



Conduire un projet de création d'entreprise

Formation certifiante inscrite à France Compétences sous le n° RS7004

Date d'échéance de l'enregistrement 31-01-2028

Date de dernière délivrance possible de la certification 30-07-2028

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

Certificateur
CREACTIFS

L'objectif de cette formation est d'accompagner pas à pas les futurs créateurs d'entreprise dans la construction et la mise en œuvre de leur projet, en abordant dans le détail les aspects juridiques, financiers, comptables et commerciaux indispensables à la réussite de la création d'entreprise.

PUBLIC VISÉ Entrepreneurs souhaitant concevoir et conduire un projet de création d'entreprise.	PRÉ-REQUIS Maîtrise des outils bureautiques (traitement de texte, navigation internet, tableur). Aisance dans le rédactionnel et le traitement de données chiffrées.
MODALITES PÉDAGOGIQUES / ORGANISATION Formation réalisée en présentiel dans les locaux de Foxy's Formation à : Soisy-sous-Montmorency - Paris 11 ^{ème} - Parthenay Groupe de 3 à 6 participants.	DURÉE 49 heures – 7 jours non consécutifs sur 4 semaines.
	TARIFS PAR PARTICIPANTS 40 € /heure - Coût global par participant : 1 960€
DÉLAIS ET MODALITÉS D'ACCÈS Via le CPF : la formation est accessible sous minimum 11 jours ouvrés après inscription sur la plateforme et émission d'un devis. Via un cofinancement CPF et France Travail : le délai est de 21 jours ouvrés au minimum (11 j CPF + 10 j France Travail). Via un financement France Travail : le délai moyen d'instruction d'un dossier est de 4 semaines. Via un financement Entreprise : le délai d'instruction est au minimum de 15 jours. Via un financement sur fonds propres : la formation est accessible de suite ou après le délai légal de rétractation de 14 jours calendaires.	
Lien CPF – Formation à Paris : https://www.moncompteformation.gouv.fr/espace-prive/html/#/formation/recherche/79365016900030_ACR_49H_GROUPE/79365016900030_ACR_49H_GROUPE	
Lien CPF – Formation à Soisy/Enghien : https://www.moncompteformation.gouv.fr/espace-prive/html/#/formation/recherche/79365016900030_ACR_49H_GROUPE/79365016900030_ACR_49H_G Soisy	

OBJECTIFS PEGADOGIQUES

- Organiser les étapes de la création de son entreprise
- Confirmer son projet de création et identifier ses atouts mobilisables
- Se situer sur son marché
- Définir son plan marketing
- Positionner son projet de création d'entreprise
- Consolider son projet : aides possibles, interlocuteurs, délais de création
- Connaître les notions de base de la gestion d'une entreprise impactant les choix de création
- Choisir son statut
- Construire son prévisionnel financier
- Développer sa communication commerciale
- Argumenter son projet en s'appuyant sur son business plan
- Finaliser son projet : prévenir les risques, définir son ambition, initiation à la RSE
- Présenter son projet et passer à l'action



PROGRAMME

Module 1 – Organiser les étapes de la création de son entreprise – en présentiel 4h

Objectifs pédagogiques :

- Connaître les étapes de la création d'entreprise
- Se situer dans l'avancement du projet
- Être capable d'analyser et présenter son projet

Contenu :

Découvrir les étapes de la création d'entreprise : 8 étapes – 24 actions à mettre en place.

Identifier les aspects techniques et les aspects humains d'un projet de création d'entreprise.

Connaître les différents interlocuteurs, les démarches à réaliser en ligne ou en physique, les formulaires à transmettre.

Découvrir la méthode projet pour conduire sa création d'entreprise.

Présentation de l'évaluation « fil rouge » sous format « Business Model CANVAS ».

Atelier pratique : Mise en situation de découverte des étapes de la création : Fresque d'entreprendre. Travaux autour de la méthode projet QQCOQP. Présenter son projet selon la méthode de questionnement.

Supports pédagogiques :

Chaque point du programme est développé dans un ouvrage en impression papier qui vous sera remis en début de formation. Cet ouvrage a été construit et rédigé par M. Patrick MARTINE, Expert en création et en développement d'entreprise depuis plus de 20 ans.

Un classeur avec les fiches de travail et les exercices vous sera remis en début de formation.

Supports pédagogiques, exercices intersessions, évaluations :

Supports pédagogiques : La méthode projet QQCOQP. Grille d'analyse de projet. Les démarches administratives de la création d'une entreprise.

Exercices à finaliser : compléter la grille d'analyse de projet.

