUANTITATIVES ET QUALITATIVES DU MARCHÉ

Compétence visée : C2 - 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.

Objectifs spécifiques :

- Maîtriser les méthodologies d'enquête quantitative et qualitative
- Savoir analyser les caractéristiques du cœur de cible et identifier les personas
- Acquérir les techniques d'analyse concurrentielle et de positionnement stratégique

Modalités pédagogiques :

- Atelier technique : construction d'une étude de marché complète sur le projet du participant
- Exercice pratique : réalisation d'une enquête terrain avec analyse des résultats
- Simulation : analyse comparative de l'offre concurrentielle avec positionnement stratégique

Évaluation formative matin :

- Contrôle de la méthodologie d'étude de marché et pertinence des sources identifiées
- Vérification de la cohérence entre les personas définis et les résultats d'enquête
- Évaluation de la qualité de l'analyse concurrentielle et du positionnement proposé

08h30 – 10h00 : Définition et segmentation du marché

- Identification du marché cible (TAM, SAM, SOM)
- Segmentation stratégique du marché
- Définition du cœur de cible prioritaire
- Identification des sources d'information (primaires et secondaires)

10h00 – 10h15 : Pause

10h15 – 12h00 : Études quantitatives et construction des personas

- Construction d'un questionnaire d'enquête efficace
- Techniques d'échantillonnage et collecte de données
- Analyse statistique descriptive des résultats
- Création de fiches personas détaillées

12h00 – 13h00 : Pause déjeuner

13h00 – 14h30 : Cartographie et analyse de la concurrence

- Identification des concurrents directs et indirects
- Analyse des offres concurrentes (produits/services, prix, positionnement)
- Benchmarking compétitif
- Analyse SWOT concurrentielle

14h30 – 14h45 : Pause

14h45 – 17h00 : Positionnement stratégique optimal

- Identification des éléments de différenciation
- Construction de la proposition de valeur unique
- Définition du positionnement optimal
- Validation du concept

JOUR 3 : ÉLABORATION DU BUSINESS MODEL

Compétence visée : C3 - 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.

Objectifs spécifiques :

- Maîtriser la méthodologie du Business Model Canvas et ses 9 composantes
- Savoir adapter son offre à un public en situation de handicap
- Acquérir les techniques de validation et d'optimisation du modèle économique

Modalités pédagogiques :

- Atelier créatif : construction collaborative du Business Model Canvas du projet
- Exercice de conception : adaptation de l'offre pour l'accessibilité et l'inclusion
- Mise en situation : présentation et validation du Business Model auprès d'un panel

Évaluation formative matin :

- 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

08h30 – 10h00 : Les 9 composantes du BMC

- Présentation détaillée des 9 composantes du Business Model Canvas
- Adaptation du modèle aux spécificités de chaque secteur
- Étude de cas : analyse de Business Models existants

10h00 – 10h15 : Pause

10h15 – 12h00 : Proposition de valeur et segments clients

- Définition de la proposition de valeur
- Identification des segments de clientèle
- Relations clients et canaux de distribution

12h00 – 13h00 : Pause déjeuner

13h00 – 14h30 : Ressources et partenaires clés

- Cartographie des partenaires et ressources clés
- Identification des activités clés du business model
- Structure des coûts et sources de revenus

14h30 – 14h45 : Pause

14h45 – 17h00 : Accessibilité et inclusion dans le BMC

- Intégration de l'accessibilité pour un public en situation de handicap
- Adaptation de l'offre et des canaux de distribution
- Finalisation et validation du Business Model Canvas complet

JOUR 4 : CHOIX DU STATUT JURIDIQUE

Compétence visée : C4 - 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.

