



Conduire un projet de création d'entreprise



Certification France Compétence RS7004

Classe en présentiel ou à distance

30 heures de travail asynchrone et 6 heures
en classe virtuelle synchrone

Cette formation prépare à la **certification « Conduire un projet de création d'entreprise »** enregistrée auprès de France Compétences sous le numéro [RS7004](#). Le certificateur est Créactifs. A l'issue de la formation, le stagiaire s'engage à passer l'examen préparant à la certification.

Cette formation professionnelle de par son caractère certifiant peut être prise en charge par le CPF. Toute action ne rentrant pas dans le cadre de l'article L6313-1 du code du travail ne rentre pas dans ce dispositif de prise en charge.

1. Objectifs pédagogiques

- Vérifier la cohérence du projet de création d'entreprise en mesurant l'adéquation des compétences, des ambitions et des contraintes personnelles.
- Réaliser des études quantitatives et qualitatives du marché ciblé.
- Élaborer le Business Model du projet de création d'entreprise.
- Choisir la forme juridique la plus adaptée au projet de création d'entreprise.
- Évaluer la rentabilité financière du projet de création d'entreprise.
- Sélectionner les moyens de communication et réseaux sociaux les plus adaptés aux personae identifiées.
- Analyser les différents dispositifs financiers et aides possibles à la création d'entreprise.
- Élaborer un argumentaire de présentation du projet de création d'entreprise.
- Réaliser les différentes démarches d'immatriculation de l'entreprise.

2. Public cible et prérequis

Public cible :

- Tout public ayant un projet de création d'entreprise.

Prérequis :

- Maîtrise des outils bureautiques (traitement de texte, traitement des images, navigation internet, tableur).
- Aisance dans le rédactionnel et le traitement de données chiffrées
- Disposer d'un ordinateur et d'une connexion Internet.

3. Intérêt de la formation

Cette formation permet aux participants de structurer efficacement un projet de création d'entreprise, de valider sa faisabilité et de sécuriser chaque étape clé (offre, statut, business plan, immatriculation). Elle aide à éviter les erreurs, à gagner en crédibilité et à maximiser les chances de réussite du projet.

4. Durée

36 heures de formation : 30 heures en e-learning asynchrone et 6 heures en classe virtuelle synchrone.

5. Modalités de formation

La formation comprend 30 heures d'e-learning accessibles sur la plateforme et 6 heures synchrones. Les 6 heures synchrones sont dispensées en classe virtuelle animée en visioconférence ou, selon la session, en présentiel ; la modalité retenue est précisée dans la convention et la convocation. Les supports, exercices et livrables sont accessibles sur la plateforme pendant toute la durée du parcours.

6. Compétences visées

À l'issue de cette formation, les participants seront capables :

- Vérifier la cohérence du projet de création d'entreprise en mesurant l'adéquation des compétences, des ambitions et des contraintes personnelles.
- Réaliser des études quantitatives et qualitatives du marché ciblé.
- Élaborer le Business Model du projet de création d'entreprise.
- Choisir la forme juridique la plus adaptée au projet de création d'entreprise.
- Évaluer la rentabilité financière du projet de création d'entreprise.
- Sélectionner les moyens de communication et réseaux sociaux les plus adaptés aux personae identifiées
- Analyser les différents dispositifs financiers et aides possibles à la création d'entreprise
- Élaborer un argumentaire de présentation du projet de création d'entreprise.
- Réaliser les différentes démarches d'immatriculation de l'entreprise

7. Méthodes et moyens pédagogiques

- Exposés théoriques : Présentation des concepts clés et démonstration.
- Études de cas : Analyse de situations concrètes.
- Exercices pratiques : Mises en situation et ateliers interactifs pour appliquer les concepts abordés.
- Évaluation des acquis et suivi de la progression : quiz, exercices et livrables pour chaque compétence C1 à C9, corrigés par le formateur avec feedback écrit ou oral et traçabilité sur la plateforme.
- Évaluation formative : évaluation blanche en vue de la préparation à la certification.
- Évaluation sommative : évaluation par le certificateur RS7004.