Évaluation « fil rouge » sous format « BM CANVAS »

Module 2 – Confirmer son projet de création – en présentiel 3h

Objectifs pédagogiques :

- Connaître les compétences de l'entrepreneuriat
- Situer ses compétences et définir les axes de progrès
- Définir sa motivation - vision de son projet

Contenu :

Les principales compétences indispensables à un chef d'entreprise.

Analyser la clarté et la crédibilité de son projet.

Mieux se connaître, identifier ses forces, identifier ses axes d'améliorations.

Atelier pratique : Tests spécialisés sur les compétences entrepreneuriales. Construction personnelle de son ambition/projet.

Supports pédagogiques, exercices intersessions, évaluations :

Supports pédagogiques : Méthode DISC.

Exercices à finaliser : Mapping de l'avancement de son projet avec « BM CANVAS »

Évaluation « fil rouge » sous format « BM CANVAS »

Module 3 – Se situer sur son marché – en présentiel 3h

Objectifs pédagogiques :

- Être en capacité de réaliser une étude de marché personnalisée

Contenu :

Les étapes de la réalisation d'une étude de marché

La collecte d'informations - Les chiffres clés du marché - L'analyse des résultats

Atelier pratique : Construction d'une fiche de recueil des données de son marché – Réalisation d'une fiche PESTEL de son projet.

Supports pédagogiques, exercices intersessions, évaluations :

Supports pédagogiques : Module PESTEL -

Exercices à finaliser : Fiche recueil des données de son marché – Finalisation de la fiche PESTEL de son projet.

Évaluation « fil rouge » sous format « BM CANVAS »

Module 4 – Définir son plan marketing – en présentiel 4h

Objectifs pédagogiques :

- Être en capacité d'établir son plan marketing

Contenu :

Le marketing stratégique et opérationnel

L'analyse de la concurrence

Le marketing mixte : la règle des 4 P

La rédaction d'une synthèse exploitable.

Atelier pratique :

Lister les actions à mener pour construire son plan marketing. Décrire ses « Persona ». Décrire au moins un « Persona » d'un public en situation de handicap et travailler sur une offre inclusive et adaptée.

Identification des éléments de différenciation de son produit ou service.

Supports pédagogiques, exercices intersessions, évaluations :

Supports pédagogiques : Méthode 4P et SWOT - Etude de cas pratique.

Module PERSONA - Module PSH : Persona - offres inclusives, adaptées...

Module Valeur ajoutée « ce que j'apporte » (Comment identifier les besoins de ses clients)

Module Concurrence

Exercices à finaliser : les « Persona » de son projet, les éléments de différenciation de son produit ou service.

Évaluation « fil rouge » sous format « BM CANVAS »

Module 5 - Positionner son projet de création d'entreprise – en présentiel 3,5h

Objectifs pédagogiques :

- Recueillir les informations nécessaires et préalables à la création de l'entreprise pour permettre une mise en situation des plus proches à celle qui sera à mener à terme.

Contenu :

Les valeurs de son projet et celle du marché. L'adaptation par la différenciation et la mise en évidence de ses valeurs.

Présentation de la méthode IKIGAI et ses 4 dimensions : ce qui te plaît, sur quoi tu es doué, tes valeurs et tes rapports aux autres, sur quoi et combien tu veux être rémunéré.

Atelier pratique :

Les outils d'aide à l'analyse de son projet et de ses attentes de créateur d'entreprise : questionnaires, échanges, grille de SOLAZZI.

Supports pédagogiques, exercices intersessions, évaluations :

Supports pédagogiques : Module IKIGAI : les 4 dimensions de la méthode IKIGAI et la grille de SOLAZZI.

Exercices à finaliser :

Collecter des éléments de la concurrence.

Lister les valeurs de son projet avec la méthode IKIGAI et la transcrire dans son projet.

Compléter le CANVAS projet sur le marketing.

Évaluation « fil rouge » sous format « BM CANVAS »

Module 6 - Consolider son projet : aides possibles, interlocuteurs, délais de création – en présentiel 3,5h

Objectifs pédagogiques :

- Identifier les avantages et les aides financières possibles à son projet.
- Évaluer le risque financier, juridique de son projet.

Contenu :

Les avantages en fonction de sa situation personnelle et de son statut : social, fiscal...

Les aides financières : région, innovation, prêts divers, les cagnottes en ligne

Atelier pratique :

Calcul des aides en fonction de sa situation.

Se projeter sur la construction de son prévisionnel financier : utilisation d'un fichier Excel paramétré.

Comment calculer son risque financier.

Identifier les aides possibles et connaître les modalités de demandes.

Supports pédagogiques, exercices intersessions, évaluations :

Supports pédagogiques : Les différentes aides à la création d'entreprise. Mapping des étapes de création et des délais à prévoir. Les différents interlocuteurs d'un projet de création ses les aspects fiscaux, juridiques, comptables... Les financeurs et les différents financements.

