

Formation en création d'entreprise

Conduire un projet de création d'entreprise



1-3 mois

Certifiante

100% en ligne

Apprenez à créer et structurer votre entreprise grâce à une formation professionnalisaante et concrète.



Cette formation professionnalisaante vous guide à chaque étape de votre projet de création d'entreprise. Vous apprendrez à structurer votre projet, analyser votre marché, choisir un statut juridique adapté, évaluer la rentabilité de votre activité et présenter efficacement votre projet à des partenaires. À l'issue du parcours, vous validez vos compétences avec la certification officielle RS7004



LES INFORMATIONS CLEFS

DURÉE

42 heures de formation

35h de cours vidéo accessibles à tout moment
7h de sessions d'accompagnement (individuel ou collectif)

FORMAT

100 % en ligne, à votre rythme, sur **1 à 3 mois**
Accès illimité aux contenus même après certification
Accompagnement par un **formateur attitré**
Accès à une **communauté active**
Préparation au passage de la **certification incluse**
Présence à l'examen obligatoire

LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- 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.

MODULE 1 : EXPLORER LA COMPATIBILITÉ PERSONNELLE ET LA VIABILITÉ HUMAINE DU PROJET ENTREPRENEURIAL

1.1 – Prendre conscience de ses atouts entrepreneuriaux

- Auto-évaluer ses compétences et aptitudes à entreprendre
- Analyser ses motivations à la lumière des réalités du portage de projet
- Identifier les écarts entre son profil et les exigences du projet

1.2 – Croiser ambitions personnelles et contraintes

- Recenser les contraintes personnelles pouvant influencer la conduite du projet
- Définir ses aspirations à court, moyen et long terme
- Prioriser ses objectifs et évaluer leur alignement avec le projet

1.3 – Mesurer la faisabilité humaine du projet

- Confronter ses ressources personnelles avec les exigences du projet
- Utiliser des outils d'analyse pour évaluer la viabilité humaine
- Prendre une décision éclairée quant à la poursuite du projet

MODULE 2 : COMPRENDRE SON MARCHÉ ET POSITIONNER SON OFFRE

2.1 – Mener une étude de marché ciblée

- Identifier les attentes de son public cible
- Réaliser des enquêtes de terrain (entretiens, questionnaires, observations...)
- Dégager les dynamiques du secteur d'activité

2.2 – Évaluer l'environnement concurrentiel

- Cartographier les différents acteurs du marché
- Identifier les leviers de différenciation à partir des offres existantes
- Utiliser des outils d'analyse simples pour comprendre son positionnement

2.3 – Déterminer son positionnement stratégique

- Formuler une proposition de valeur claire
- Choisir une stratégie de prix, d'image et de services cohérente
- Argumenter ses choix à partir des données recueillies

2.4 – Formaliser son modèle économique

- Utiliser le Business Model Canvas pour structurer son projet
- Définir les segments clients, canaux, revenus et partenaires clés

Intégrer des ajustements spécifiques aux situations de handicap si besoin

MODULE 3 : CHOISIR LA BONNE STRUCTURE ET MODÉLISER LA VIABILITÉ FINANCIÈRE DU PROJET

3.1 – Opter pour une structure juridique adaptée

- Comparer les principaux statuts juridiques (micro-entreprise, SAS, SARL...)
- Évaluer les incidences fiscales, sociales et organisationnelles de chaque option
- Identifier les démarches administratives liées à chaque statut

3.2 – Apprécier la rentabilité potentielle du projet

- Construire des hypothèses de chiffre d'affaires cohérentes
- Recenser les charges fixes et variables
- Calculer le seuil de rentabilité et les marges prévisionnelles

3.3 – Identifier les besoins de financement

- Estimer les investissements de démarrage
- Évaluer les frais mensuels nécessaires au fonctionnement
- Déterminer les besoins en fonds de roulement et en trésorerie

3.4 – Élaborer un budget prévisionnel simplifié

- Rédiger un compte de résultat prévisionnel
- Construire un plan de financement de démarrage
- Interpréter les principaux indicateurs financiers

MODULE 4 : CONSTRUIRE SON PLAN DE LANCEMENT ET VALORISER SON PROJET

4.1 – Définir une stratégie de communication pertinente

- Déterminer ses cibles (personae) et leurs usages médias
- Sélectionner les canaux les plus appropriés à ses objectifs (digital, print, événementiel...)
- Élaborer une ligne éditoriale cohérente avec le positionnement de l'entreprise

4.2 – Identifier les soutiens à la création d'entreprise

- Repérer les aides disponibles à l'échelle locale et nationale
- Vérifier l'éligibilité aux dispositifs (ACRE, ARCE, NACRE...)
- Préparer les justificatifs et pièces nécessaires aux demandes

4.3 – Présenter efficacement son projet

- Construire un argumentaire percutant pour différents publics (financeurs, partenaires...)
- Créer des supports visuels simples pour appuyer son discours
- Travailler sa communication orale et non verbale

4.4 – Finaliser les démarches de création

- Suivre les étapes d'enregistrement de l'entreprise auprès des organismes compétents
- Remplir les formulaires administratifs liés à la création (statuts, P0, M0...)
- S'assurer du respect des délais et obligations réglementaires

LES MODALITÉS D'ÉVALUATION

Evaluation :

L'épreuve de certification se déroule exclusivement en visioconférence et comprend deux étapes :

- **Transmission du dossier de certification**

Le candidat transmet un dossier de présentation de son projet de création d'entreprise, accompagné d'annexes (facultatives), une semaine avant la date de l'épreuve.

- **Soutenance orale devant un jury professionnel**

Le jour de l'épreuve, le candidat présente son projet selon le découpage suivant :

- 20 minutes de présentation du projet entrepreneurial à l'aide d'un support type PowerPoint.
- 10 minutes d'échange avec le jury, sous forme de questions-réponses.

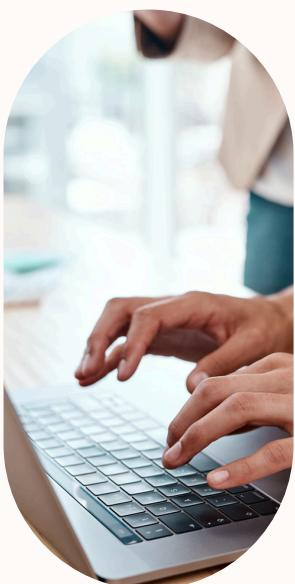
Le candidat doit démontrer sa capacité à structurer un projet viable et à le présenter de manière claire, stratégique et argumentée.

Conditions de réalisation :

A l'issue de sa formation et dans un délai de 1 mois maximum, le candidat devra remettre la présentation écrite de sa stratégie de communication et éditoriale à l'organisme.

Tout au long de la formation le candidat réalise des exercices pratiques appliqués à un cas concret : sa propre future entreprise. Ces exercices sont à réaliser puis à transmettre à son formateur attitré, afin de garantir une montée en compétences progressive et solide.

PRÉREQUIS



Cette formation s'adresse à toute personne souhaitant entreprendre et porter un projet de création d'entreprise, quel que soit son parcours ou son secteur d'activité.

Il est important néanmoins de :

- Être porteur d'un projet de création d'entreprise.
- Maîtriser les outils bureautiques essentiels tels que le traitement de texte, la navigation sur internet et les tableurs.
- Posséder une aisance rédactionnelle ainsi qu'une capacité à analyser et traiter des données chiffrées.
- Disposer d'un ordinateur (PC ou Mac) et d'une connexion Internet haut-débit.

[En savoir plus](#)