8. Politique handicap, modalités et délais d'accès

Politique handicap:

- Les candidats en situation de handicap peuvent solliciter des aménagements de formation et d'évaluation. Le référent handicap analyse les besoins, coordonne les adaptations pédagogiques, matérielles ou organisationnelles et assure la traçabilité des échanges. Contact : contact@french-techfactory.com - 07 57 84 44 97
contact@french-techfactory.com

Modalités d'inscription :

- Inscription sur entretien, analyse du projet et test de positionnement portant sur les 9 compétences C1 à C9, les prérequis numériques, les besoins d'accompagnement et le niveau de maturité du projet. Les résultats déterminent les points de vigilance et le plan de progression individuel.
- Les candidatures sont ouvertes tout au long de l'année.

Délai d'accès :

- Les accès à la formation sont ouverts au plus tard le premier jour de la session, sous réserve du respect du délai réglementaire de 11 jours ouvrés entre la proposition de commande et la date de début de la formation. Le stagiaire dispose d'un délai de rétractation de 14 jours ouvrés à compter de la conclusion du contrat, ce délai prenant fin au plus tard le jour de l'entrée en formation.

9. Tarif

Le prix de cette formation est de 1 650 € net de taxe pour 36 heures de formation. Ce tarif inclut l'accès à des outils pédagogiques en ligne, des supports de formation personnalisés, des ateliers pratiques permettant une mise en application directe des concepts abordés et des évaluations pour garantir la bonne assimilation des enseignements.

**TVA non applicable de l'article 261.4.4 CGI.*

10. Contenu de la formation

Module 1 : Introduction à l'entrepreneuriat

- Analyser les tendances du marché
- Valider l'adéquation porteur/projet
- Préciser son idée de création d'entreprise
- Comprendre les étapes de la création d'entreprise
- Définir son offre de création d'entreprise
- Appréhender le métier de chef d'entreprise/artisan
- Appliquer l'effectuation à son projet

Module 2 : Analyser son marché et définir sa clientèle cible

- Comprendre les différentes dimensions de l'étude de marché
- Réaliser son étude documentaire avec ChatGPT
- Identifier son cœur de cible
- Identifier et analyser ses concurrents

Module 3 : Comprendre les aspects juridiques et s'immatriculer

- Comprendre les différentes formes juridiques (SARL, EURL, SAS, SASU, l'EI, micro-entreprise) leurs avantages et obligations
- Choisir la forme juridique la plus adaptée à son projet
- Connaître les différents régimes sociaux et fiscaux
- Identifier les partenaires utiles au projet et savoir les mobiliser (avocat, comptables)
- Réaliser les démarches d'immatriculation (infogreffe, Publication au journal officiel, rédaction des statuts)

Module 4 : Identifier les dispositifs d'aides à la création, reprise d'entreprise

Lister et choisir les aides adaptées à son projet :

- Les aides fiscales et sociales
- Les aides à l'embauche
- Les aides à l'innovation
- Les aides sectorielles ou locales
- Les concours à la création d'entreprise

Module 5 : Analyser la rentabilité de son projet et réaliser son prévisionnel financier

- Réaliser le montage financier de son projet : plan de financement, compte de résultat, plan de trésorerie
- Calculer son chiffre d'affaires prévisionnel
- Lister les besoins en investissement & charges de son projet
- Identifier ses ressources, les aides et les financements possibles
- Déterminer son seuil de rentabilité
- Comprendre l'organisation administrative et comptable d'une entreprise
- Valider le statut juridique le plus adapté à son projet

Module 6 : Définir une offre claire et attractive

- Définir son produit ou son service
- Déterminer son prix ou sa gamme de prix
- Identifier les bon canaux de distribution
- Choisir les moyens de communication adaptés
- Comprendre les différents modèles économiques
- Adapter son offre à un public en situation de handicap

Module 7 : Communiquer sur les réseaux sociaux et développer son réseau

- Identifier son persona
- Définir ses messages & sa ligne éditoriale
- Choisir les moyens de communication adaptés
- Choisir les réseaux sociaux les plus adaptés
- Créer ses pages professionnelles pour augmenter sa visibilité

Module 8 : Rédiger son Business Plan et pitcher son projet

- Comprendre la structure et la trame du Business Plan
- Rédiger un business plan
- S'initier aux techniques de prise de parole
- Savoir préparer un pitch clair, convaincant et adapté aux différents interlocuteurs

