



Programme de formation

Conduire un projet de creation d'entreprise

2 0 2 6

1. Introduction

Bienvenue dans cette formation dédiée à l'accompagnement d'une création d'entreprise. Cette formation s'adresse principalement aux futurs entrepreneurs ou porteurs de projets, désireux de structurer efficacement leur projet et de valider l'ensemble des étapes clés nécessaires pour démarrer leur activité dans les meilleures conditions.

L'objectif général est de vous permettre de développer une méthodologie solide afin de :

- Concevoir et formaliser votre projet de création d'entreprise.
- Choisir la structure juridique et les moyens de financement adaptés.
- Elaborer un Business Plan complet.
- Mettre en place les démarches administratives d'immatriculation.

La formation combine exposés théoriques, exemples concrets, études de cas et travaux pratiques afin que vous puissiez progressivement acquérir et appliquer ces compétences.



2. Moyens & Supports Pédagogiques

- **Modalités** : La formation se déroule en présentiel et en visioconférence. Vous pourrez ainsi accéder aux contenus en direct ou en replay pour réviser. Modalités d'assistance technique : les sessions en visio se déroulent avec l'outil google meet. En cas de besoin d'assistance, veuillez contacter notre référent Remi Mialon au 0666518979.
- **Supports** :
 - Documents de synthèse (PDF, présentations PowerPoint).
 - Plateforme collaborative en ligne (chat, forum, messagerie) pour échanger avec les formateurs et les autres participants.
 - Ressources externes (articles de la Bpifrance, Pole emploi, Insee, Service-Public.fr, études de marché, etc.).
 - Modèles de Business Plan, trames d'études de marché, check-lists de formalités administratives.
- **Outils** :
 - Cas pratiques et exercices interactifs.
 - Quiz de validation et d'entraînement.
 - Sessions de questions-réponses avec le formateur pour clarifier les notions essentielles.
- **Modalités d'accès aux personnes en situation de handicap** :



Veuillez contacter notre référent handicap, monsieur Remi Mialon au 0666518979

3. Prerequis

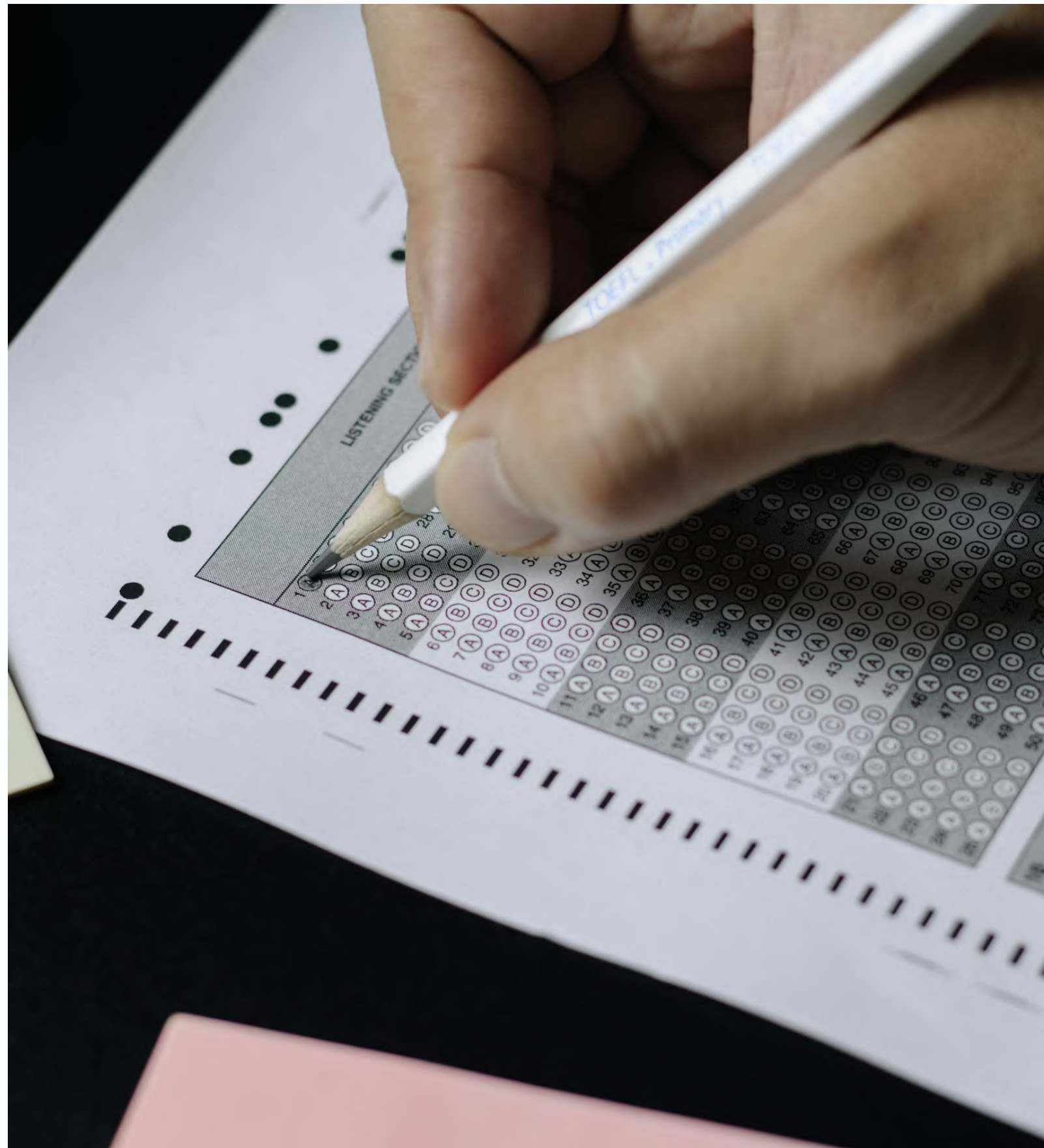
- Le cas échant, prerequis à l'entrée en formation :
- Tout public ayant un projet de création d'entreprise.
- Maîtrise des outils bureautiques (traitement de texte, navigation internet, tableur).
- Aisance dans le rédactionnel et le traitement de données chiffrées.

Les différents pré-requis cités ci-dessus seront validés lors d'un entretien préalable ou selon le dossier d'admission.



4. Modalites d'Evaluation

- ❑ **Evaluation continue** : Exercices pratiques a la fin de chaque module (etudes de cas, mini-projets).
- ❑ **Quiz reguliers** : Courts questionnaires de validation des connaissances.
- ❑ **Mise en situation professionnelle** : portant sur la conduite d'un projet de creation d'entreprise avec remise d'un rapport ecrit et soutenance orale.