Exercices à finaliser : Ébauche de son prévisionnel financier avec les éléments collectés.

Évaluation « fil rouge » sous format « BM CANVAS »

Module 7 - Connaître les notions de base de la gestion d'une entreprise impactant les choix de création – en présentiel 4h

Objectifs pédagogiques :

Acquérir les notions essentielles en gestion d'entreprise et en comptabilité indispensables dans le choix de son futur statut.

Contenu :

L'utilité de la comptabilité. Les notions de bilan et de comptes de résultats.

Les différences entre le bénéfice, le résultat comptable, la trésorerie, la rémunération du dirigeant.

La détermination des charges variables et des frais fixes.

La gestion de la TVA.

Le plan de financement de départ.

Atelier pratique :

Réalisation d'une 1ère approche du plan d'investissement et des charges fixes du projet.

Supports pédagogiques, exercices intersessions, évaluations :

Supports pédagogiques : Le bilan et les comptes de résultats. Charges fixes et charges variables.

Exercices à finaliser : Ébauche d'un plan d'investissement simplifié

Évaluation « fil rouge » sous format « BM CANVAS »

Évaluation intermédiaire de satisfaction via Digiforma.

Module 8 - Choisir son statut – en présentiel 3h

Objectifs pédagogiques :

- Motiver le choix de son statut juridique.
- Connaître les incidences financières de son choix.

Contenu :

Les différents statuts juridiques possibles.

L'analyse des avantages et des inconvénients des différents statuts dans le cadre de son projet.

La compréhension et les enjeux des statuts en société.

Approfondissement d'un ou plusieurs statuts selon les projets des stagiaires (personnalisation)

Le statut de micro entrepreneur ou la coopérative d'activité et d'emploi.

La création d'une société (EURL ou SASU)

Analyse des avantages et des inconvénients,

Des astuces possibles (ex débours en microentreprise, le compte d'associé en société etc...)

Atelier pratique :

Exercices d'analyses comparatives entre les statuts pour faciliter son positionnement.

Etude approfondie d'un ou deux statuts selon les projets des stagiaires

Supports pédagogiques, exercices intersessions, évaluations :

Supports pédagogiques : Dossier sur les différents statuts. La rémunération des dirigeants TNS ou salariés.

Exercices à finaliser : Réalisation d'une simulation de résultat selon son choix de statut.

Évaluation « fil rouge » sous format « BM CANVAS »

Module 9 - Construire son prévisionnel financier – en présentiel 5h

Objectifs pédagogiques :

- Être capable de réaliser son prévisionnel financier.
- Déterminer son prix de revient, son point mort.

Contenu :

Détermination de son objectif de volume d'activité sur 3 ans.

Le Plan de financement et les investissements de départ.

Le compte d'exploitation prévisionnelle (mensuel et pluriannuel).

Les Annexes : tableaux d'amortissements (immobilisations), tableaux de remboursement d'emprunt, mode de calcul du chiffre d'affaires prévisionnel, seuil de rentabilité, soldes intermédiaires de gestion).

Atelier pratique :

Construction pas à pas de son prévisionnel financier en utilisant un fichier Excel paramétré pour faciliter les calculs et les correctifs futurs.

Supports pédagogiques, exercices intersessions, évaluations :

Supports pédagogiques : 1 – Réaliser le prévisionnel financier sous format Excel : cas pratique commun.

2 – Réaliser le prévisionnel financier sous format Excel : cas pratique personnel.

Les notions abordées sous forme de quiz, définitions, mots croisés, carrousel...

Exercices à finaliser : Ébauche d'un prévisionnel financier sur un fichier Excel paramétré

Évaluation « fil rouge » sous format « BM CANVAS »

Module 10 - Développer sa communication commerciale – en présentiel 6h

Objectifs pédagogiques :

- Construire son plan d'action commerciale

Contenu :

L'organisation de son activité commerciale pour atteindre le chiffre d'affaires défini

L'image de l'entreprise : le nom, la domiciliation, le logo ...

Les supports de communication physiques et digitaux.

La rédaction des contenus commerciaux avec l'utilisation de l'IA (ChatGPT) : réalisation de prompts avec la méthode avec AIDA.

Présentation d'outils de créations audiovisuelles promotionnelles accessibles aux néophytes grâce à la technologie utilisant l'IA.

Les stratégies de communication Outbound, Inbound adaptées aux objectifs et aux cibles clients.

Atelier pratique : L'ébauche de son plan d'actions commerciales.

Supports pédagogiques, exercices intersessions, évaluations :

Supports pédagogiques : Les bases de la communication promotionnelle d'entreprise.