Objectifs spécifiques :

- Maîtriser les caractéristiques de chaque forme juridique d'entreprise
- Savoir analyser les implications fiscales et sociales de chaque statut
- Acquérir les critères de choix optimal selon les spécificités du projet

Modalités pédagogiques :

- 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 pratique : aide au choix personnalisé du statut le plus adapté au projet

Évaluation formative matin :

- Contrôle de la maîtrise des caractéristiques des différents statuts juridiques
- Évaluation de la justesse des calculs de charges sociales et fiscales
- Vérification de la pertinence du choix de statut au regard des spécificités du projet

08h30 – 10h00 : Entreprise individuelle et micro-entreprise

- Entreprise individuelle, EURL : avantages et inconvénients
- Régime de la micro-entreprise : conditions et limites
- Régimes fiscaux et sociaux associés

10h00 – 10h15 : Pause

10h15 – 12h00 : Sociétés commerciales

- SARL, EURL : caractéristiques et fonctionnement
- SAS, SASU : flexibilité et gouvernance
- Comparaison des structures : critères de choix

12h00 – 13h00 : Pause déjeuner

13h00 – 14h30 : Aspects fiscaux et sociaux

- Régimes d'imposition : IR vs IS
- Protection sociale du dirigeant : TNS vs assimilé salarié
- Calculs comparatifs des charges sociales et fiscales

14h30 – 14h45 : Pause

14h45 – 17h00 : Aide à la décision et cas pratiques

- Analyse comparative des statuts selon les objectifs du porteur
- Implications en termes de responsabilité et protection du patrimoine
- Évolution possible des statuts selon le développement de l'entreprise

JOUR 5 : RENTABILITÉ FINANCIÈRE

Compétence visée : C5 - 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.

Objectifs spécifiques :

- Maîtriser la construction des documents financiers prévisionnels
- Savoir calculer et analyser les indicateurs de rentabilité
- Acquérir les techniques d'évaluation des besoins de financement

Modalités pédagogiques :

- 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

Évaluation formative :

- Contrôle de la précision et cohérence des prévisions financières élaborées
- Évaluation de la justesse du calcul des indicateurs de rentabilité (seuil, ROI, marge)
- Vérification du réalisme des hypothèses et de l'évaluation des besoins de financement

08h30 – 10h00 : Compte de résultat prévisionnel

- Élaboration du compte de résultat prévisionnel sur 3 ans
- Calcul du chiffre d'affaires prévisionnel par segments
- Estimation des charges d'exploitation et coûts variables/fixes

10h00 – 10h15 : Pause

10h15 – 12h00 : Investissements et plan de financement

- Estimation des investissements nécessaires au démarrage
- Construction du plan de financement initial
- Sources de capitaux : apports, emprunts, aides

12h00 – 13h00 : Pause déjeuner

13h00 – 14h30 : Indicateurs de rentabilité

- Calcul du seuil de rentabilité et point mort
- Analyse de la marge commerciale et de la rentabilité
- Calcul du ROI (Return on Investment)

14h30 – 14h45 : Pause

14h45 – 17h00 : Trésorerie et scénarios

- Évaluation des besoins en fonds de roulement (BFR)
- Construction du plan de trésorerie mensuel
- Analyse de sensibilité et tests de robustesse financière

JOUR 6 : STRATÉGIE DE COMMUNICATION

Compétence visée : C6 - 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.

Objectifs spécifiques :

- Maîtriser l'identification et la caractérisation des personas cibles
- Savoir définir une ligne éditoriale cohérente et différenciante
- Acquérir les techniques de sélection et optimisation des canaux de communication

Modalités pédagogiques :

- Atelier créatif : construction des personas et mapping des parcours clients
- Exercice pratique : élaboration d'une stratégie de communication multicanale
- Mise en situation : création de contenus adaptés aux différents réseaux sociaux

Évaluation formative :

- Atelier créatif : construction des personas et mapping des parcours clients
- Exercice pratique : élaboration d'une stratégie de communication multicanale
- Mise en situation : création de contenus adaptés aux différents réseaux sociaux

08h30 – 10h00 : Personas et parcours clients

- Définition précise des personas cibles
- Mapping des parcours clients (customer journey)
- Points de contact et moments clés de la relation client

10h00 – 10h15 : Pause

10h15 – 12h00 : Cartographie des canaux de communication

- Panorama des canaux digitaux (réseaux sociaux, site web, email marketing)
- Canaux traditionnels (presse, événements, PLV)
- Adaptation des messages selon les cibles et canaux