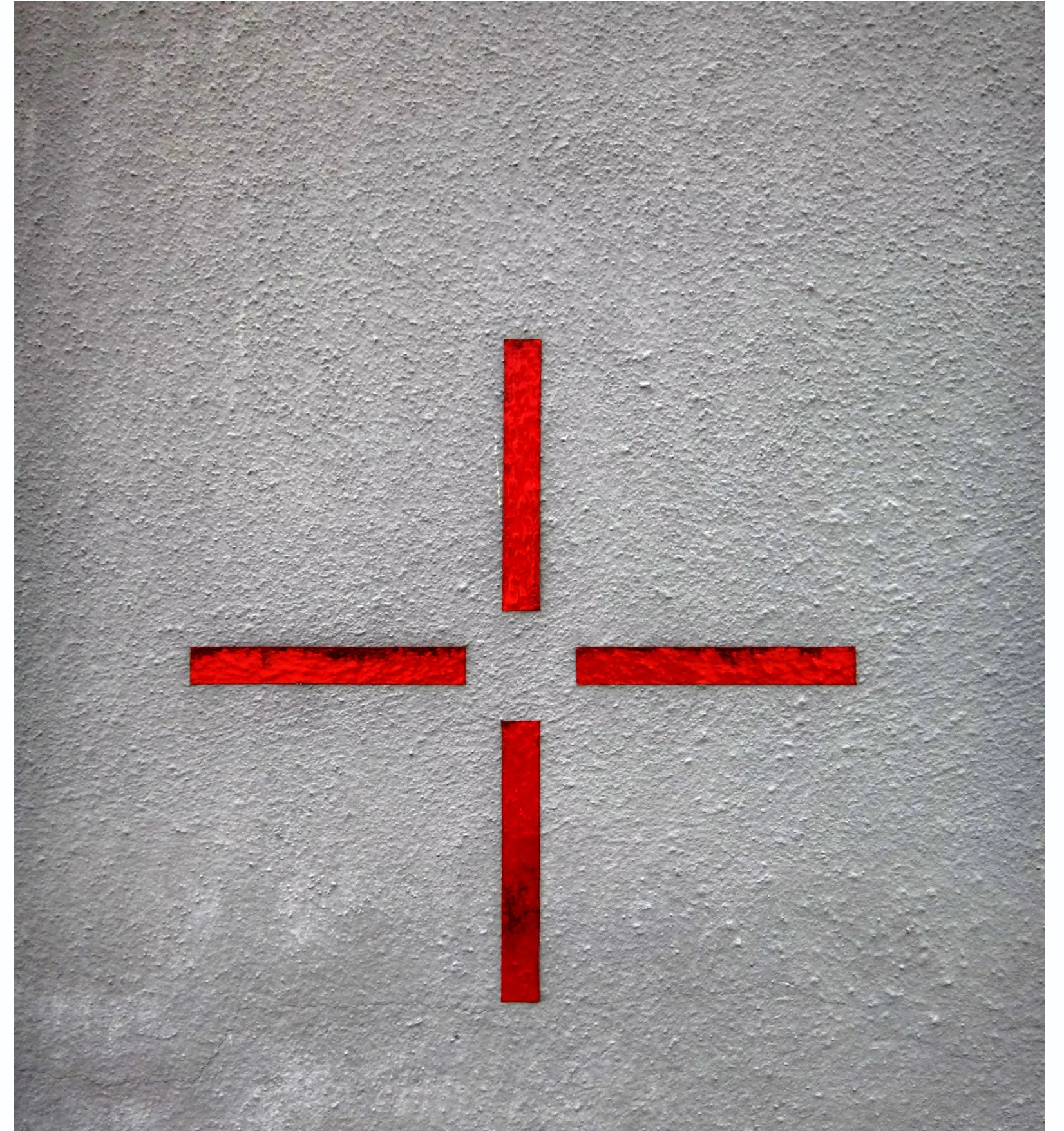
5. Duree & Prix de la formation

- **Duree totale** : 21 heures ou 3 jours (reparties en sessions de 4 a 8 heures selon la modalite : presentiel ou distanciel visio).
- **Prix** : 78,57 € / heure, soit 1650 € pour l'ensemble de la formation.
- **Le prix inclut** le passage de l'examen d'evaluation.



6. Objectifs

- La certification s'adresse aux entrepreneurs souhaitant concevoir et conduire un projet de création d'entreprise.
- L'objectif de la certification est de valider les grandes étapes de 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.
- Conduire un projet de création d'entreprise demande de la méthode, il convient de valider les différentes étapes au fur et à mesure qu'elles sont accomplies et passer à la suivante. Bruler les étapes serait une erreur qui aura inévitablement des répercussions sur l'évolution du projet.



7. Competences attesteés

- Verifier la coherence de son projet de creation d'entreprise en mesurant l'adequation de ses propres competences, de ses ambitions et contraintes personnelles avec les objectifs et l'envergure du projet de creation d'entreprise afin de valider ou non sa faisabilite.
- Realiser des etudes quantitatives et qualitatives du marche cible en analysant les caracteristiques du cœur de cible (besoins, comportement d'achat, attentes, profil .) ainsi que de ses concurrents directs et indirects afin de positionner de facon optimale son concept.
- Elaborer le Business Model du projet de creation d'entreprise en definissant l'ensemble de ses composantes afin de le structurer et de l'utiliser comme outil de pilotage. Le candidat veillera a adapter son offre a un public en situation de handicap.
- Choisir la forme juridique la plus adaptee au projet de creation d'entreprise en tenant compte de ses avantages et de ses obligations (formalites de creation, souplesse de gestion de l'entreprise au quotidien, regime fiscal et social, etc.) afin de lui donner une existence legale.
- Evaluer la rentabilite financiere de son projet de creation d'entreprise, en estimant son chiffre d'affaires previsionnel et en calculant les besoins financiers en termes d'investissements et de frais de fonctionnement afin de valider la faisabilite economique du projet.
- Selectionner les moyens de communication et reseaux sociaux les plus adaptes aux personae identifiees tout en definissant une ligne editoriale coherente afin de promouvoir sur le marche les offres portees par la future entreprise.
- Analyser les differentes aides possibles a la creation d'entreprise en identifiant les principaux dispositifs financiers et leurs conditions d'eligibilite afin de mettre en œuvre les demarches necessaires.
- Elaborer un argumentaire de presentation du projet de creation d'entreprise en l'adaptant dans sa forme et dans son contenu en fonction des objectifs poursuivis et des interlocuteurs vises (avocats, comptables, banquiers, organismes publics d'aide, partenaires, investisseurs, fournisseurs, clients, etc.) afin de creer un impact positif et donner envie d'aller plus loin lors d'une presentation orale.
- Identifier les differentes demarches d'immatriculation de l'entreprise en analysant les actions a mettre en œuvre aupres des organismes dedies (Publication au journal officiel, redaction des statuts, enregistrement INPI, cerfa M0/P0 .) afin d'etre en mesure de creer l'entreprise dans le respect des conditions legales.

8. Attestation de fin de formation et certification

- A l'issue de la formation, vous recevrez une **Attestation de fin de formation** qui confirmera votre participation et vos nouvelles compétences en création d'entreprise.
L'attestation valorise également une certification reconnue par France Compétences. Cette attestation pourra être valorisée auprès de votre employeur ou de futurs clients.
- La formation prépare à la certification Conduire un projet de création d'entreprise, détenue par Creactifs, enregistrée au Répertoire Spécifique le 31/01/2025 sous le numéro RS7004. Lien France Compétences :
<https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/7004/>




9. Prerequis a la validation de l'attestation de fin de formation

- Avoir **participe activement** aux differents modules theoriques et pratiques.
- Avoir suivi l'integralite des modules et realise les exercices pratiques demandes.
- Avoir obtenu un score satisfaisant a l'evaluation finale (pitch et questionnaire 80% minimum).
- Avoir complete l'ensemble des quiz d'evaluation et avoir participe activement aux differentes etapes du programme.

10. Quiz d'évaluation de positionnement (20 questions)

QUIZ D'ÉVALUATION - «creation d'entreprise »

 *Duree estimee : 15 minutes*

 **Instructions** : Repondez aux questions en cochant la bonne reponse. Certaines questions peuvent comporter plusieurs bonnes reponses. Ce test est diagnostique et ne compte pas pour l'evaluation finale.