Exercices à finaliser : le plan d'actions commerciales de démarrage d'activité

Évaluation « fil rouge » sous format « BM CANVAS »

Module 11 - Argumenter son projet en s'appuyant sur son business plan – en présentiel 5h

Objectifs pédagogiques :

Rédiger son business plan pour l'utiliser comme outil de négociation auprès des différents interlocuteurs impactant le projet.

Contenu :

Rédaction d'argumentaires adaptés aux différents interlocuteurs.

Atelier pratique :

Finalisation des documents sous format « BM CANVAS ».

Supports pédagogiques, exercices intersessions, évaluations :

Supports pédagogiques : Les différentes possibilités de rédaction d'un business plan. Module « Rédaction du « summary » de présentation adapté à différents interlocuteurs.

Exercices à finaliser : rédaction du Business plan.

Évaluation « fil rouge » sous format « BM CANVAS »

Module 12 - Finaliser son projet : prévenir les risques, définir son ambition, initiation à la RSE – en présentiel 2h

Objectifs pédagogiques :

- Connaître les nouveaux enjeux dans les entreprises, la RSE, entreprise à mission
- Initiation au patrimoine du chef d'entreprise
- Connaître les risques de la création d'entreprise

Contenu :

Les éléments de rémunération du chef d'entreprise, les moyens de minimiser les risques et/ou de les compléter.

La gestion du risque de la création d'entreprise. Comment agir en cas de difficultés.

Connaître les nouvelles orientations des entreprises : la RSE, entreprise à mission, le « bilan carbone » ...

Atelier pratique :

La pyramide des risques financiers

Supports pédagogiques, exercices intersessions, évaluations :

Supports pédagogiques : La RSE. La pyramide des risques financiers. La gestion des difficultés d'entreprise. ISO 26000 : Les 7 principes de la norme et les dispositifs financiers d'accompagnement.

Exercices à finaliser :

Évaluation « fil rouge » sous format « BM CANVAS »

Module 13 - Passer à l'action - Savoir présenter son projet – en présentiel 3h**Objectifs pédagogiques :**

- Savoir présenter son projet à différents interlocuteurs.
- Créer son entreprise

Contenu :

La méthode POST IT pour présenter son projet en 5 mn.

Les démarches de création et les cadres réglementaires à respecter. Comment se faire accompagner et par qui.

Le plan d'actions de la création de son entreprise.

Atelier pratique :

Présenter son projet à l'oral à un interlocuteur financier ou expert-comptable.

Supports pédagogiques :

Chaque point du programme est développé dans un ouvrage en impression papier qui vous sera remis en début de formation. Cet ouvrage a été construit et rédigé par M. Patrick MARTINE, Expert en création et en développement d'entreprise depuis plus de 20 ans.

Un classeur avec les fiches de travail et les exercices vous sera remis en début de formation.

MODALITÉS D'ÉVALUATION**Modalités d'évaluation préformation :**

Entretien avec l'équipe pédagogique pour évaluer les prérequis. Entretien avec le formateur pour évaluer la cohérence du projet de création.

Modalités d'évaluation formative :

Réalisation d'un « BM CANVAS » et évaluation par le formateur sur une grille de reporting pour chaque module.

Présentation du pitch de son projet de création.

Évaluation de satisfaction des stagiaires via Digiforma.

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.

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).
- Son business Model présentant une offre adaptée à un public en situation de handicap.
- Le statut juridique choisi.
- Les différents éléments financiers calculés (CA prévisionnel, seuil de rentabilité, ressources nécessaires ...)
- Les moyens de communications à mettre en œuvre lui permettant de faire connaître son offre au public visé.
- Les dispositifs d'aides auxquels l'entreprise est éligible.
- Un argumentaire de présentation commerciale.
- Le candidat réalise une présentation succincte des différentes étapes mises en œuvre ou prévues pour immatriculer son entreprise.

Le candidat est évalué sur la qualité du contenu du rapport, la faisabilité du projet envisagé mais également sur sa forme.

CERTIFICATION

La formation prépare à la certification **Conduire un projet de création d'entreprise** enregistrée au RS le 31/01/2025 sous le n° **7004** et délivrée à **CRÉACTIF**.

ACCESSIBILITÉ DE LA FORMATION AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

L'adaptation de la formation aux publics en situation de handicap est examinée au cas par cas par l'équipe pédagogique et avec notre partenaire handicap l'association L'Adapt 95 si nécessaire.

Contact référent : Sandrine Touzani – Téléphone : 01 85 11 11 18 – Mail : formation@foxys.fr

COMPÉTENCES VISÉES

- 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.
- 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.
- 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.
- 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.
- 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.
- 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.
- 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.
- 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.
- 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.