12h00 – 13h00 : Pause déjeuner

13h00 – 14h30 : Ligne éditoriale et contenus

- Définition de la ligne éditoriale et ton de communication
- Types de contenus adaptés à chaque canal
- Création de contenus pour les réseaux sociaux

14h30 – 14h45 : Pause

14h45 – 17h00 : Plan d'actions et mesure de l'efficacité

- Planification des actions de communication et calendrier éditorial
- Budget de communication et allocation des ressources
- KPIs et mesure de l'efficacité des campagnes

JOUR 7 : AIDES À LA CRÉATION D'ENTREPRISE

Compétence visée : C7 - 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.

Objectifs spécifiques :

- Maîtriser l'identification des dispositifs d'aide selon le profil du porteur
- Savoir évaluer les conditions d'éligibilité et monter les dossiers de demande
- Acquérir les techniques de recherche de financement complémentaire

Modalités pédagogiques :

- Atelier de recherche : identification personnalisée des aides applicables au projet
- Exercice pratique : simulation de montage de dossiers de demande d'aide
- Mise en situation : présentation de projet devant un comité de financement fictif

Évaluation formative :

- Contrôle 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

08h30 – 10h00 : Aides publiques nationales

- ACRE (Aide à la Création ou à la Reprise d'Entreprise) : conditions et démarches
- NACRE et CAPE : accompagnement renforcé
- Aides de Pôle Emploi (ARCE, maintien des allocations)

10h00 – 10h15 : Pause

10h15 – 12h00 : Aides régionales et sectorielles

- Dispositifs régionaux et locaux spécifiques
- Aides sectorielles (innovation, écologie, numérique)
- Conditions d'éligibilité et montage des dossiers

12h00 – 13h00 : Pause déjeuner

Après-midi (3h30) : Financement et accompagnement

13h00 – 14h30 : Prêts et garanties

- Prêts d'honneur (Initiative France, Réseau Entreprendre)
- Garanties bancaires (BPI France)
- Prêts bancaires professionnels : négociation et montage

14h30 – 14h45 : Pause

14h45 – 17h00 : Financement participatif et investisseurs

- Financement participatif (crowdfunding) : plateformes et stratégies
- Business angels et love money
- Incubateurs et pépinières d'entreprises

JOUR 8 : PRÉSENTATION DU PROJET ET PITCH

Compétence visée : C8 - 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.

Objectifs spécifiques :

- Maîtriser la construction d'argumentaires adaptés aux différents interlocuteurs
- Savoir utiliser les techniques de présentation orale impactante
- Acquérir les méthodes de gestion des objections et questions difficiles

Modalités pédagogiques :

- 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

Évaluation formative :

- Évaluation de l'adaptation de l'argumentaire aux différents interlocuteurs (contenu, forme, ton)
- Observation des techniques de présentation orale (clarté, structure, impact visuel)
- Contrôle de la capacité à gérer les objections et répondre aux questions difficiles

08h30 – 10h00 : Construction du pitch

- Structure d'un pitch efficace (elevator pitch, pitch 5 min, pitch 10 min)
- Les éléments clés à faire ressortir
- Techniques de storytelling entrepreneurial

10h00 – 10h15 : Pause

10h15 – 12h00 : Adaptation selon les interlocuteurs

- Adaptation du discours pour les banquiers
- Présentation aux investisseurs et business angels
- Pitch commercial pour les clients et partenaires

12h00 – 13h00 : Pause déjeuner

13h00 – 14h30 : Techniques de présentation impactante

- Communication verbale et non-verbale
- Gestion du stress et de la posture
- Supports visuels et outils de présentation (PowerPoint, Canva)

14h30 – 14h45 : Pause

14h45 – 17h00 : Entraînement au pitch et feedback

- Anticipation et traitement des objections
- Exercices de pitch devant le groupe avec feedback immédiat
- Simulations de Q&A et gestion des questions difficiles

JOUR 9 : DÉMARCHES D'IMMATRICULATION

Compétence visée : C9 - 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 spécifiques :