- Pour qu'une etude de marche soit pertinente, il faut :
 - A) Definir clairement sa cible.
 - B) Collecter des donnees chiffrees uniquement.
 - C) S'interesser a la concurrence.
 - D) Sous-traiter systematiquement a un organisme exterieur.

Q 1

- Un Business Plan sert principalement a :
 - A) Presenter les comptes annuels de l'entreprise existante.
 - B) Decrire la strategie et la rentabilite future du projet.
 - C) Determiner l'image de marque finale.
 - D) Mettre en avant les ambitions sans preuve chiffee.

Q 2

- Parmi les formes juridiques suivantes, laquelle est adaptee pour limiter sa responsabilite financiere ?
 - A) L'entreprise individuelle (EI).
 - B) La SAS (Societe par Actions Simplifiee).
 - C) Le micro-entrepreneur.
 - D) Le statut de commercant independant sans aucune formalite.

Q 3

- Pour mener une analyse de la concurrence, on peut:
 - A) Observer l'offre concurrente sur le terrain et en ligne.
 - B) Ignorer les concurrents les plus récents.
 - C) Étudier la stratégie tarifaire des concurrents.
 - D) Ne considérer que les concurrents directs.

Q 4

- Un financement par fonds propres signifie:
 - A) Faire appel à un prêt bancaire.
 - B) Apporter son capital personnel ou épargne personnelle.
 - C) Avoir recours au financement participatif.
 - D) Ouvrir le capital à des investisseurs privés.

Q 6

- Pour adapter son offre à un public en situation de handicap, on doit:
 - A) Ignorer les besoins spécifiques si ce n'est pas un public majoritaire.
 - B) Identifier les contraintes d'accessibilité dans la phase de conception de l'offre.
 - C) Former le personnel à l'accueil des personnes en situation de handicap.
 - D) Ne rien changer, l'offre est la même pour tous.

Q 8

- Les compétences-clés pour entreprendre incluent généralement:
 - A) La capacité d'organisation.
 - B) L'aversion totale au risque.
 - C) La persévérance et la résilience.
 - D) Le sens de la communication.

Q 5

- La validation de la faisabilité financière d'un projet passe par:
 - A) L'étude de la marge brute.
 - B) Le calcul du coût de revient des produits.
 - C) La consultation d'un annuaire professionnel.
 - D) L'élaboration d'un prévisionnel de trésorerie.

Q 7

- Les aides à la création d'entreprise peuvent inclure:
 - A) Des subventions régionales.
 - B) Des réductions d'impôts pour tous les secteurs.
 - C) Le maintien de l'allocation chômage (ARCE) sous conditions.
 - D) L'accès garanti à un prêt d'honneur sans vérification.

Q 9

- Pour se démarquer de la concurrence, un entrepreneur doit :
 - A) Innover, proposer une valeur ajoutée différenciante.
 - B) Baisser ses tarifs jusqu'à 0 pour attirer la clientèle.
 - C) Communiquer régulièrement sur les réseaux sociaux.
 - D) Ne jamais adapter son modèle économique.

Q10

- Le choix du statut juridique influe sur :
 - A) Le régime social de l'entrepreneur.
 - B) Les formalités de constitution et de dissolution.
 - C) Les possibilités de levée de fonds.
 - D) Les méthodes de fixation du prix de vente.

Q12

- Le Business Model Canvas permet de :
 - A) Décrire rapidement les éléments clés d'un business (segments de clientèle, canaux, partenariats, etc.).
 - B) Remplacer complètement le Business Plan.
 - C) Réduire la phase de test et iteration.
 - D) Visualiser l'ensemble de la chaîne de valeur.

Q14

- Le prévisionnel de trésorerie doit comprendre :
 - A) Les recettes et les dépenses mensuelles.
 - B) Un calcul de la marge commerciale.
 - C) Les fonds de roulement et les échéances de paiement.
 - D) Un relevé des prix pratiqués par les concurrents.

Q11

- Une étude qualitative du marché consiste à :
 - A) Faire des entretiens approfondis avec un échantillon de clients potentiels.
 - B) Analyser exclusivement des chiffres de ventes passés.
 - C) Examiner la psychologie d'achat de la cible.
 - D) Se limiter aux statistiques démographiques.

Q13

- Pour présenter efficacement son projet à un investisseur, il est recommandé de :
 - A) Soigner la synthèse chiffrée et la cohérence du plan de développement.
 - B) Utiliser uniquement des projections optimistes pour convaincre.
 - C) Adapter le langage en fonction des connaissances de l'audience.
 - D) Garder le même argumentaire quel que soit le profil de l'interlocuteur.

Q15

- Pour définir sa stratégie de communication, il est utile de:
 - A) Déterminer ses personae (profils types de clients).
 - B) Se limiter à un seul réseau social pour éviter de se disperser.
 - C) Elaborer une ligne éditoriale cohérente.
 - D) Planifier un calendrier de publication.

Q16

- Un prévisionnel financier réaliste se base sur :
 - A) Des ventes surevaluées pour séduire les banques.
 - B) Des hypothèses de croissance prudentes et argumentées.
 - C) Un suivi des coûts de revient et des charges fixes.
 - D) Une projection sur au moins 3 ans (souvent 3 à 5 ans).

Q18

- Au niveau du calendrier de création d'entreprise, il est indispensable de :
 - A) Brûler les étapes pour gagner du temps.
 - B) Valider chaque étape au fur et à mesure.
 - C) Respecter les délais administratifs imposés.
 - D) Établir un retroplanning détaillé.

Q20

- Lors de l'immatriculation d'une entreprise, on peut être amené à :
 - A) Déposer sa marque à l'INPI.
 - B) Compléter les documents M0 ou P0 selon le statut.
 - C) Faire un pitch public devant la mairie.
 - D) Rédiger des statuts pour les sociétés.

Q17

- Dans le cadre d'une création d'entreprise, il est crucial de :
 - A) Mener une étude de marché pour valider la demande de sa future offre.
 - B) Se passer de toute formalité administrative pour lancer rapidement l'activité.
 - C) Vérifier la faisabilité juridique du projet (choix du statut, autorisations).
 - D) Elaborer un prévisionnel financier afin d'estimer les besoins et la rentabilité.