11. Détail du parcours e-learning (30 heures asynchrones)

Le parcours e-learning est hébergé sur la plateforme du certificateur Créactifs. Il est structuré en six séquences (J0 à J5) et douze blocs thématiques, articulés autour de ressources vidéo, de documents de référence, de quiz d'auto-évaluation et d'outils de mise en application directe sur le projet du stagiaire. Chaque séquence est accessible pendant toute la durée du parcours et fait l'objet d'un suivi de progression sur la plateforme. Les travaux à réaliser en autonomie représentent 30 heures ; ils sont repris et approfondis lors des 6 heures de classe virtuelle synchrone.

J0 - Bienvenue !

- 0.1. Test d'entrée en formation (Quiz)
- 0.2. Bienvenue ! (Vidéo)
- 0.3. Guide pour votre certification ! A lire attentivement (Outil)
- 0.4. Eléments attendus par le jury (Outil)

J1 - Créer un projet qui me ressemble

1 - Découverte de l'entrepreneuriat

- 1.1. Introduction à l'entrepreneuriat (Vidéo)
- 1.2. L'entrepreneuriat en France chiffres clés 2022 (Document)

- 1.3. Création d'entreprise - autres chiffres 2022 (Document)
- 1.4. Infographie Secteurs porteurs 2022 (Document)
- 1.5. La création d'entreprise (Vidéo)

2 - Méthodologie de conduite de projet

- 2.1. Le principe d'effectuation (Vidéo)
- 2.2. Livret - Comprendre l'effectuation (Document)

3 - Cohérence du projet

- 3.1. Le métier de chef d'entreprise (Vidéo)
- 3.2. Le comportement adéquat (Document)
- 3.3. Travaillez sur votre projet (outil adéquation) (Outil)

4 - Dispositifs d'aides à la création / reprise d'entreprise

- 4.1. L'ACRE (Vidéo)
- 4.2. L'ACRE : Aide financière directe (Document)
- 4.3. L'ACRE en 2 points clés (Document)
- 4.4. Les aides financières par Pôle Emploi (Document)
- 4.5. Les aides liées à la formation (Vidéo)
- 4.6. Les aides liées à l'emploi (Vidéo)
- 4.7. Les aides relatives à la Recherche & Développement (R&D) (Document)
- 4.8. Les aides territoriales (Document)
- 4.9. Les acteurs autour de l'entrepreneuriat (Vidéo)
- 4.10. Les aides financières (Vidéo)
- 4.11. Les aides financières (Document)
- 4.12. Exemple de demande de prêt d'honneur (Document)
- 4.13. Les aides financières alternatives (Vidéo)
- 4.14. Les aides financières alternatives (Document)
- 4.15. Le financement participatif (Vidéo)
- 4.16. Les différentes formes de crowdfunding (Vidéo)
- 4.17. Lancer sa campagne de crowdfunding (Vidéo)

5 - Initiez-vous au business plan

- 5.1. Initiez-vous au business plan (Vidéo)
- 5.2. Quelques précisions sur le business plan (Document)
- 5.3. Conseils de rédaction (Outil)
- 5.4. Téléchargez la trame de rédaction du business plan (Outil)
- 5.5. Exemple n°1 d'un bon business plan (Outil)
- 5.6. Exemple n°2 d'un bon business plan (Outil)

- 5.7. Exemple n°1 d'un mauvais business plan (Outil)
- 5.8. Exemple n°2 d'un mauvais business plan (Outil)
- 5.9. Focus sur la 1ère partie du business plan : Le(s) porteur(s) de projet (Document)
- 5.10. Focus sur la 2ème partie du business plan : Le projet (Document)
- 5.11. L'offre (Vidéo)
- 5.12. La cible et le coeur de cible (Vidéo)
- 5.13. La zone de chalandise (Vidéo)
- 5.14. L'avantage concurrentiel (Document)
- 5.15. La méthode "entonnoir" (Document)
- 5.16. Le produit (Document)
- 5.17. Focus sur la 3ème partie du business plan : Le marché (Document)
- 5.18. Le marché (Vidéo)
- 5.19. La clientèle du marché (Vidéo)
- 5.20. L'étude qualitative et l'étude quantitative (Vidéo)
- 5.21. Focus sur la 4ème partie : La stratégie (Document)
- 5.22. La stratégie de communication (Vidéo)
- 5.23. Focus sur la 5ème partie : Les aspects juridiques (Document)
- 5.24. Focus sur la 6ème partie : Les prévisions financières (Document)
- 5.25. Focus sur la 7ème partie : Le rétroplanning (Document)
- 5.26. Focus sur la 8ème partie suite : Les annexes (Document)

