

# 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 :**

2 100 € 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.

### **08h30 – 10h00 : Analyser son profil entrepreneurial**

- Identification de ses aptitudes, compétences et motivations en lien avec le projet
- Analyse de ses contraintes personnelles : entourage, santé, besoins financiers
- Évaluation des contraintes administratives et réglementaires du secteur visé

### **10h00 – 10h15 : Pause**

### **10h15 – 12h00 : Valider la faisabilité du projet**

- Mise en cohérence des objectifs du projet avec ses capacités de financement
  - Construction d'une grille d'auto-évaluation entrepreneuriale personnalisée
  - Identification des points de vigilance et des axes de développement prioritaires
  - PROJET PROFESSIONNEL – Jalon 1 : Cadrage du projet
- ✓ Présentation du projet de création d'entreprise envisagé  
✓ Analyse personnelle des compétences, motivations et contraintes du porteur de projet

### **11h30 – 12h00 : Évaluation formative**

- Rédaction d'une fiche de faisabilité personnelle présentant les critères de validation du projet

### **12h00 – 13h00 : Pause déjeuner**

### **13h00 – 16h30 : Construire son dossier de faisabilité**

- Formalisation du périmètre du projet et de son positionnement initial
- Identification des risques et des leviers personnels pour la réussite du projet
- Préparation de l'argumentaire de faisabilité destiné aux partenaires potentiels

### **16h30 – 17h00 : Évaluation formative**

- Présentation orale synthétique du projet et de sa faisabilité personnelle

## JOUR 2 : ÉTUDES DE 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.

### **08h30 – 10h00 : Définir et analyser le marché**

- Identification et caractérisation du marché cible (taille, évolutions, acteurs)
- Analyse de la demande : segmentation clients, comportements d'achat, attentes
- Construction des personae représentant le cœur de cible

### **10h00 – 10h15 : Pause**

### **10h15 – 12h00 : Analyser la concurrence et l'environnement**

- Cartographie des concurrents directs et indirects avec analyse de leurs forces et faiblesses
  - Analyse PESTEL de l'environnement du projet (politique, économique, social, technologique)
  - Identification des opportunités et menaces du marché cible
  - PROJET PROFESSIONNEL – Jalon 2 : Étude de marché
- ✓ Présentation structurée de l'étude de marché réalisée : définition du marché, analyse de la demande, de l'offre et de l'environnement
- ✓ Identification des personae et positionnement concurrentiel de l'offre

### **11h30 – 12h00 : Évaluation formative**

- Restitution d'une synthèse d'étude de marché intégrant offre, demande et environnement

### **12h00 – 13h00 : Pause déjeuner**

### **13h00 – 16h30 : Positionner son offre sur le marché**

- Formalisation du positionnement de l'offre en réponse aux besoins identifiés
- Définition de la proposition de valeur différenciante du projet
- Validation de l'adéquation offre/demande à partir des données collectées

### **16h30 – 17h00 : Évaluation formative**

- Présentation de la carte de positionnement concurrentiel et des personae identifiés

## 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.

### **08h30 – 10h00 : Comprendre et utiliser le Business Model Canvas**

- Présentation et appropriation des 9 blocs du Business Model Canvas
- Identification des partenaires clés, activités clés et ressources clés du projet
- Définition de la proposition de valeur et des canaux de distribution

### **10h00 – 10h15 : Pause**

### **10h15 – 12h00 : Compléter et affiner le Business Model**

- Définition de la relation commerciale, de la clientèle cible et des sources de revenus
  - Structuration de la grille de coûts et analyse de la viabilité du modèle économique
  - Adaptation de l'offre à un public en situation de handicap (accessibilité, inclusion)
  - PROJET PROFESSIONNEL – Jalon 3 : Business Model Canvas
- ✓ Présentation du Business Model Canvas complet du projet, incluant une adaptation de l'offre à un public en situation de handicap
- ✓ Argumentation des choix effectués pour chaque bloc du canvas

### **11h30 – 12h00 : Évaluation formative**

- Présentation et défense d'un Business Model Canvas complet et cohérent

### **12h00 – 13h00 : Pause déjeuner**

### **13h00 – 16h30 : Tester et ajuster le Business Model**

- Analyse des hypothèses clés du modèle et identification des risques associés
- Simulation de scénarios alternatifs pour renforcer la robustesse du modèle
- Formalisation du Business Model dans le rapport de projet professionnel

### **16h30 – 17h00 : Évaluation formative**

- Critique croisée des Business Models entre participants avec propositions d'amélioration

## 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.

### 08h30 – 10h00 : Panorama des statuts juridiques

- Présentation comparative des principales formes juridiques : EI, EURL, SARL, SAS, SASU
- Analyse des critères de choix : régime fiscal, régime social, responsabilité, capital
- Formalités de création et obligations légales associées à chaque statut