Q19



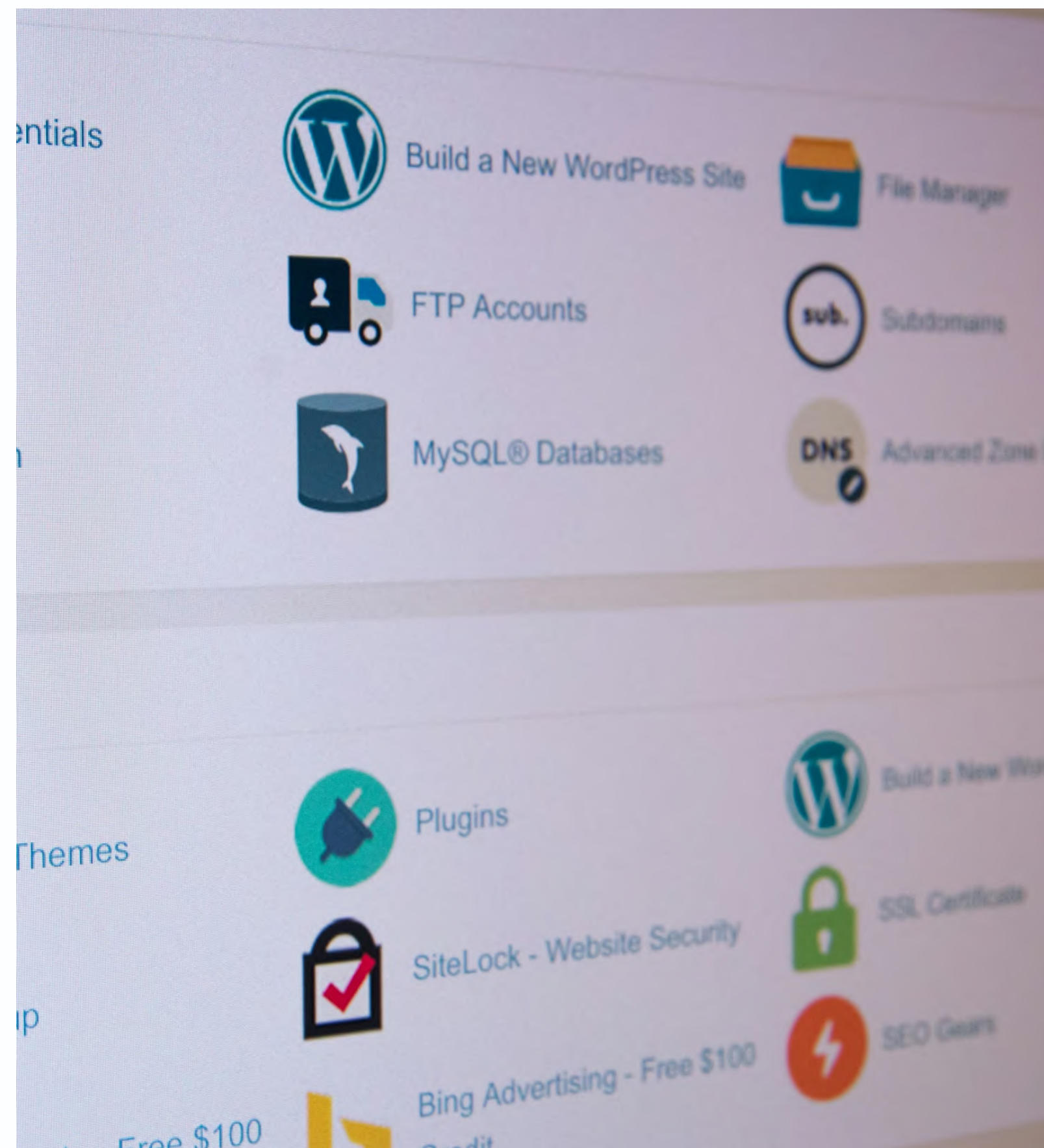
Resultats et interpretation

- ❑ **0-10 bonnes reponses** : Niveau debutant - Besoin d'un accompagnement renforce.
- ❑ **11-15 bonnes reponses** : Niveau intermediaire - Connaissances a consolider.
- ❑ **16-20 bonnes reponses** : Niveau avance - Bonne comprehension des bases.

Cet exercice vous permet d'évaluer votre niveau initial et de cerner les points sur lesquels vous devrez porter une attention particuliere tout au long de la formation.

11. Modules de la formation

Nous vous proposons **8 modules** principaux, suivis d'une **Evaluation Finale**



Module 1 : Introduction a l'entrepreneuriat

 Duree totale : 3 heures

- **Partie Theorique (1h)**

- Definition de l'entrepreneuriat : creation d'entreprise et ce que cela implique.
- Les qualites et competences d'un entrepreneur (organisation, perseverance, flexibilite).
- Presentation d'exemples de reussites et d'echecs pour souligner l'importance de la methode.
- Les sources d'information pertinentes : Bpifrance, Insee, Pole emploi, Service-Public.fr, etc.

- **Partie Pratique (1h)**

- **Exercice 1** : Chaque participant definit les motivations et contraintes personnelles liees a son projet.
- **Exercice 2** : Etude de deux mini-cas : un createur motive mais sans competences commerciales, un autre disposant de ressources financieres limitees. Discussion en sous-groupes pour identifier les points forts et les points de vigilance de chaque cas.

- **Quiz (0h30)** (10 questions)

- **Conclusion du Module (0h30)**

Ce premier module jette les bases de la comprehension de l'entrepreneuriat. Il permet de prendre conscience des enjeux et des competences necessaires. Il contribue a l'objectif

pedagogique de valider la coherence du projet avec les ambitions et contraintes personnelles.



□ **Quiz (0h30)** (10 questions)

1. Qu'est-ce qui distingue principalement un createur d'entreprise ?
2. Citez une competence-cle souvent mise en avant pour un entrepreneur.
3. Pourquoi est-il important de connaitre ses motivations personnelles avant de se lancer ?
4. Donnez un exemple d'organisme public pouvant accompagner un entrepreneur.
5. Vrai/Faux : «La perseverance est l'un des facteurs cles de la reussite entrepreneuriale.»
6. Quel est l'interet de proceder a un auto-diagnostic de ses competences ?
7. Quelle specificite notable sur la creation au niveau de l'etude de marche ?
8. Donnez un exemple de cas d'echec entrepreneurial et la cause presumee.
9. Qu'entend-on par « opportunitite » en entrepreneuriat ?
10. Quelle source d'information officielle consulter pour connaitre les formalites de creation d'entreprise ?

□ **Correction (0h10)**

- Reponses proposees et expliquees brievement.

Module 2 : Etude de marche & Positionnement

 Duree totale : 4 heures

- **Partie Theorique (1h00)**

- Definition de l'etude de marche: objectifs, methodologies (quantitatives/qualitatives).
- Analyse concurrentielle: concurrents directs, indirects, parts de marche.
- Les outils d'analyse: SWOT (Forces, Faiblesses, Opportunités, Menaces), matrice de Porter, etc.
- Positionnement et segmentation : definition, avantages et exemples concrets (positionnement sur un marche de niche vs un marche de masse).

- **Partie Pratique (2h30)**

- **Exercice 1** : Realiser une mini-etude de marche sur un secteur choisi (collecte de donnees en ligne, recherche d'informations sur la concurrence).
- **Exercice 2** : Simuler l'analyse SWOT d'un projet de restauration rapide face a differents concurrents locaux.
- **Evaluation** : Presenter les conclusions obtenues et justifier les choix de positionnement.
- **Conclusion du Module (0h30 - incluse)**

A l'issue de ce module, vous maitrisez les bases pour analyser votre marche, comprendre vos concurrents et positionner votre offre. Vous repondez ainsi a l'objectif de verifier la coherence de votre projet et de mesurer l'adequation entre votre offre et le marche cible.



□ **Quiz (0h30)** (10 questions)

1. Qu'est-ce qu'une étude de marché ?
2. Citez deux méthodes de collecte de données pour une étude de marché.
3. Donnez un exemple de concurrent indirect pour un magasin de prêt-à-porter.
4. Expliquez brièvement la matrice SWOT.
5. Vrai/Faux : « Le positionnement n'influe pas sur la stratégie de communication ».
6. Quelle est la différence entre étude quantitative et étude qualitative ?
7. Dans quel cas une analyse de la concurrence est-elle la plus importante ?
8. Donnez un exemple d'avantage concurrentiel.
9. Pourquoi segmenter son marché ?
10. Quel outil permet de mettre en évidence la chaîne de valeur d'une activité ?

