



Conduire un projet de création d'entreprise

RS7004 – « Conduire un projet de création d'entreprise » · Certificateur CréActifs · éligible CPF. Étude de marché, business model, juridique, prévisionnel, aides et pitch.

Objectifs pédagogiques

- ▶ Structurer son projet de création ou de reprise d'entreprise.
- ▶ Réaliser l'étude de marché et construire son business model.
- ▶ Choisir son statut juridique, bâtir son prévisionnel et identifier les aides.
- ▶ Préparer et présenter (pitcher) son projet.

Programme détaillé – 45 heures réparties sur une période maximale de 2 mois (parcours certifiant CPF)

Séquence 1 – Cohérence du projet et étude de marché

7 h · dont 2 h pratique

1. Vérifier la cohérence de son projet entrepreneurial (Compétence 1)

- ▶ Identifier ses motivations et clarifier ses objectifs professionnels.
- ▶ Auto-diagnostic de ses compétences entrepreneuriales (grille d'évaluation).
- ▶ Mesurer l'adéquation entre compétences, ambitions et contraintes personnelles.
- ▶ Lister et quantifier les contraintes matérielles, financières et temporelles.

2. Réaliser une étude de marché (Compétence 2)

- ▶ Rôle et enjeux d'une étude de marché pour valider la viabilité du projet.
- ▶ Approche qualitative (entretiens, focus groups) et quantitative (questionnaires, sondages).
- ▶ Analyser la demande, l'offre, l'environnement et la concurrence.
- ▶ Construire ses outils de collecte (guide d'entretien, questionnaire).

3. Mise en situation

- ▶ Atelier : auto-diagnostic et cadrage de son propre projet de création.
- ▶ Lancement et planification de l'étude de marché de son projet.

Séquence 2 – Étude de marché terrain et positionnement 7 h · dont 2 h 30 pratique

3. Exploiter les résultats de l'étude de marché

- ▶ Dépouiller et analyser les données qualitatives et quantitatives.
- ▶ Synthétiser les résultats et conclure sur la viabilité commerciale du projet.
- ▶ Identifier les tendances, opportunités et menaces (analyse SWOT).

4. Identifier sa cible et positionner son offre

- ▶ Construire des personas représentatifs de sa clientèle idéale.
- ▶ Définir son avantage concurrentiel et un positionnement différenciant.
- ▶ Préciser et formaliser son offre de produits ou de services.

3. Mise en situation

- ▶ Atelier : exploitation des données de marché de son projet et analyse SWOT.
- ▶ Construction des personas et du positionnement de l'offre.

PUBLIC CONCERNÉ

Porteurs de projet, futurs créateurs ou repreneurs, demandeurs d'emploi en reconversion.

PRÉ-REQUIS

Avoir un projet ou une idée de création / reprise d'entreprise.

DURÉE & ORGANISATION

Version certifiante (CPF) : 45 heures réparties à votre rythme sur une période maximale de 2 mois.

Version montée en compétences (OPCO / France Travail) : 35 heures – certification en option.

MODALITÉ

Présentiel, visio (classe virtuelle) ou e-learning, selon le parcours et le calendrier.

TARIF & FINANCEMENT

Sur devis. Parcours certifiant éligible au CPF – prix consultable sur Mon Compte Formation. Version OPCO / France Travail finançable.

DÉLAI D'ACCÈS

Parcours CPF : 11 jours ouvrés minimum entre la validation de l'inscription et l'entrée en formation (délai légal Mon Compte Formation). Version OPCO / France Travail : 5 jours ouvrés.

CONTACT & INSCRIPTION

info@oxyformation.fr · 01 83 43 92 38 · www.oxyformation.fr · Devis & étude de financement.



Conduire un projet de création d'entreprise (suite)

Séquence 3 – Modèle économique et formalisation de l'offre 7 h · dont 2 h pratique

5. Élaborer le Business Model de son projet (Compétence 3)

- ▶ Le Business Model Canvas : 9 blocs et 4 dimensions (méthode Osterwalder).
- ▶ Formuler sa proposition de valeur, ses canaux de distribution et ses sources de revenus.
- ▶ Adapter son modèle aux spécificités de sa cible (B2B / B2C, digital, accessibilité).
- ▶ Tester la cohérence globale du modèle et ses hypothèses de rentabilité.

6. Stratégie commerciale et fixation des prix

- ▶ Construire sa politique tarifaire (coûts, valeur perçue, concurrence).
- ▶ Définir ses premiers objectifs commerciaux et son entonnoir de vente.
- ▶ Estimer son chiffre d'affaires prévisionnel par hypothèses.

3. Mise en situation

- ▶ Atelier : construction du Business Model Canvas de son projet.
- ▶ Formalisation de l'offre, du positionnement et des hypothèses de CA.

