



CréAcademy

Ma FormAction pour entreprendre !

PROGRAMME

CONDUIRE UN PROJET DE CRÉATION D'ENTREPRISE



L'objectif de la formation 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.

MODULES

1

VISION & ALIGNEMENT : BÂTIR DES FONDATIONS SOLIDES

2

CONCURRENCE ET STRATÉGIE : DÉCODER SON MARCHÉ

3

VISION D'ENSEMBLE : CONSTRUIRE SON BUSINESS MODEL

4

LES CLÉS DE SA COMMUNICATION :
ADOPTER UNE STRATÉGIE IMPACTANTE

5

CAP SUR LA RENTABILITÉ : PILOTER SES FINANCES

6

FONDATIONS JURIDIQUES : DONNER VIE À SON ENTREPRISE

7

LE PITCH IDÉAL : CONVAINCRE ET INSPIRER

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- ▶ Vérifier la cohérence de votre projet de création d'entreprise en adéquation avec vos compétences, ambitions et contraintes personnelles
- ▶ Réaliser votre étude de marché
- ▶ Élaborer le Business Model de votre projet de création d'entreprise
- ▶ Choisir la forme juridique la plus adaptée à votre 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 de votre projet de création d'entreprise
- ▶ Réaliser les différentes démarches d'immatriculation de l'entreprise

▶ PRÉ-REQUIS

Bonne connaissance des outils bureautiques (traitement de texte, navigation internet, tableur)

Aisance dans le rédactionnel et le traitement de données chiffrées disposer d'un ordinateur (PC ou Mac)

▶ PUBLIC VISÉ

Tout public ayant un projet de création d'une entreprise ou ayant déjà créé son entreprise depuis moins de 2 ans

▶ DURÉE TOTALE

56 heures : présentiel + distanciel synchrone

▶ DÉLAIS D'ACCÈS ET TARIF

Délais d'accès variables selon les financements.

Tarif : 2 500€ TTC

Pour les formations financées par le CPF, il devra s'écouler au moins 14 jours entre la date de confirmation de commande de la formation et son démarrage effectif (délai légal de rétractation)

▶ MOYENS TECHNIQUES ET PÉDAGOGIQUES

Ordinateur portable, vidéoprojecteur, tableau blanc
Exercices pratiques, concrets et réels

Mise en application directe sur les projets des apprenants

▶ MÉTHODES D'ÉVALUATION

Cette formation prépare à la certification « Conduire un projet de création d'entreprise », enregistrée au Répertoire Spécifique sous le numéro RS7004, détenue par CréActifs.

Lien "France Compétences" : <https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/7004/>

À l'issue de la formation, le participant devra rédiger un dossier écrit présentant son projet de création d'entreprise.

Ce dossier servira de base à une soutenance orale devant un jury de professionnels.

Déroulement des épreuves

- Dossier écrit : à transmettre au minimum deux semaines avant la date de la soutenance.
- Soutenance orale : 20 minutes de présentation du projet, suivies de 10 minutes d'échange avec le jury (questions/réponses).



MODULE 1

VISION & ALIGNEMENT

Bâtir des fondations solides



MODULE 1

BÂTIR DES FONDATIONS SOLIDES

FORMATEUR
Stéphane LAOUSSING



▶ PRÉ-REQUIS

- Bonne connaissance des outils bureautiques (traitement de texte, navigation internet, tableur)
- Aisance dans la rédactionnel et le traitement de données chiffrées disposer d'un ordinateur (PC ou Mac)

▶ PUBLIC VISÉ

Tout public ayant un projet de création d'entreprise ou ayant déjà créé depuis moins de 2 ans

▶ DURÉE

3 heures en présentiel ou distanciel synchrone

▶ MOYENS PÉDAGOGIQUES

Présentation théorique avec un support

Recherches des participants sur leur projet respectif

Exercices guidés

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Comprendre le poids de la cohérence personne/projet dans la réussite de son entreprise :



Identifier les compétences nécessaires acquises et à acquérir pour la réussite de son projet



Objectiver son contexte familial avec ses atouts et ses faiblesses

PROGRAMME

1) Introduction à l'entrepreneuriat :

- Présentation des enjeux de la création d'entreprise et des qualités entrepreneuriales nécessaires.
- Discussion sur les motivations personnelles et professionnelles.

2) Auto-diagnostic des compétences :

- Atelier pratique pour identifier ses compétences, forces et faiblesses à l'aide d'outils comme le SWOT personnel.
- Évaluation des contraintes personnelles (temps, finances, réseau).

3) Définition de la vision du projet :

- Exercice guidé pour formuler une vision claire du projet (mission, valeurs, objectifs à long terme).

4) Étude de cas :

- Analyse d'exemples d'entrepreneurs ayant aligné leur projet avec leurs compétences et contraintes. Discussion de groupe pour tirer des enseignements.