□ **Correction (0h15)**

- Présentation des réponses attendues, liens vers des ressources complémentaires (articles en ligne, références Bpifrance).

Module 3 : Elaboration du Business Model

🕒 Duree totale : 4 heures

- **Partie Theorique (1h30)**
 - Comprendre la notion de Business Model : structure des couts, sources de revenus.
 - Presentation du Business Model Canvas (9 blocs).
 - Exemples de modeles economiques : freemium, abonnement, commerce physique vs e-commerce.
 - Prise en compte de l'accessibilite : adapter l'offre, l'accueil et le parcours client a un public en situation de handicap.
- **Partie Pratique (2h00)**
 - **Exercice 1** : Remplir un Business Model Canvas simplifie pour son propre projet.
 - **Exercice 2** : Identifier un segment de clientele en situation de handicap et proposer des adaptations concretes.
- **Quiz (0h10)** (10 questions)
- **Conclusion du Module (0h20)**

Grace a ce module, vous etes en mesure de formaliser votre modele economique et d'anticiper les adaptations necessaires pour votre public cible, y compris en situation de handicap. Cela repond aux objectifs de structuration du projet et d'utilisation du Business Model comme outil



□ **Quiz (0h30)** (10 questions)

1. Qu'entend-on par « Business Model » ?
2. Citez deux exemples de sources de revenus possibles pour une entreprise de services.
3. Quel est le rôle des « Canaux de distribution » dans le Business Model Canvas ?
4. Donnez un exemple de « Partenariat clé » pour un restaurant.
5. Vrai/Faux : « Le Business Model Canvas remplace totalement le Business Plan ».
6. Pourquoi prendre en compte le public en situation de handicap dans son offre ?
7. Donnez un exemple d'adaptation d'une offre pour un public malentendant.
8. Expliquez l'importance d'un « Proposition de Valeur » claire.
9. Comment se décline la notion de « Relations client » dans un business en ligne ?
10. Citez un avantage et un inconvénient du modèle de l'abonnement mensuel.

□ **Correction (0h10)**

- Réponses synthétiques et discussions sur les meilleures pratiques.

Module 4 : Choix du Statut Juridique & Demarches Administratives

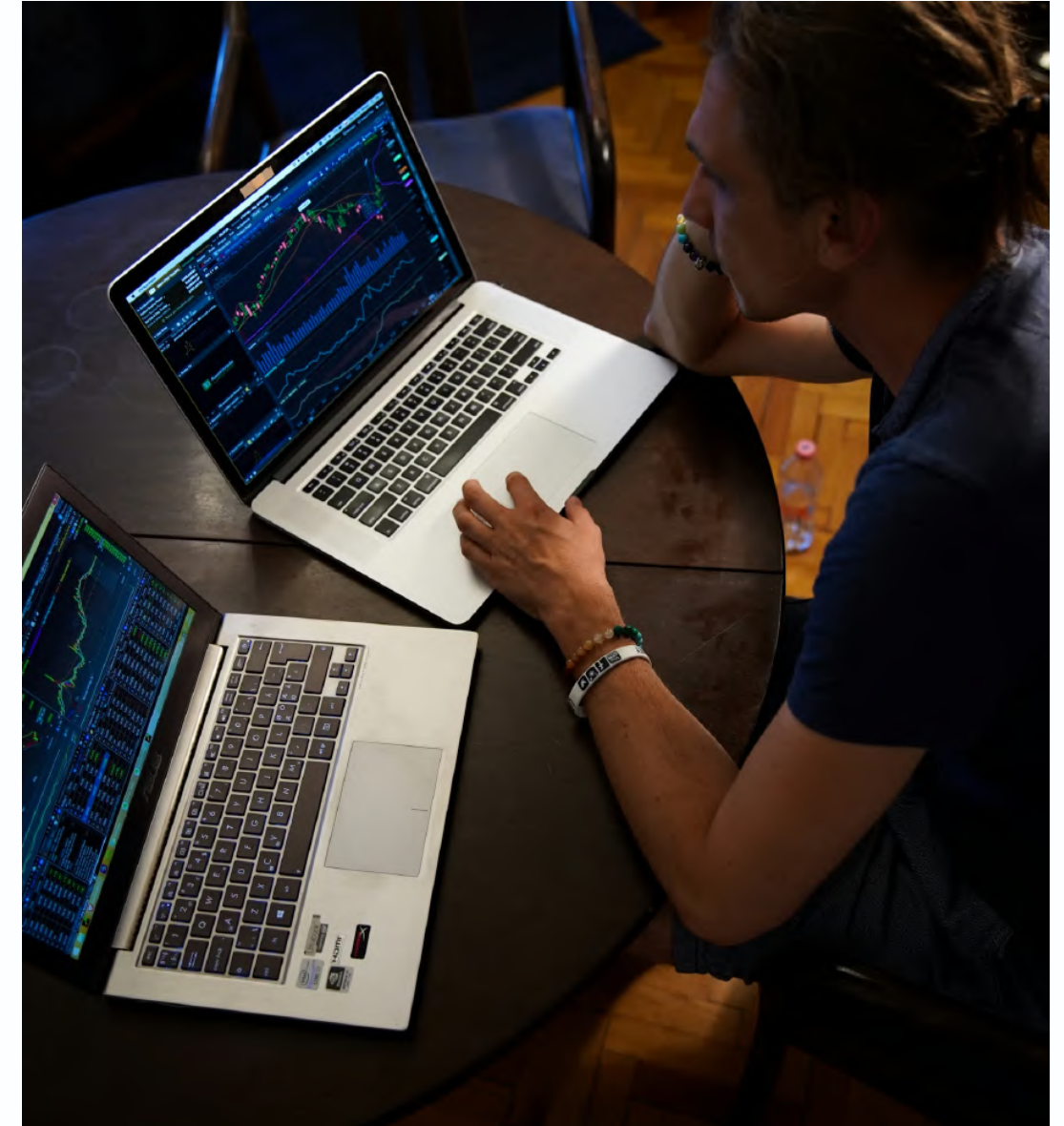
Duree totale : 3 heures

- **Partie Theorique (1h00)**
 - Panorama des statuts juridiques : EI, EIRL, micro-entrepreneur, SARL, SAS, SA, etc.
 - Criteres de choix : responsabilites, regime fiscal et social, formalites, souplesse de gestion.
 - Presentation des demarches administratives cles : redaction des statuts, depot au greffe, annonce legale, formulaires M0/P0, INPI, etc.
- **Partie Pratique (1h30)**
 - **Exercice 1** : Choisir un statut juridique adapte a un cas fictif (ex. un entrepreneur souhaitant lever des fonds).
 - **Exercice 2** : Renseigner les principales formalites pour creer sa SAS : statuts, annonce legale, Kbis, etc.
 - **Evaluation** : Etude de cas : identifier les etapes administratives d'immatriculation d'une micro-entreprise vs SAS.
- **Quiz (0h10)** (10 questions)
- **Conclusion du Module (0h20)**

Ce module vous permet d'identifier la forme juridique la plus adaptee a votre projet et de

connaître les formalites d'immatriculation. Vous validez ainsi l'objectif de donner une existence

legale a votre entreprise, tout en tenant compte des contraintes et obligations legales.