J2 - Trouver et étudier son marché

6 - Identifier son marché

- 6.1. Initiez-vous à l'offre (Vidéo)
- 6.2. Définir et analyser son marché (Vidéo)
- 6.3. Le macro-environnement (Vidéo)
- 6.4. Analyser la concurrence (Vidéo)
- 6.5. Les 5 forces de Porter (Document)
- 6.6. Rappel : La zone de chalandise (Vidéo)
- 6.7. La zone de chalandise en 3 points clés (Document)
- 6.8. Travaillez sur votre projet (diagnostiquer la demande) (Outil)
- 6.7. Quiz (Quiz)
- 6.8. Confronter son idée à la réalité (Vidéo)
- 6.9. Interroger son marché (Document)
- 6.10. Analyser les résultats (Vidéo)

- 6.11. Travaillez sur votre projet (offre) (Outil)
- 6.12. Comprendre et analyser les besoins (Vidéo)
- 6.13. Le cycle de vie du marché (Vidéo)
- 6.14. La cible (Vidéo)
- 6.15. La notion de positionnement (Vidéo)
- 6.16. Le positionnement en 2 points clés (Document)
- 6.17. L'avantage concurrentiel (Document)
- 6.18. Le détail de l'offre (Vidéo)
- 6.19. Le détail de l'offre en 5 points clés (Document)
- 6.20. Bonus : Faire son étude de marché avec l'aide de Chat GPT (Outil)
- 6.21. Travaillez sur votre projet (pestel, swot, persona etc.) (Outil)

7 - Travaillez sur votre projet

- 7.1. Travaillez sur votre projet (business canva) (Outil)

J3 - Statut juridique & Immatriculation

8 - Comprendre & choisir son statut juridique

- 8.1. Le cadre juridique et commercial (Document)
- 8.2. La réglementation des activités (Document)
- 8.3. Les baux commerciaux (Document)
- 8.4. Travaillez sur votre projet (status) (Outil)
- 8.5. Introduction aux formes juridiques (Vidéo)
- 8.6. Informations sur l'entreprise (Document)
- 8.7. L'entreprise individuelle (Vidéo)
- 8.8. L'entreprise individuelle en détail (Document)
- 8.9. L'entreprise individuelle classique (Vidéo)
- 8.10. L'entreprise individuelle classique en détail (Document)
- 8.11. La micro-entreprise (Vidéo)
- 8.12. La micro-entreprise en détail (Document)
- 8.13. La société (Vidéo)
- 8.14. La société à responsabilité limitée (SARL) (Vidéo)
- 8.15. La SARL en détail (Document)
- 8.16. La Société par Actions Simplifiées (SAS) (Vidéo)
- 8.17. La SAS en détail (Document)
- 8.18. L'Entreprise Unipersonnelle à Responsabilité Limitée (EURL) (Vidéo)
- 8.19. L'EURL en détail (Document)

- 8.20. La Société par Actions Simplifiée Unipersonnelle (SASU) (Vidéo)
- 8.21. La SASU en détail (Document)
- 8.22. Comparatif entre l'EURL et la SASU (Document)
- 8.23. Comparatif entre la SARL et la SAS (Document)
- 8.24. Comparatif entre la SASU et la SAS (Document)
- 8.25. Les statuts juridiques en résumé (Document)
- 8.26. Comprendre et choisir de s'associer (Document)
- 8.27. Exemple de maquette simple d'un pacte d'associés (Document)
- 8.28. Exemple de maquette complexe d'un pacte d'associés (Document)
- 8.29. Travaillez sur votre projet (Outil)
- 8.30. Introduction à l'immatriculation (Vidéo)
- 8.31. Formalités d'immatriculation pour une Entreprise Individuelle (Classique) (Outil)
- 8.32. Formalités d'immatriculation pour une micro-entreprise (Outil)
- 8.33. Formalités d'immatriculation pour une SARL (Outil)
- 8.34. Formalités d'immatriculation pour une EURL (Sarl à associé unique) (Outil)
- 8.35. Formalités d'immatriculation pour une SAS (Outil)
- 8.36. Formalités d'immatriculation pour une SASU (Sas à associé unique) (Outil)