Séquence 4 – Statut juridique et prévisionnel financier

7 h · dont 3 h pratique

7. Choisir la structure juridique la plus adaptée (Compétence 4)

- ▶ Panorama des formes juridiques : EI, micro-entreprise, EURL/SARL, SASU/SAS....
- ▶ Incidences fiscales, sociales, patrimoniales et de responsabilité de chaque statut.
- ▶ Sélectionner et justifier la structure la plus cohérente avec son projet.

8. Élaborer le prévisionnel financier (Compétence 5)

- ▶ Plan de financement : besoins (investissements, BFR) et ressources mobilisées.
- ▶ Compte de résultat prévisionnel et plan de trésorerie sur 3 ans.
- ▶ Besoin en fonds de roulement (BFR) et tableau de financement.
- ▶ Calcul du seuil de rentabilité et lecture des indicateurs de viabilité.

3. Mise en situation

- ▶ Atelier : élaboration du prévisionnel financier chiffré de son projet (tableur).
- ▶ Choix argumenté de la structure juridique.

Séquence 5 – Financement, aides, immatriculation et communication 7 h · dont 2 h pratique

9. Identifier les aides et dispositifs de soutien (Compétence 6)

- ▶ Aides directes (subventions) et indirectes (exonérations, ACRE).
- ▶ Acteurs de l'accompagnement : France Travail, Bpifrance, réseaux (BGE, CCI, CMA...).
- ▶ Vérifier son éligibilité et préparer un dossier de demande de financement.

COMPÉTENCES VISÉES

Conduire toutes les étapes d'un projet de création / reprise d'entreprise : étude de marché, business model, cadre juridique, prévisionnel, financements et présentation du projet.

ACCESSIBILITÉ – SITUATION DE HANDICAP

Parcours accessibles aux personnes en situation de handicap. Un référent handicap étudie avec vous les adaptations nécessaires – nous contacter.

CERTIFICATION & VALIDATION

Certification RS7004 – « Conduire un projet de création d'entreprise » – délivrée par CréActifs, enregistrée au Répertoire Spécifique de France Compétences. Éligible au CPF.

Épreuve : constitution d'un dossier de projet (business plan) et soutenance orale devant un jury de professionnels.



Conduire un projet de création d'entreprise (suite)

10. Démarches d'immatriculation (Compétence 7)

- ▶ Les trois piliers : statuts, annonce légale, dépôt au guichet unique INPI.
- ▶ Checklist chronologique complète des formalités.
- ▶ Obligations post-crédation (comptables, fiscales et sociales).

11. Définir sa stratégie de communication (Compétence 8)

- ▶ Objectifs, messages clés et choix des canaux adaptés à la cible.
- ▶ Ligne éditoriale, supports et budget de communication.
- ▶ Plan d'actions opérationnel sur 3 mois et indicateurs de suivi (KPI).

Séquence 6 – Business plan, pitch et préparation à la certification 7 h · dont soutenance blanche

1. Mise en situation

- ▶ Atelier : sélection des aides mobilisables et rétroplanning d'immatriculation.
- ▶ Élaboration de son plan de communication de lancement.

12. Rédiger son business plan / dossier de projet

- ▶ Structure et rubriques d'un business plan convaincant.
- ▶ Assembler les livrables (étude de marché, BMC, prévisionnel, juridique, com).
- ▶ Rédaction et mise en forme du dossier de projet professionnel.

13. Élaborer son pitch et son argumentaire (Compétence 9)

- ▶ Structurer un pitch percutant : accroche, problème, solution, preuve.
- ▶ Adapter son discours selon l'audience (banque, investisseur, partenaire).
- ▶ Concevoir un pitch deck professionnel et s'entraîner à la prise de parole.

14. Préparation à la certification

- ▶ Modalités : remise d'un rapport écrit (business plan) + soutenance orale (20 min + 10 min de questions) devant un jury indépendant.
- ▶ Soutenance blanche : pitch du projet devant le groupe et questions type jury.
- ▶ Finalisation du dossier de projet professionnel ; bilan individualisé.

15. Coaching individuel du dossier et de la soutenance

- ▶ Relecture et ajustement du business plan / dossier de projet professionnel.
- ▶ Entraînement personnalisé à la soutenance et aux questions du jury.
- ▶ Plan d'action final jusqu'à l'immatriculation.

Organisation pédagogique

Moyens & méthodes pédagogiques

Accompagnement individualisé du projet, apports méthodologiques et ateliers pratiques (présentiel, visio ou e-learning). Construction du business plan ; préparation à la soutenance.

Moyens de suivi & modalités d'évaluation

Évaluation continue et accompagnement à la constitution du dossier. Préparation à la soutenance devant jury (certification RS7004).

Profil des formateurs

Formateurs experts de leur domaine (numérique, IA, bureautique ou entrepreneuriat), justifiant d'une expérience professionnelle significative. CV et qualifications disponibles sur demande.