□ **Quiz (0h30)** (10 questions)

1. Citez deux criteres de choix d'un statut juridique.
2. Quelle est la difference majeure entre une SARL et une SAS ?
3. Vrai/Faux : « La micro-entreprise implique une responsabilite limitee ».
4. Pourquoi est-il necessaire de publier une annonce legale ?
5. Quel formulaire remplir pour creer une societe commerciale en France ?
6. A quoi sert l'INPI dans le processus de creation ?
7. Qu'appelle-t-on « capital social » ?
8. Qui valide les statuts d'une societe avant l'immatriculation ?
9. Donnez un exemple d'obligation formelle lors de la creation d'une SASU.
10. Citez un avantage et un inconvenient de l'entreprise individuelle.

□ **Correction (0h10)**

- Discussion autour des reponses et partage de sources officielles (Service-Public.fr, CCI, etc.).

Module 5 : Business Plan & Projection Financiere

 Duree totale : 5 heures

- **Partie Theorique (1h30)**

- Composition d'un Business Plan : Executive summary, presentation de l'offre, etude de marche, strategie, aspects juridiques, financiers, previsionnel a 3 ou 5 ans.
- Previsionnel financier : compte de resultat previsionnel, bilan previsionnel, plan de financement, tableau de tresorerie.
- Analyse de la rentabilite et du point mort (seuil de rentabilite).

- **Partie Pratique (2h30)**

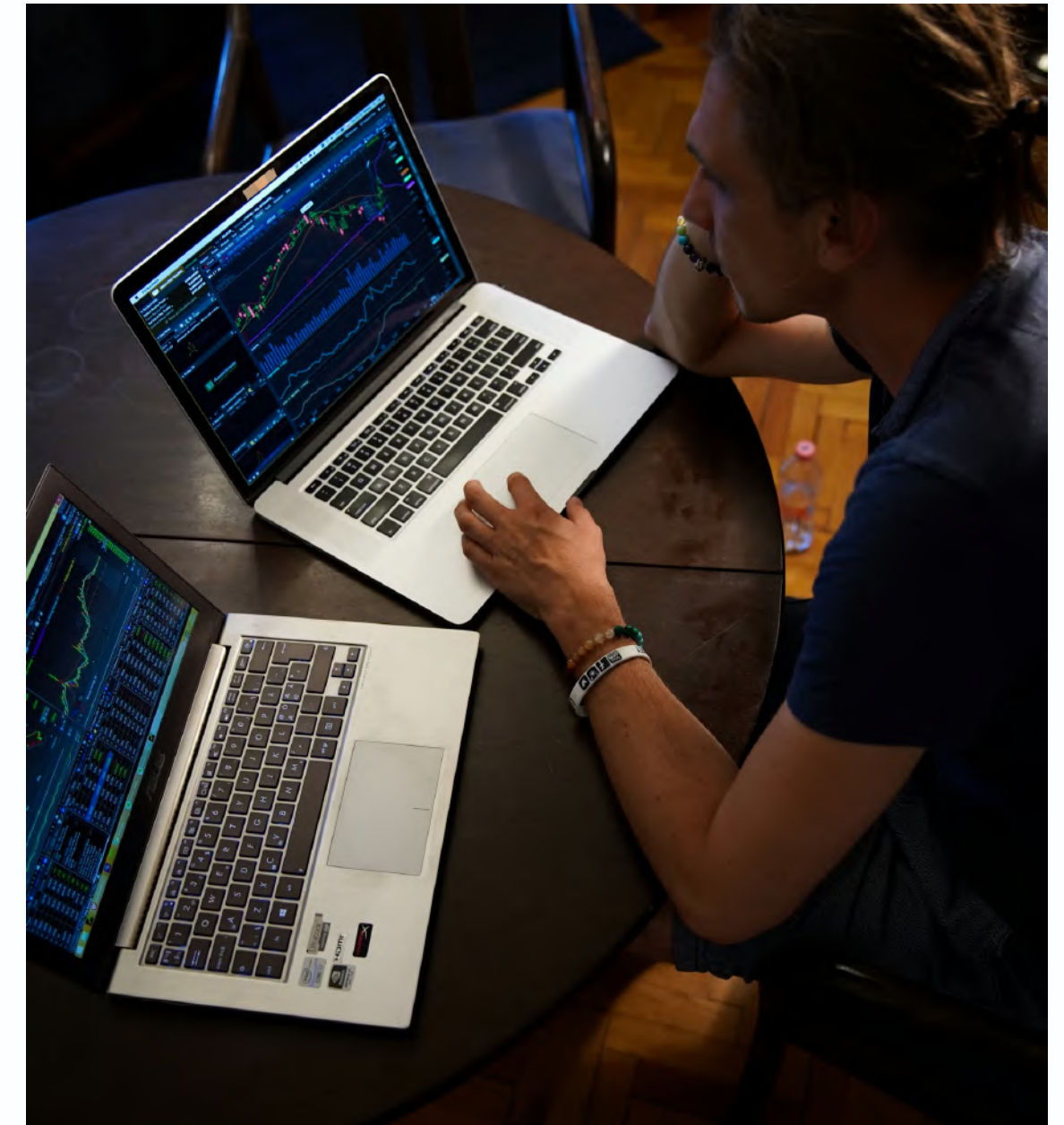
- **Exercice 1** : Elaborer un previsionnel simplifie (chiffre d'affaires, charges, resultat) a partir d'hypotheses de ventes realistes.
- **Exercice 2** : Calculer le point mort et proposer des pistes d'amelioration pour atteindre un seuil de rentabilite plus rapide (reduction des couts, augmentation du panier moyen).

- **Quiz (0h30)** (10 questions)

- **Conclusion du Module (0h30)**

Ce module vous aide a construire un Business Plan coherent et a evaluer la rentabilite de

 votre projet, repondant pleinement a l'objectif de valider la faisabilite economique.



□ **Quiz (0h30)** (10 questions)

1. Quels sont les elements cles d'un Business Plan ?
2. Qu'est-ce qu'un « Executive summary » ?
3. Expliquez la difference entre compte de resultat et bilan.
4. Donnez un exemple de charge fixe et de charge variable.
5. Vrai/Faux : « Le plan de tresorerie permet de suivre les flux de capitaux au jour le jour ».
6. Qu'est-ce que le seuil de rentabilite ?
7. Comment evaluer le chiffre d'affaires previsionnel ?
8. Citez un outil ou un logiciel souvent utilise pour creer un previsionnel financier.
9. Pourquoi realiser un scenario pessimiste et un scenario optimiste dans le Business Plan ?
10. Quelle partie du Business Plan est la plus lue par les investisseurs ?

□ **Correction (0h10)**

- Presentation des reponses, conseils de formateurs et references vers des sources (Bpifrance Creation, etc.).