5) Plan d'action personnel :

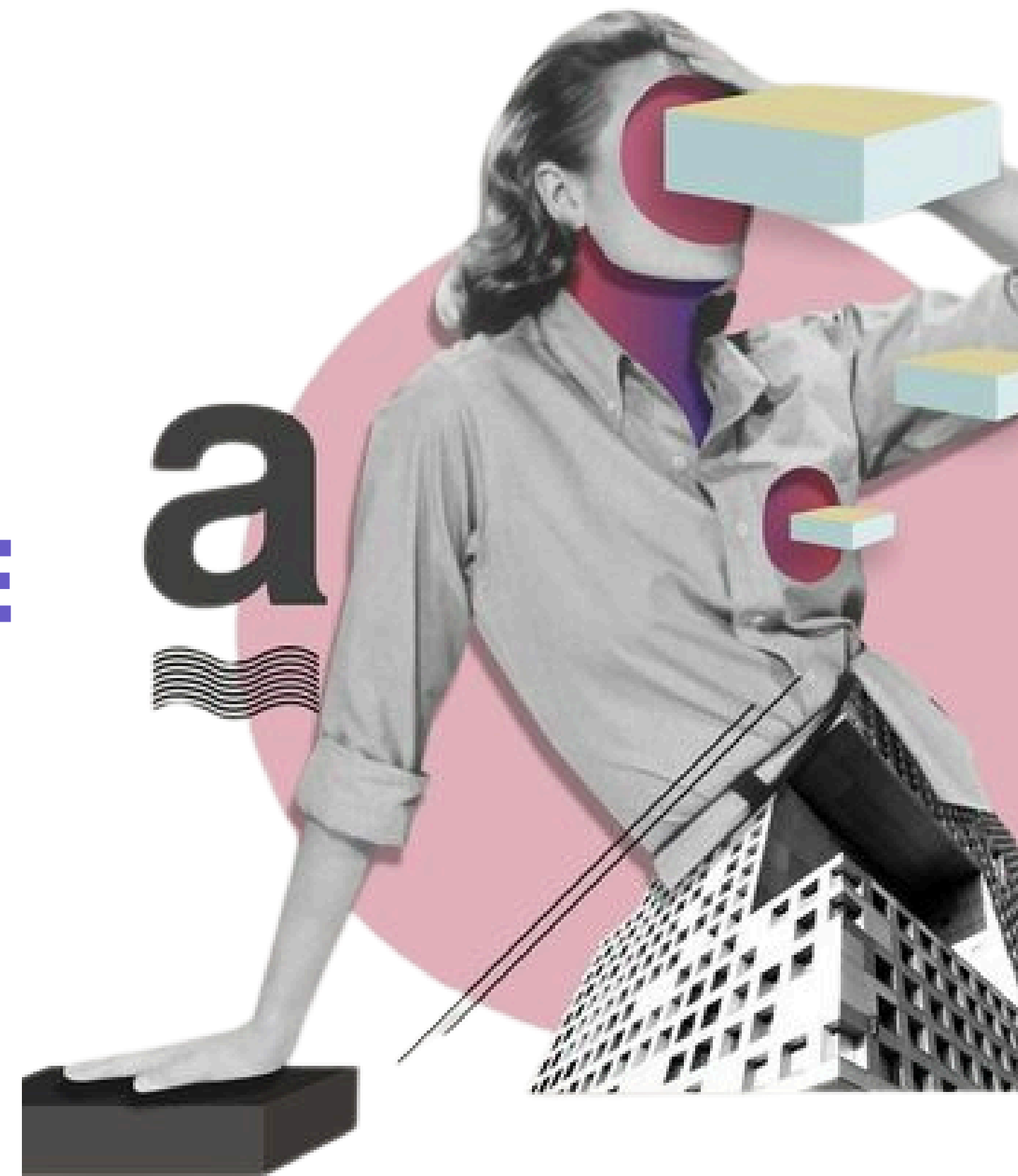
- Élaboration de son diagnostic personnel contextualisé.



MODULE 2

CONCURRENCE & STRATÉGIE

Décoder son Marché



MODULE 2

DÉCODER SON MARCHÉ

FORMATEURS

Virginie PAYET et Stéphane LAOUSSING



PRÉ-REQUIS

- Bonne connaissance des outils bureautiques (traitement de texte, navigation internet, tableur)
- Aisance dans la rédactionnel et le traitement de données chiffrées disposer d'un ordinateur (PC ou Mac)

PUBLIC VISÉ

Tout public ayant un projet de création d'une entreprise ou ayant déjà créé depuis moins de 2 ans

DURÉE

14 heures en présentiel ou distanciel synchrone

MOYENS PÉDAGOGIQUES

Présentation théorique avec un support
Exercices de mise en pratique à l'aide de matrices (Écosystème, PORTER) en groupe et en individuel