### 10h00 – 10h15 : Pause

### 10h15 – 12h00 : Choisir son statut juridique

- Application des critères de choix au projet de création du participant
  - Analyse des implications fiscales et sociales du statut retenu
  - Étude des formalités spécifiques liées au statut choisi et calendrier prévisionnel
  - PROJET PROFESSIONNEL – Jalon 4 : Choix du statut juridique
- ✓ Présentation et justification du statut juridique retenu pour le projet  
✓ Analyse comparative des options envisagées et argumentation du choix final

### 11h30 – 12h00 : Évaluation formative

- Rédaction d'une note de synthèse justifiant le choix du statut juridique retenu

### 12h00 – 13h00 : Pause déjeuner

### 13h00 – 16h30 : Approfondir les implications du statut retenu

- Rédaction des éléments clés des statuts de l'entreprise (objet social, capital, gouvernance)
- Identification des obligations comptables, fiscales et sociales du gérant ou président
- Intégration du statut juridique dans le rapport de projet professionnel

### 16h30 – 17h00 : Évaluation formative

- Présentation des statuts type et des obligations afférentes au statut choisi

## 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.

### 08h30 – 10h00 : Estimer le chiffre d'affaires prévisionnel

- Méthodologie de construction du CA prévisionnel à partir des données marché
- Identification et calcul des charges fixes et variables (frais de fonctionnement, investissements)
- Calcul du seuil de rentabilité et analyse du point mort

### 10h00 – 10h15 : Pause

### 10h15 – 12h00 : Élaborer les documents financiers prévisionnels

- Construction du compte de résultat prévisionnel sur 3 ans sous Excel
  - Établissement du plan de trésorerie mensuel la première année
  - Évaluation des besoins en fonds de roulement et des ressources de financement nécessaires
  - PROJET PROFESSIONNEL – Jalon 5 : Données financières
- ✓ Présentation des éléments financiers du projet : CA prévisionnel, seuil de rentabilité, ressources nécessaires
- ✓ Analyse de la viabilité et de la pérennité économique du projet sur 3 ans

### 11h30 – 12h00 : Évaluation formative

- Présentation d'un tableau financier prévisionnel cohérent avec les hypothèses du projet

### 12h00 – 13h00 : Pause déjeuner

### 13h00 – 16h30 : Analyser et présenter la rentabilité du projet

- Analyse de sensibilité : impact des variations de CA ou de charges sur la rentabilité
- Identification des indicateurs clés de performance financière (KPI) à suivre
- Intégration des données financières complètes dans le rapport de projet professionnel

### 16h30 – 17h00 : Évaluation formative

- Analyse critique des prévisions financières avec identification des risques et leviers de rentabilité

## 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.

### 08h30 – 10h00 : Définir sa stratégie de communication

- Analyse des canaux de communication adaptés à chaque profil de persona identifié
- Comparatif des réseaux sociaux (LinkedIn, Instagram, Facebook, TikTok) selon les cibles
- Définition d'une ligne éditoriale cohérente avec l'identité de la marque

### 10h00 – 10h15 : Pause

### 10h15 – 12h00 : Construire son plan de communication

- Élaboration d'un calendrier éditorial adapté aux objectifs commerciaux
  - Création de contenus types : visuels, posts, messages clés pour les canaux retenus
  - Définition des indicateurs de performance (reach, engagement, conversion) pour mesurer l'impact
  - PROJET PROFESSIONNEL – Jalon 6 : Stratégie de communication
- ✓ Présentation des canaux de communication retenus et justification de leur pertinence au regard des personae
- ✓ Présentation de la ligne éditoriale et d'exemples de contenus adaptés

### 11h30 – 12h00 : Évaluation formative

- Présentation d'un mini plan de communication avec canaux, messages clés et indicateurs de suivi

### 12h00 – 13h00 : Pause déjeuner

### 13h00 – 16h30 : Déployer sa présence digitale

- Optimisation du profil LinkedIn et des pages entreprise sur les réseaux choisis
- Atelier pratique : création de posts et de visuels pour le lancement de l'activité
- Intégration de la stratégie de communication dans le rapport de projet professionnel

### 16h30 – 17h00 : Évaluation formative

- Présentation d'un kit de lancement communication prêt à l'emploi pour le projet

## 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.

### **08h30 – 10h00 : Identifier les dispositifs d'aide à la création**

- Présentation des principaux dispositifs : ACRE, NACRE, CAPE, BPI France, prêt d'honneur solidaire
- Analyse des conditions d'éligibilité et des montants mobilisables pour chaque dispositif
- Présentation des acteurs institutionnels : Pôle Emploi, Chambres de Commerce, France Active

### **10h00 – 10h15 : Pause**

### **10h15 – 12h00 : Construire son plan de financement avec les aides**

- Évaluation de l'éligibilité du projet aux différentes aides identifiées
  - Construction d'un plan de financement intégrant les aides mobilisables
  - Démarches pratiques : constitution des dossiers de demande d'aide
  - PROJET PROFESSIONNEL – Jalon 7 : Plan d'aides financières
- ✓ Présentation des dispositifs d'aide auxquels le projet est éligible avec justification  
✓ Intégration des aides identifiées dans le plan de financement global du projet