- Maîtriser l'ensemble des formalités obligatoires de création d'entreprise
- Savoir organiser et planifier les démarches dans le bon ordre
- Acquérir les connaissances des obligations post-crédation

Modalités pédagogiques :

- Atelier pratique : simulation complète des démarches d'immatriculation
- Exercice de planification : construction d'un rétroplanning personnalisé de création
- Mise en situation : accompagnement individualisé pour l'identification des démarches

Évaluation formative :

- Contrôle de l'exhaustivité et exactitude des démarches d'immatriculation identifiées
- Évaluation de la logique et réalisme du rétroplanning de création établi
- Vérification de la compréhension des obligations légales et réglementaires post-crédation

08h30 – 10h00 : Formalités juridiques

- Rédaction des statuts et choix des options
- Constitution du capital social et ouverture de compte
- Domiciliation de l'entreprise

10h00 – 10h15 : Pause

10h15 – 12h00 : Démarches administratives

- Publication de l'annonce légale
- Dépôt du dossier au greffe ou CFE (Centre de Formalités des Entreprises)
- Enregistrement INPI et protection de la marque (formulaire cerfa M0/P0)

12h00 – 13h00 : Pause déjeuner

Après-midi (3h30) : Obligations post-crédation

13h00 – 14h30 : Mise en conformité et obligations

- Obligations comptables et déclaratives
- Assurances obligatoires selon l'activité
- Réglementation spécifique au secteur (licences, autorisations)

14h30 – 14h45 : Pause

14h45 – 17h00 : Rétroplanning de création

- Établissement d'un rétroplanning de création personnalisé
- Identification des interlocuteurs clés (expert-comptable, avocat, banquier)
- Construction d'une check-list complète des démarches

JOUR 10 : SYNTHÈSE ET ÉVALUATION

Jour de synthèse

Objectifs spécifiques :

- Récapituler l'ensemble des compétences visées (C1 à C9)
- Réaliser une simulation d'exercice certificatif
- Recueillir les retours des participants et clôturer la formation

Modalités pédagogiques :

- Exposé interactif : synthèse transversale de l'ensemble des compétences
- Mise en situation professionnelle : simulation de la soutenance certificative
- Évaluation collective : partage des retours et des apprentissages
- Accompagnement individualisé : conseils personnalisés pour chaque projet

Évaluation formative :

- Observation de la capacité à mobiliser l'ensemble des compétences de façon transversale
- Évaluation de la qualité de la présentation orale lors de la simulation
- Vérification de la cohérence globale du projet entrepreneurial

08h30 – 10h00 : Synthèse des compétences C1 à C9

- Récapitulatif de la compétence C1 : Cohérence du projet
- Récapitulatif de la compétence C2 : Études de marché
- Récapitulatif de la compétence C3 : Business Model
- Récapitulatif de la compétence C4 : Statut juridique
- Récapitulatif de la compétence C5 : Rentabilité financière

10h00 – 10h15 : Pause

10h15 – 12h00 : Suite de la synthèse et vision globale

- Récapitulatif de la compétence C6 : Communication
- Récapitulatif de la compétence C7 : Aides à la création
- Récapitulatif de la compétence C8 : Présentation du projet
- Récapitulatif de la compétence C9 : Immatriculation
- Vision transversale de la conduite d'un projet de création d'entreprise

12h00 – 13h00 : Pause déjeuner

13h00 – 14h30 : Mise en situation professionnelle (simulation)

- Présentation orale du projet de création d'entreprise par chaque participant
- Simulation de soutenance devant un jury fictif
- Retours et conseils personnalisés

14h30 – 14h45 : Pause

14h45 – 16h30 : Collecte des retours et évaluation de la formation

- Évaluation à chaud de la formation par les participants
- Recueil des retours d'expérience et suggestions d'amélioration
- Tour de table des apprentissages clés et des points forts de la formation

16h30 – 17h00 : Clôture de la formation

- Remise des attestations de formation
- Informations sur les prochaines étapes vers la certification
- Conseils pour la poursuite du projet entrepreneurial