J4 - Financier

9 - Construire son modèle économique

- 9.1. Définir son modèle économique (Document)
- 9.2. Le business model (Vidéo)
- 9.3. Les business models les plus répandus (Outil)
- 9.4. Business Model Canva (BMC) en détail (Document)
- 9.5. Le business model canvas en 2 points clés (Document)
- 9.6. Le business canvas (Document)
- 9.7. Travaillez sur votre projet (Outil)
- 9.8. Introduction à la comptabilité générale (Vidéo)
- 9.9. Initiez-vous à la TVA (Vidéo)
- 9.10. Quiz (Quiz)
- 9.11. La TVA en 4 points clés (Document)
- 9.12. Introduction au prévisionnel financier (Vidéo)
- 9.13. Quiz (Quiz)
- 9.14. Le prévisionnel en 2 points clés (Document)
- 9.15. Introduction au plan de financement (Vidéo)

- 9.16. Quiz (Quiz)
- 9.17. Exemple : la société Solus Net (Outil)
- 9.18. Exemple : Plan de financement illustré de la société Solus Net (Vidéo)
- 9.19. Le plan de financement en 2 points clés (Document)
- 9.20. Introduction au compte de résultat (Vidéo)
- 9.21. Quiz (Quiz)
- 9.22. Exemple : Rappel de la société Solus Net (Outil)
- 9.23. Exemple : Compte de résultat illustré de la société Solus Net (Vidéo)
- 9.24. Le compte de résultat en 2 points clés (Document)
- 9.25. Introduction au plan de trésorerie (Vidéo)
- 9.26. Quiz (Quiz)
- 9.27. Exemple : Rappel de la société Solus Net (Outil)
- 9.28. Exemple : Compte de résultat illustré de la société Solus Net (Vidéo)
- 9.29. Le plan de trésorerie en 2 points clés (Document)
- 9.30. Travaillez sur votre projet (Outil)
- 9.31. La modélisation du chiffre d'affaires (Document)
- 9.32. Travaillez sur votre projet (Outil)
- 9.33. Le seuil de rentabilité et le point mort (Vidéo)
- 9.34. Le seuil de rentabilité et le point mort en 3 points clés (Document)
- 9.35. La gestion au quotidien (Vidéo)

10 - Valider le choix de sa forme juridique

- 10.1. Valider le choix de sa forme juridique (Outil)

J5 - Communication, vente

11 - Communiquer pour trouver ses premiers clients

- 11.1. Initiez-vous à la communication (Vidéo)
- 11.2. L'identité visuelle (Vidéo)
- 11.3. La communication offline (Vidéo)
- 11.4. La communication offline en détail (Document)
- 11.5. La communication online (Vidéo)
- 11.6. Le site web (Vidéo)
- 11.7. Le site web en détail (Document)
- 11.8. L'emailing (Vidéo)
- 11.9. L'emailing en détail (Document)
- 11.10. Les réseaux sociaux (Vidéo)

- 11.11. L'e-influence (Vidéo)
- 11.12. L'e-influence en détail (Document)
- 11.13. La publicité sur les réseaux sociaux (Vidéo)
- 11.14. Quiz (Quiz)
- 11.15. Travaillez sur votre projet (trame "go/no go") (Outil)
- 11.16. Bonus : Concevoir ses supports graphiques avec Canva (Outil)

12 - Présenter son projet de création d'entreprise

- 12.1. Le pitch (Vidéo)
- 12.2. Le pitch orienté investisseurs (Vidéo)
- 12.3. Le storytelling (Vidéo)