### **11h30 – 12h00 : Évaluation formative**

- Présentation d'une cartographie des aides mobilisables pour le projet avec plan d'action

### **12h00 – 13h00 : Pause déjeuner**

### **13h00 – 16h30 : Préparer les demandes d'aide**

- Atelier pratique : rédaction des éléments clés d'un dossier ACRE ou prêt d'honneur
- Simulation d'entretien avec un organisme d'aide : présentation du projet et des besoins
- Intégration du plan de financement complet dans le rapport de projet professionnel

### **16h30 – 17h00 : Évaluation formative**

- Présentation orale du plan de financement en simulant une demande de financement

## 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.

### 08h30 – 10h00 : Structurer son pitch de présentation

- Identification des composantes clés d'un argumentaire percutant : environnement, origine du projet, description de l'offre
- Adaptation du discours selon l'interlocuteur : banquier, investisseur, partenaire, client, organisme public
- Techniques de storytelling entrepreneurial pour captiver et convaincre

### 10h00 – 10h15 : Pause

### 10h15 – 12h00 : Rédiger et affiner l'argumentaire

- Rédaction de l'argumentaire écrit : présentation du porteur, du projet, du marché et de la clientèle cible
  - Construction d'un support de présentation visuel (PowerPoint) synthétique et professionnel
  - Entraînement à la présentation orale avec feedback du formateur et du groupe
  - PROJET PROFESSIONNEL – Jalon 8 : Argumentaire de projet
- ✓ Présentation de l'argumentaire complet du projet comprenant : environnement, porteur, offre, marché, clientèle et statut juridique
- ✓ Simulation d'un pitch de 5 minutes devant le groupe avec questions-réponses

### 11h30 – 12h00 : Évaluation formative

- Pitch de présentation de 5 minutes suivi d'une session de questions-réponses simulant un jury

### 12h00 – 13h00 : Pause déjeuner

### 13h00 – 16h30 : Maîtriser la communication orale et écrite du projet

- Ateliers de communication : gestion du stress, posture, regard, rythme de parole
- Simulation d'entretiens avec différents interlocuteurs types (banquier, investisseur, client)
- Finalisation de l'argumentaire écrit et du support de présentation pour le dossier final

### 16h30 – 17h00 : Évaluation formative

- Présentation finale de l'argumentaire adapté à deux interlocuteurs distincts avec analyse des ajustements effectués

## 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.

### 08h30 – 10h00 : Connaître les étapes d'immatriculation

- Présentation des étapes clés : rédaction des statuts, constitution du capital social, publication de l'annonce légale
- Enregistrement sur le guichet unique INPI : procédure, délais et documents requis
- Présentation des formulaires CERFA (M0/P0) et des pièces justificatives nécessaires

### 10h00 – 10h15 : Pause

### 10h15 – 12h00 : Simuler les démarches d'immatriculation

- Simulation de la procédure d'immatriculation sur le guichet unique INPI
  - Rédaction des éléments constitutifs des statuts selon le statut juridique retenu
  - Calcul des frais d'immatriculation et des coûts annexes (annonce légale, honoraires)
  - PROJET PROFESSIONNEL – Jalon 9 : Plan d'immatriculation
- ✓ Présentation des étapes d'immatriculation mises en œuvre ou prévues pour le projet  
✓ Présentation du calendrier prévisionnel des démarches administratives et des organismes impliqués

### 11h30 – 12h00 : Évaluation formative

- Présentation d'un plan d'action d'immatriculation détaillé avec étapes, délais et organismes concernés

### 12h00 – 13h00 : Pause déjeuner

### 13h00 – 16h30 : Finaliser le dossier de projet professionnel

- Structuration finale du rapport écrit selon le plan type fourni par CréActifs
- Vérification de la cohérence et de la complétude du dossier (toutes les composantes C1 à C9)
- Préparation du support de présentation orale et simulation de soutenance avec feedback du formateur

### 16h30 – 17h00 : Évaluation formative

- Simulation complète de la soutenance finale avec jury fictif et retours détaillés

## **JOUR 10 : PASSAGE DE L'EXAMEN DE CERTIFICATION (HORS TEMPS DE FORMATION)**

À l'issue de la formation, le stagiaire s'engage à se présenter à l'examen de certification dans un délai de 15 à 20 jours calendaires suivant la fin de la formation.

**Matin : Épreuve – Soutenance du Projet Professionnel**

### **08h30 – 12h00 : Soutenance orale du projet de création d'entreprise**

- Remise du rapport écrit complet au jury d'évaluation
- Présentation orale contextualisant le projet avec l'activité professionnelle du candidat
- Challenge par le jury sur les composantes du projet (marché, finances, statut, communication, immatriculation)

### **12h00 – 14h00 : Pause déjeuner**

**Après-midi : Entretien de suivi avec le professionnel accompagnateur**

### **14h00 – 17h00 : Bilan du parcours d'accompagnement**

- Restitution des observations du professionnel ayant suivi le candidat pendant 6 mois
- Évaluation de la progression du candidat sur l'ensemble des compétences du référentiel RS7004
- Délibération du jury et notification des résultats de certification