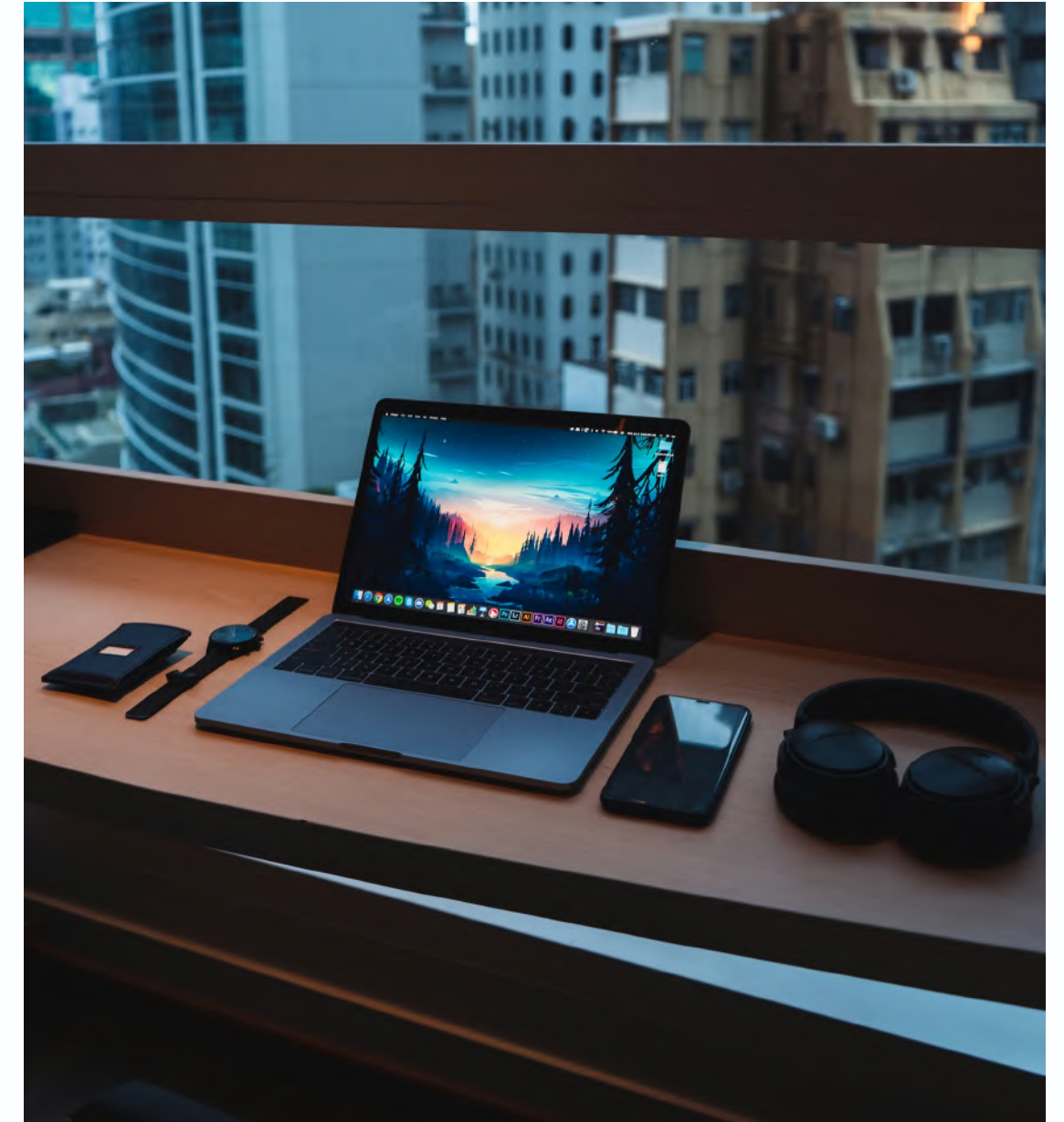
Module 6 : Communication & Marketing Digital

🕒 Duree totale : 5 heures

- **Partie Theorique (1h30)**
 - Définir une strategie de communication : message, cible, objectifs, canaux.
 - Utilisation des reseaux sociaux : Facebook, LinkedIn, Instagram, TikTok, etc.
 - Mise en place d'une ligne editoriale coherente et adaptee aux personae.
 - Comment mesurer l'efficacite de sa communication (KPI, taux d'engagement, etc.).
- **Partie Pratique (2h30)**
 - **Exercice 1** : Creer la ligne editoriale d'une entreprise fictive (ton, message, rythme de publication).
 - **Exercice 2** : Choisir un reseau social adapte a un produit ou service specifique et definir un plan d'actions marketing.
 - **Evaluation** : Presentation orale de la strategie choisie.
- **Quiz (0h30)** (10 questions)
- **Conclusion du Module (0h30)**

A travers ce module, vous apprenez a communiquer efficacement et a selectionner les canaux les plus adaptes a votre cible. Vous repondez ainsi a l'objectif de promouvoir

vosre offre et d'assurer sa visibilite sur le marche.



□ **Quiz (0h30)** (10 questions)

1. Qu'est-ce qu'une « ligne éditoriale » ?
2. Pourquoi définir des personae avant de communiquer ?
3. Citez un indicateur (KPI) pour évaluer la performance sur les réseaux sociaux.
4. Vrai/Faux : « LinkedIn est exclusivement réservé à la recherche d'emploi ».
5. Comment adapter sa communication à un public B2B vs B2C ?
6. Donnez un exemple de canal hors ligne (offline) de communication.
7. Quel est l'avantage d'utiliser Instagram pour une marque de mode ?
8. Comment déterminer le budget de communication annuel ?
9. Donnez un exemple d'outil pour planifier et automatiser les publications sur les réseaux sociaux.
10. Pourquoi est-il essentiel de mesurer le ROI (Retour sur Investissement) en marketing ?

□ **Correction (0h10)**

- Échanges sur les bonnes pratiques, partage d'outils (HubSpot, Hootsuite, Google Analytics, etc.).

Module 7 : Financements & Aides a la Creation / Reprise

🕒. Duree totale : 3 heures

- **Partie Theorique (1h00)**

- Les differentes sources de financement : apports personnels, prêts bancaires, business angels, crowdfunding, prêts d'honneur.
- Les aides publiques : subventions, ARCE (Aide a la reprise ou a la creation d'entreprise), exonérations de charges, etc.
- Les criteres d'eligibilite : demarches et organismes a contacter (Region, Bpifrance, reseaux d'accompagnement).

- **Partie Pratique (1h30)**

- **Exercice 1** : Identifier les aides possibles pour un porteur de projet selon son profil (demandeur d'emploi, jeune createur, etc.).
- **Exercice 2** : Elaborer un plan de financement incluant fonds propres, pret bancaire et eventuelles subventions regionales.

- **Quiz (0h10)** (10 questions)

- **Conclusion du Module (0h20)**

Ce module vous permet d'identifier et de mobiliser les ressources financieres et aides publiques necessaires. Il repond a l'objectif d'analyser les differentes aides possibles et d'enclencher les demarches adaptees.



□ **Quiz (0h30)** (10 questions)

1. Citez deux types de prêts pour financer son projet.
2. Quel organisme public peut accorder une garantie bancaire aux créateurs d'entreprise ?
3. Vrai/Faux : « L'ARCE permet de conserver l'intégralité de ses allocations chômage même après la création ».
4. Quelle différence entre un prêt d'honneur et un prêt bancaire classique ?
5. Donnez un exemple de subvention régionale pour la création d'entreprise (nom fictif accepté).
6. Pourquoi est-il utile de consulter les réseaux d'accompagnement à la création d'entreprise (CCI, CMA.) ?
7. Qu'est-ce qu'un business angel ?
8. Pourquoi les collectivités locales soutiennent-elles la création d'entreprise ?
9. Comment sécuriser un prêt bancaire pour lancer une activité innovante ?
10. Quel avantage majeur offre un prêt à taux zéro ?

□ **Correction (0h10)**

- Présentation des réponses, comparaison avec des cas réels, partage de liens utiles (Bpifrance, site des Régions).(Bpifrance, site des Régions).