Correspondance entre les modules du programme et le parcours e-learning

- Module 1 – Introduction à l'entrepreneuriat : J1, blocs 1, 2 et 3
- Module 2 – Analyser son marché et définir sa clientèle cible : J2, bloc 6
- Module 3 – Comprendre les aspects juridiques et s'immatriculer : J3, bloc 8
- Module 4 – Identifier les dispositifs d'aides à la création, reprise d'entreprise : J1, bloc 4
- Module 5 – Analyser la rentabilité de son projet et réaliser son prévisionnel financier : J4, blocs 9 et 10
- Module 6 – Définir une offre claire et attractive : J2, bloc 6 (offre, positionnement) et J4, bloc 9 (modèle économique)
- Module 7 – Communiquer sur les réseaux sociaux et développer son réseau : J5, bloc 11
- Module 8 – Rédiger son Business Plan et pitcher son projet : J1, bloc 5 et J5, bloc 12

Modalités de suivi et d'assistance des séquences asynchrones

- Nature des travaux : visionnage des ressources vidéo, lecture des documents de référence, réalisation des quiz d'auto-évaluation et production des livrables « Travaillez sur votre projet » associés aux compétences C1 à C9.
- Temps estimé : 30 heures au total, réparties sur les six séquences J0 à J5.
- Suivi : traçabilité de la progression et des résultats aux quiz sur la plateforme ; les livrables sont corrigés par le formateur avec un retour écrit ou oral.
- Assistance technique et pédagogique : voir les rubriques dédiées ci-après.

12. Modalités d'évaluation des acquis et validation des résultats

- **Amont** : test de positionnement à l'inscription, puis test d'entrée en formation en séquence J0 du parcours e-learning
- **Évaluation formative** : exercices et livrables associés à chaque compétence C1 à C9, corrections individualisées, et suivi de la progression sur la plateforme. Évaluation blanche en vue de la préparation à la certification.
- **Satisfaction** : À chaud, puis à froid 1 mois après la formation
- **Évaluation Sommative** : Évaluation par le certificateur RS7004 décrite ci-dessous
- **Validation** : Remise d'une attestation individuelle

13. Modalités d'évaluation finale (évaluation sommative)

À l'issue de la formation, le stagiaire s'engage à passer l'examen de certification. Il remet un rapport écrit présentant son projet de création d'entreprise et réalise une soutenance orale devant un jury professionnel. Un accompagnement formalisé à la rédaction du rapport et à la réalisation de la présentation orale est prévu pendant le parcours de formation.

Déroulé des épreuves d'évaluation

Dossier de projet professionnel à déposer selon le calendrier communiqué par le certificateur.
Soutenance : 20 minutes de présentation et 10 minutes de questions-réponses. Une évaluation blanche finale individuelle au même format est organisée, suivie d'un feedback structuré selon C1 à C9. Deux reports maximum de la certification sont autorisés, soit trois dates au total ; les modalités de rattrapage sont communiquées par le certificateur en fonction des compétences restant à consolider.

14. Moyens matériels

Plateforme numérique dédiée :

- La formation mobilise deux environnements : la plateforme e-learning du certificateur Créactifs pour les 30 heures asynchrones (ressources vidéo, documents de référence, quiz, outils de mise en application et suivi de progression), et un outil de visioconférence

doté de fonctionnalités interactives pour les 6 heures synchrones.

Supports pédagogiques :

- Les supports pédagogiques sont fournis à chaque participant pour permettre aux apprenants de revenir sur les contenus abordés au cours de la formation.

15. Modalités d'assistance technique

Assistance technique : l'équipe support French Tech Factory est joignable à contact@french-techfactory.com et au 07 57 84 44 97, du lundi au vendredi de 9 h à 18 h. Accusé de réception sous 4 heures ouvrées et réponse ou solution sous 1 jour ouvré. Les demandes, réponses et relances sont tracées par courriel ou sur la plateforme.

16. Modalités d'assistance pédagogique

Assistance pédagogique : le formateur référent répond aux questions de contenu, corrige les exercices et livrables et relance les participants en cas de retard. Contact : contact@french-techfactory.com - 07 57 84 44 97, du lundi au vendredi de 9 h à 18 h. Réponse sous 2 jours ouvrés maximum ; corrections et feedbacks sont tracés sur la plateforme ou par courriel.