

Programme de formation

Conduire un projet de création d'entreprise

inscrite au RS7004

Certification visée

Certification intitulée " Conduire un projet de création d'entreprise" - enregistrée à France Compétences sous le numéro RS7004 - détenu par CréActifs - Date d'échéance de l'enregistrement le 31-01-2028.

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

Prérequis

- Maîtriser des outils bureautiques (traitement de texte, navigation internet, tableur).
- Avoir une aisance dans le rédactionnel et le traitement de données chiffrées.

Public visé

Cette certification s'adresse aux entrepreneurs et porteurs de projet souhaitant concevoir et conduire un projet de création d'entreprise.

Objectif général

Certification inscrite au Répertoire Spécifique

Objectifs pédagogiques

A l'issue de la formation le stagiaire sera capable de :

- Vérifier la cohérence du projet en évaluant l'adéquation entre les compétences, les ambitions et les contraintes personnelles du candidat et les exigences du projet.
- Réaliser des études de marché qualitatives et quantitatives pour analyser l'environnement, la demande, l'offre et identifier la clientèle cible.
- Élaborer un business model complet en définissant l'ensemble des composantes du projet.
- Choisir la forme juridique la mieux adaptée en tenant compte des avantages, obligations et dispositifs d'aide existants.
- Évaluer la rentabilité financière du projet via la réalisation d'un prévisionnel, le calcul du seuil de rentabilité et l'analyse des besoins en investissements.
- Sélectionner les moyens de communication pertinents et définir une stratégie de promotion cohérente.
- Identifier et analyser les dispositifs d'aide à la création d'entreprise et leurs conditions d'éligibilité.
- Concevoir un argumentaire commercial structuré et convaincant pour présenter le projet aux divers interlocuteurs (banquiers, investisseurs, partenaires)
- Maîtriser les démarches administratives et légales d'immatriculation de l'entreprise.

Durée

La durée de la formation est de 35 heures dont 20 heures en asynchrone (e-learning) et 15 heures en distanciel synchrone.

Catégorie et but de la formation

Catégorie de l'action de formation (art. L6313-1 du code du travail) : Action de formation

Public visé au sens de l'article L 6313-3 du Code du Travail : Favoriser l'adaptation des travailleurs à leur poste de travail, à l'évolution des emplois ainsi que leur maintien dans l'emploi et de participer au développement des compétences en lien ou non avec leur poste de travail. Elles peuvent permettre à des travailleurs d'acquérir une qualification plus élevée.

Tarif

Par apprenant : 4 500€ TTC (soit 3 750€ HT et 750€ de TVA à 20%)

Délai d'accès

La formation est accessible sous 15 à 30 jours suite à votre demande.

Accès à la formation/Admission

Afin de s'inscrire à la certification, le candidat devra transmettre son dossier de candidature accompagné d'un CV à jour. Un entretien (téléphonique ou visioconférence) est ensuite réalisé pour établir un positionnement au cours duquel est vérifié son parcours professionnel, son expérience, sa maîtrise de bureautique et son aisance auprès des données chiffrées. L'inscription est réputée acquise lorsque le dossier de candidature est complet, que l'entretien de positionnement a eu lieu et que les prérequis sont validés.

Résultat attendu - Modalités d'évaluation

- La formation vise à l'obtention de la certification intitulée " Conduire un projet de création d'entreprise" - enregistrée à France Compétences sous le numéro RS7004 - détenu par CréActifs - Date d'échéance de l'enregistrement le 31-01-2028 - attestant des compétences nécessaires à la création d'entreprise du candidat : structurer son projet, préciser son offre, choisir son statut juridique, rédiger son Business Plan et réaliser les démarches d'immatriculation.
- Modalités d'évaluation : le candidat devra remettre un rapport écrit présentant son projet de création d'entreprise qu'il devra remettre au minimum 2 semaines avant la soutenance orale. Ensuite en distanciel synchrone, il présentera ensuite son projet lors d'une soutenance orale devant un jury professionnel (Soutenance orale : 20 min de présentation et 10 min de Q/R avec le jury.).
- Délivrance de la certification : Le candidat acquiert la certification lorsqu'il obtient une note supérieure ou égale à 10/20. Le jury sera composé de 3 membres minimum : un représentant de MIRACLIA, en tant que Président du jury et deux professionnels extérieurs, dont la qualité est en lien avec la certification visée. Par souci d'impartialité, aucun membre du jury n'aura participé à la formation des candidats.

Moyens et outils Pédagogiques

Entretien :

- Entretien téléphonique/visio de recueil du besoin et positionnement en amont de la formation.

La formation se décompose comme suit :

La formation alterne entre des modules asynchrones en e-learning et des sessions synchrones en distanciel :

- E-learning (20 heures) : Accès à des contenus théoriques via des vidéos, quiz, études de cas interactives et supports documentaires, permettant aux apprenants de progresser à leur rythme.
- Sessions synchrones en distanciel (15 heures) : Ateliers interactifs, exercices pratiques et séances de formation personnalisées, permettant d'adapter la formation aux spécificités de chaque projet.

Accompagnement personnalisé des élèves en continu :

- Questions/réponses et temps d'échange avec le formateur.