Module 8 : Elaborer un argumentaire de presentation du projet de creation d'entreprise

 Duree totale : 1 heure

- **Partie Theorique (0h15)**
 - Rappel des criteres d'evaluation de la soutenance : coherence du projet, clarte du Business Plan, pertinence du choix juridique, viabilite financiere, maitrise de la strategie de communication.
- **Partie Pratique (0h30)**
 - **Pitch Final** : Chaque participant presente son projet (20 minutes) devant un jury ou le formateur, puis repond aux questions.
 - Evaluation sur la clarte de l'expose, la solidite des arguments et la maitrise des connaissances acquises.
- **Quiz (0h10)** (10 questions)
- **Conclusion du Module (0h00 - incluse)**

Ce dernier module se focalise sur la validation de votre projet et la demonstration de votre maitrise des competences acquises. Il clot le cycle de formation en vous permettant de presenter votre projet de maniere convaincante, repondant a l'objectif d'elaborer un argumentaire solide et de

passer a l'action.



□ **Quiz (0h30)** (10 questions)

1. Quels sont les elements attendus lors du pitch final ?
2. Comment justifier efficacement un choix de statut juridique lors de la soutenance ?
3. Vrai/Faux : « Un Business Plan incomplet peut entrainer un refus de financement ».
4. Que faut-il mettre en avant pour convaincre des investisseurs ?
5. Citez un exemple de question qu'un jury pourrait poser sur la strategie de communication.
6. Quels sont les principaux indicateurs financiers a presenter lors d'une soutenance ?
7. Comment gerer le stress pendant la presentation orale ?
8. Pourquoi est-il utile de mentionner les aides obtenues ou sollicitees ?
9. Quelle est la duree ideale d'un pitch final ?
10. Donnez une astuce pour conclure efficacement sa soutenance.

□ **Correction (0h05)**

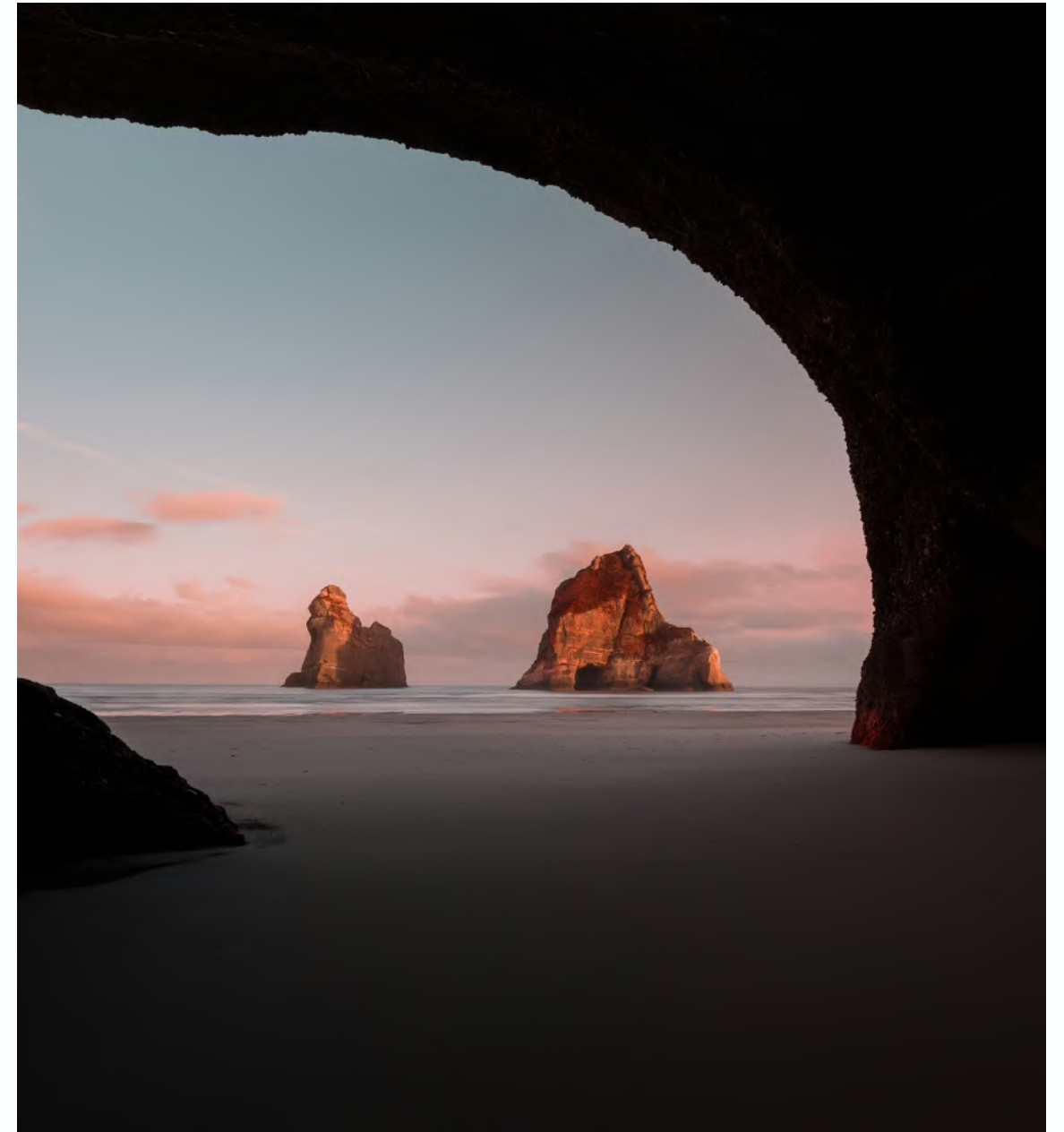
- Retour du formateur, recommandations pour ameliorer la soutenance.

Conclusion Generale

Au terme de cette formation, vous disposez d'une methode claire pour accompagner la creation d'une entreprise :

- Vous avez clarifie vos motivations, structure votre projet et valide sa coherence (Module 1).
- Vous savez realiser une etude de marche et positionner votre offre (Module 2).
- Vous maitrisez les bases de l'elaboration d'un Business Model (Module 3).
- Vous etes capable de choisir le statut juridique adapte et d'effectuer les demarches d'immatriculation (Module 4).
- Vous avez appris a construire un Business Plan realiste et un previsionnel financier (Module 5).
- Vous savez promouvoir efficacement votre offre et definir une strategie de communication adaptee (Module 6).
- Vous avez identifie les principales aides et solutions de financement (Module 7).
- Enfin, vous avez soutenu votre projet et valide votre capacite a le presenter de maniere professionnelle (Module 8).

Cette formation vous offre donc une vision globale et operationnelle des etapes necessaires pour concretiser votre projet entrepreneurial dans le respect du cadre legal et financier.



Paragraphe de Synthèse

Cette formation « Conduire un projet de création d'entreprise » vous fournit toutes les clés pour structurer votre démarche, de l'émergence de l'idée jusqu'à la soutenance finale de votre projet. Grâce à son approche alliant théorie, cas pratiques et évaluations, vous êtes désormais prêt(e) à franchir chaque étape avec méthode. En mobilisant les ressources et les outils adéquats, vous optimisez vos chances de réussite et de pérennité de votre future entreprise. 🚀 ✨





Merci

2025



Want to make a presentation like this one?

Start with a fully customizable template, create a beautiful deck in minutes, then easily share it with anyone.

[Create a presentation \(It's free\)](#)