



FICHE PÉDAGOGIQUE DE FORMATION

Intitulé : Conduire un projet de création d'entreprise – RS7004
Formule Essentielle 30h

100% en ligne

1. Objectif de la formation

L'objectif de la certification est de valider les grandes étapes de la création d'entreprise du candidat :

- Etudier le marché,
- Préciser son offre,
- Choisir un statut juridique,
- Rédiger un business plan,
- Identifier les aides, et réaliser les démarches d'immatriculation
- Structurer son projet entrepreneurial

2. Public concerné

La certification « conduire un projet de création d'entreprise » s'adresse aux entrepreneurs et tout public ayant un projet de création d'entreprise, et souhaitant concevoir et conduire un projet de création d'entreprise

3. Prérequis

- 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.

4. Durée totale de la formation

Durée totale : 30 heures

- Synchrone : 8h (6h classes virtuelles + 2h entretiens individuels)
 - Asynchrone : 22h (e-learning + intersession guidée)
-



5. Modalité pédagogique

- En individuel, ou hybride (Parcours individualisé avec séquences collectives)
 - Formation 100 % à distance
 - Mixte synchrone (classes virtuelles, entretiens individuels) et asynchrone (e-learning, intersession)
 - Accès illimité à la plateforme pédagogique pendant 6 mois
 - 6h heures de entretiens individuels individuel par visioconférence
 - Classes virtuelles thématiques animées en direct (de 1h à 2h chacune)
 - Modules e-learning interactifs (vidéos, quiz, cas pratiques, fiches PDF)
 - Assistance pédagogique par mail + relecture personnalisée
-

6. Tarif de la formation

1800 € TTC

Possibilité de faire une demande de financement via CPF, OPCO, France Travail, ou autofinancement personnel

7. Certification visée

RS7004 – Conduire un projet de création d'entreprise

Répertoire Spécifique – France Compétences – certificateur habilité

Organisme certificateur : CREATIF

Date d'enregistrement : 31-01-2025

Enregistrement N° : **RS7004**

8. Déroulé détaillé de la formation

Module	Compétence visée	Objectifs pédagogiques
M1 – Cohérence du projet	Vérifier l'adéquation homme/projet	Objectif : Valider la faisabilité personnelle du projet entrepreneurial. • Auto-diagnostic des compétences, motivations et contraintes personnelles • Identification des valeurs, ambitions et objectifs de vie • Évaluation du niveau d'engagement et de disponibilité • Analyse des risques personnels (financiers, familiaux, professionnels) • Confrontation entre profil du porteur de projet et exigences du projet • Outils : matrice SWOT personnelle, grille d'adéquation homme/projet – 3h
M2 – Étude de marché	Réaliser une étude de marché	Objectif : Comprendre son marché pour positionner son offre. • Définition du cœur de cible (personae) : profil, besoins, comportements • Études quantitatives : sondages, statistiques, panels • Études qualitatives : entretiens, observations, focus groups • Analyse de la concurrence directe et indirecte • Cartographie du marché et des tendances • Positionnement stratégique du concept • Outils : carte d'empathie, canevas de segmentation, benchmark – 3h
M3 – Business Model	Élaborer le modèle économique	Objectif : Structurer le modèle économique du projet. • Utilisation du Business Model Canvas (9 blocs) • Définition de la proposition de valeur • Identification des segments de clientèle • Choix des canaux de distribution et de communication • Définition des flux de revenus et structure de coûts • Ressources et activités clés, partenaires stratégiques • Adaptation de l'offre aux publics en situation de handicap • Outils : BMC, Value Proposition Canvas, test terrain – 3h
M4 – Statut juridique	Choisir la forme juridique	Objectif : Donner une existence légale au projet. • Panorama des statuts : auto-entreprise, EURL, SASU, SARL, SAS... • Comparatif des régimes fiscaux et sociaux • Responsabilité du dirigeant et implications patrimoniales • Formalités de création : statuts, capital, immatriculation • Souplesse de gestion et gouvernance • Outils : tableau comparatif, simulateur de statut juridique – 5h
M5 – Prévisionnel financier	Évaluer la rentabilité	Objectif : Valider la viabilité économique du projet. • Estimation du chiffre d'affaires prévisionnel • Calcul des coûts fixes et variables • Détermination du seuil de rentabilité • Évaluation des besoins en financement (fonds propres, emprunts) • Élaboration du plan de financement et du compte de résultat prévisionnel – 3h