Exposé en séance pour expertise et partage d'expérience

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- ▶ Définir son marché : offres, demandes, concurrence
- ▶ Identifier les étapes d'une analyse de marché : étude documentaire, étude quantitative, étude qualitative, Bench de la concurrence
- ▶ Analyser son offre dans son environnement grâce aux 5+1 forces de PORTER
- ▶ Formaliser son idée en tant que réponse à un besoin
- ▶ Identifier son cœur de cible / son persona

PROGRAMME

1) Introduction à l'analyse de marché :

- Explication des objectifs et des étapes clés d'une analyse de marché (analyse documentaire, enquête qualitative et quantitative).
- Atelier sur l'écosystème d'un marché, appliqué aux projets.
- Explications et exemples sur le questionnaire d'analyse de marché.

2) Analyse sectorielle :

- Atelier sur les 5+1 forces de PORTER, afin d'analyser la dynamique concurrentielle : formalisation de son projet en tant que réponse à une demande identifiée.
- Méthodologie pour identifier et analyser les concurrents directs et indirects.

3) Identification de la clientèle cible :

- Définition des besoins, attentes et comportements des clients.
- Explications sur les différents types de clientèle (BtoB, BtoC, BtoG)
- Atelier sur l'identification de la clientèle cible suite aux données récoltées.
- Création de personas (profils types de clients) via un atelier pratique en binôme.

4) Synthèse et validation :

- Élaboration d'un rapport d'analyse de marché simplifié.
- Présentation des résultats en groupe pour feedback.



MODULE 3

VISION D'ENSEMBLE

Construire son business model



MODULE 3

CONSTRUIRE SON BUSINESS MODEL

FORMATEUR
Stéphane LAOUSSING



▶ PRÉ-REQUIS

- Bonne connaissance des outils bureautiques (traitement de texte, navigation internet, tableur)
- Aisance dans la rédaction et le traitement de données chiffrées
disposer d'un ordinateur (PC ou Mac)

▶ PUBLIC VISÉ

Tout public ayant un projet de création d'une entreprise ou ayant déjà créé son entreprise depuis moins de 2 ans

▶ DURÉE

3 heures en présentiel ou distanciel synchrone

▶ MOYENS PÉDAGOGIQUES

Présentation théorique avec un support

Exercices de mise en pratique en groupe et en individuel

Exposé en séance pour expertise et partage d'expérience

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Structurer son business model :

- ▶ Utiliser le Lean Canvas comme outil de pilotage stratégique afin d'évaluer son projet en réponse à un besoin identifié sur le marché
- ▶ Utiliser le Mix marketing afin de définir une offre claire et attractive

PROGRAMME

1) Introduction au Lean Canvas :

- Présentation de l'outil Lean Canvas et de ses composantes (Besoin, Segments de clientèle, Solution, Proposition de valeur unique, Avantage concurrentiel, Canaux, Sources de revenus, Structure de coûts, Métriques clés)
- Atelier pratique : Remplissage initial du Lean Canvas pour votre projet.
- Utiliser le Lean Canvas comme outil de pilotage stratégique afin de définir une offre claire et attractive à l'aide de la matrice des 4 ou 7P.

2) Développer son mix marketing

- Présentation du modèle des 4P (Produit, Prix, Place, Promotion) ou 7P selon le projet.
- Mise en atelier pratique afin d'appliquer la matrice à son projet : Définition du produit/service, stratégie de tarification, choix des canaux de distribution et canaux de communication initial
- Présentation du Mix Marketing et feedback pour optimisation.



MODULE 4 LES CLÉS DE

SA COMMUNICATION

Adopter une stratégie impactante



MODULE 4

ADOPTER UNE STRATÉGIE IMPACTANTE

FORMATRICE

Virginie PAYET



▶ PRÉ-REQUIS

- Bonne connaissance des outils bureautiques (traitement de texte, navigation internet, tableur)
- Aisance dans la rédactionnel et le traitement de données chiffrées
- Disposer d'un ordinateur (PC ou Mac)

▶ PUBLIC VISÉ

Tout public ayant un projet de création d'une entreprise ou ayant déjà créé son entreprise depuis moins de 2 ans

▶ DURÉE

6 heures en présentiel ou distanciel synchrone

▶ MOYENS PÉDAGOGIQUES

Présentation théorique avec un support

En équipe : travail sur le projet d'un apprenant. Faire une proposition de plan de communication cohérent

Présentation à l'oral : partage du temps de parole + justification des choix de communication

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- ▶ Comprendre l'importance de la communication et l'impact des outils pour son entreprise
- ▶ Comprendre et appliquer les objectifs en communication : faire connaître, faire aimer, faire agir
- ▶ Définir son message et sa ligne éditoriale
- ▶ Construire une stratégie de communication adaptée en cohérence avec un budget : choisir ses outils en fonction de sa cible et son positionnement

PROGRAMME

1) Introduction à la stratégie de communication :

- Présentation des principes de communication pour une entreprise (cibles, message clé, canaux).
- Présentation des objectifs de communication (faire aimer, faire connaître, faire agir)
- Élaborer des objectifs de communication SMART

2) Mise en pratique

- Construire sa stratégie de communication à l'aide d'un outil en cohérence avec le persona identifié
- Identifier et calculer les coûts associés à chaque action.