Modalités de l'accompagnement pédagogique et technique

Nous offrons un accompagnement pédagogique et technique complet :

- 24 heures avant l'entrée en formation, l'apprenant reçoit un mail contenant le lien d'accès à la plateforme de visioconférence (GOOGLE MEET) ainsi que ces identifiants de connexion.
- Chaque apprenant bénéficie d'un accès à notre formateur spécialisé, Monsieur Nicolas SAFFAR [référént pédagogique et expert métier, spécialiste de l'accompagnement des entrepreneurs, de la gestion d'entreprise depuis plus de 5 ans et titulaire d'un master en droit des affaires] disponible par mail (mickaelsaffar@gmail.com) pour répondre à toutes les questions d'assistance pédagogiques ou techniques sous 24 à 48 heures.
- Ressources supplémentaires comme les supports de cours, exercice de mise en pratique et jeux pédagogiques, sont remis par mail au bénéficiaire de la formation.
- Le suivi de l'action de formation se fera grâce aux relevés de connexion par Imprim-écran et/ou signature d'une feuille d'émargement par le formateur et le stagiaire par demi-journée et/ou par séquence de formation réalisés à chaque session permettant de vérifier que les heures prévues pour la formation ont bien été réalisées.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Pour les personnes en situation de handicap, un entretien avec le référént handicap sera proposé au candidat afin d'envisager avec lui les aménagements qui pourront être apportés pour faciliter leur parcours (adaptation possibles, ex : la plateforme e-learning permet apprendre à leur rythme). Pour toute information complémentaire ou demande d'inscription, veuillez joindre Monsieur Nicolas SAFFAR, référént handicap 07 80 98 25 26. Vous serez recontacté sous 24 heures.

Points forts

- La formation est disponible toute l'année.
- Formation dynamique tournée vers l'opérationnel

Contenu

MODULE 1 – Vérifier la cohérence de son projet

1. Auto-évaluer les compétences et les motivations
 - Identifier des compétences clés
 - Analyser des motivations personnelles et professionnelles
 - Évaluer des contraintes personnelles et professionnelles
2. Analyser la faisabilité du projet
 - Identifier des ressources disponibles et des besoins à combler
 - Définir les critères de réussite essentiels
 - Identifier les risques et obstacles potentiels

MODULE 2 - Réaliser des études de marché expérimenter

1. Comprendre les bases de l'étude de marché :
 - Comprendre les études quantitatives et qualitatives
 - Définir un marché et ses caractéristiques clés.
2. Analyser la demande et l'offre
 - Étudier la clientèle cible : segmentation et besoins
 - Analyser la concurrence et les opportunités.
3. Utiliser les outils et techniques de l'étude de marché
 - Utiliser les enquêtes et sondages
 - Rechercher documentation et analyser les tendances

MODULE 3 - Élaborer le Business Model

1. Présentation du Business Model Canvas
 - Présentation des neuf blocs fondamentaux
2. Travailler sur les éléments clés du business model
 - Identifier les partenaires et les ressources essentielles
 - Définir l'offre de valeur et les canaux de distribution
 - Identifier les coûts et les sources de revenus

MODULE 4 - Choisir la forme juridique

1. Comprendre les différentes formes juridiques
 - Comparer les statuts Micro-entreprise, SARL, SAS, E... (Responsabilité, capital, gestion et régime social du dirigeant)
 - Identifier les implications fiscales et sociales de chaque statut
2. Mettre en œuvre son choix :
 - Appliquer la forme juridique adaptée à son projet
 - Identifier les partenaires utiles au projet et savoir les mobiliser (avocat, comptables)

MODULE 5 - Évaluer la rentabilité financière

1. Comprendre les bases du prévisionnel financier
 - Présentation des outils de gestion financière
 - Comprendre l'importance des prévisions budgétaires
2. Estimer son chiffre d'affaires et ses coûts
 - Identifier les sources de revenus et définir son chiffre d'affaires
 - Identifier les charges fixes et variables
 - Calculer son seuil de rentabilité

MODULE 6 - Sélectionner les moyens de communication

1. Définir des objectifs de communication
 - Déterminer les messages clés et les cibles
2. Choisir des supports et des canaux de communication
 - Comparer les médias traditionnels vs numériques
 - Utiliser les réseaux sociaux et le marketing digital
3. Élaborer d'une ligne éditoriale
 - Structurer un plan de communication cohérent
 - Créer du contenu engageant

MODULE 7 - Analyser les aides à la création

1. Présentation des principales aides
 - ACRE, NACRE, CAPE, BPI et autres dispositifs
2. Conditions d'éligibilité et démarches administratives
 - Étapes pour obtenir une aide financière
3. Recherche d'aides adaptées à son projet
 - Utiliser des bases de données et des simulateurs d'aides

MODULE 8 - Élaborer un argumentaire de présentation

1. Structurer l'argumentaire commercial

- Élaborer d'un message clair et efficace
 - Identifier les techniques pour capter l'attention
2. Adapter son pitch selon l'interlocuteur
- Adapter son discours à son interlocuteur pour maximiser son impact (Banquiers, investisseurs, partenaires)

MODULE 9 – Identifier les démarches d'immatriculation

1. Les étapes de création d'entreprise
 - De l'idée à l'immatriculation
2. Constituer son dossier d'immatriculation en fonction de son choix de forme juridique
 - Rédiger des statuts, définir capital social, déposer une annonce légale...
3. Formalités auprès des organismes compétents
 - Contacter le bon interlocuteur : guichet unique, Infogreffe, URSSAF,...