Module	Compétence visée	Objectifs pédagogiques
		• Outils : tableau de trésorerie, plan de financement, ratios financiers
M6 – Communication	Définir sa stratégie de communication	Objectif : Promouvoir efficacement l'offre. • Identification des personae et de leurs canaux préférés • Choix des moyens de communication : print, digital, événementiel • Sélection des réseaux sociaux adaptés (Instagram, LinkedIn, TikTok...) • Définition de la ligne éditoriale et du storytelling • Plan de communication : objectifs, messages, calendrier • Outils : calendrier éditorial, grille de contenu, KPI de performance – 3h
M7 – Aides & financements	Identifier les dispositifs d'aide	Objectif : Identifier et mobiliser les aides disponibles. • Panorama des aides : subventions, prêts d'honneur, exonérations • Dispositifs publics : Bpifrance, France Travail, collectivités locales • Aides spécifiques : jeunes, femmes, handicap, quartiers prioritaires • Conditions d'éligibilité et démarches administratives • Outils : annuaire des aides, simulateur d'éligibilité – 3h
M8 – Pitch de présentation	Présenter son projet aux différentes parties prenantes	Objectif : Convaincre les parties prenantes du projet. • Construction d'un pitch oral percutant (2 min, 5 min, 10 min) • Adaptation du discours selon les interlocuteurs (banquier, investisseur...) • Structuration du contenu : problème, solution, marché, modèle, équipe • Utilisation de supports visuels (PowerPoint, vidéo, maquette) • Techniques de prise de parole et gestion du stress • Outils : canevas de pitch, elevator pitch, storytelling – 3h
M9 – Créer son entreprise	Démarches d'immatriculation	Objectif : Identifier les démarches pour créer une entreprise dans les règles. • Choix du Centre de Formalités des Entreprises (CFE) compétent • Rédaction des statuts et publication légale • Dépôt au greffe et obtention du Kbis • Déclarations fiscales et sociales (URSSAF, INSEE, INPI...) • Remplissage des formulaires Cerfa M0/P0 • Outils : checklist administrative, modèles de statuts, guide INPI – 5h
	TOTAL 30h	8h synchrones (Classes virtuelles et entretiens individuels) 22h asynchrones (e-learning et travail personnel)



9. Dispositif d'évaluation finale

- Mise en situation professionnelle portant sur la conduite d'un projet de création d'entreprise avec remise d'un rapport écrit et soutenance orale.
-

10. Ressources pédagogiques incluses

- Plateforme E-Learning
 - Supports d'accompagnements (grilles, modèles simulateurs, fiches types)
 - Support technique dédié et messagerie formateur
 - Modules e-learning simples + quiz associés = QCM d'évaluation
 - Modèles de documents simplifiés (étude de marché, prévisionnel, statut)
 - Fiche aide-mémoire "Démarches administratives"
 - 1 grille d'évaluation finale du dossier
-

11. Modalités d'accès aux personnes en situation de handicap

La formation est conçue pour être accessible à distance et compatible avec les dispositifs d'accessibilité numérique (lecture d'écran, navigation clavier, transcription audio des vidéos)

Toute personne ayant une situation particulière peut contacter le référent handicap AB CONSEIL pour adaptation des contenus et des modalités (Rythme, format, évaluation) à l'adresse suivante : amira.brungard@abconseil34.com ou au 06.03.51.46.22.