3) Présenter sa stratégie de communication

- Passage à l'oral devant les pairs pour feedback.



MODULE 5

CAP SUR LA RENTABILITÉ

Piloter ses finances



MODULE 5

PILOTER SES FINANCES

FORMATEUR
Stéphane LAOUSSING



PRÉ-REQUIS

- Bonne connaissance des outils bureautiques (traitement de texte, navigation internet, tableur)
- Aisance dans le rédactionnel et le traitement de données chiffrées disposer d'un ordinateur (PC ou Mac)

PUBLIC VISÉ

Tout public ayant un projet de création d'une entreprise ou ayant déjà créé depuis moins de 2 ans

DURÉE

14 heures en présentiel ou distanciel synchrone

MOYENS PÉDAGOGIQUES

Présentation théorique avec un support
Études de cas de plusieurs secteurs d'activité
Réalisation et progression par exercices modulés en fonction du niveau de chacun
Tableur fourni à chaque apprenant pour créer son prévisionnel
Étude d'un cas mêlant situation de territoire (aides territorialisés), de profil (aides liées à personne)
Tableau de synthèse des différentes aides sollicitables

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- ▶ Identifier ses charges variables : Calculer son coût de revient et sa marge sur coûts variables
- ▶ Analyser la rentabilité de son activité à l'aide d'indicateurs clés
- ▶ Lister les besoins en investissement (Immobilisations) & charges fixes de son projet
- ▶ Évaluez son chiffre d'affaires prévisionnel
- ▶ Réaliser le montage financier de son projet : plan de financement, compte de résultat
- ▶ Identifier ses ressources, les aides et les financements possibles

PROGRAMME

1) Introduction à la gestion financière :

- Présentation des concepts clés (chiffre d'affaires, coûts fixes/variables, seuil de rentabilité).
- Étude de cas de plusieurs activités : commerce, restauration et location...

2) Analyser ses charges variables et fixes :

- Identifier ses charges variables
- Calculer son coût de revient
- Calculer sa marge sur coûts variables
- Identifier ses charges fixes

3) Analyse de la rentabilité :

- Calculer et analyser son seuil de rentabilité
- Étude des indicateurs clés : Résultat net, Capacité d'Autofinancement.

4) Construction du prévisionnel financier :

- Repérer les aides financières mobilisables, comprendre qui les délivre, et analyser l'impact de ces financements sur le prévisionnel
- Atelier pratique pour élaborer son compte de résultat prévisionnel et son plan de financement à l'aide d'un tableur fourni.

5) Feedback et optimisation :

- Présentation des prévisionnels en groupe, avec identification des postes/chiffres clés.



MODULE 6

FONDATIONS JURIDIQUES

Donner vie à son entreprise



▶ PRÉ-REQUIS

- Bonne connaissance des outils bureautiques (traitement de texte, navigation internet, tableur)
- Aisance dans le rédactionnel et le traitement de données chiffrées disposer d'un ordinateur (PC ou Mac)

▶ PUBLIC VISÉ

Tout public ayant un projet de création d'une entreprise ou ayant déjà créé son entreprise depuis moins de 2 ans

▶ DURÉE

10 heures en présentiel ou distanciel synchrone

▶ MOYENS PÉDAGOGIQUES

Présentation théorique avec un support

Simulation des coûts de chaque statut juridique selon chaque projet

Création d'une checklist personnalisée pour les démarches d'immatriculation.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- ▶ Identifier et comprendre les différents statuts juridiques et leurs implications
- ▶ Connaître et comprendre les différents régimes fiscaux et sociaux et leurs impacts
- ▶ Comprendre les bases pour comparer les statuts juridiques et leurs implications sociales et fiscales pour son projet
- ▶ Identifier les démarches d'immatriculation (Greffe, INSEE, rédaction des statuts...)
- ▶ Analyser les coûts et délais des démarches d'immatriculation

PROGRAMME

1) Introduction aux formes juridiques :

- Présentation des principales formes juridiques (auto-entreprise, SARL, SAS, etc.) et de leurs implications.
- Étude de cas : Analyse de choix juridiques d'entreprises réelles et des conséquences de ces choix.

2) Introduction aux régimes sociaux et fiscaux :

- Présentation des différents régimes sociaux et fiscaux et leurs implications.

3) Simulation du choix de la forme juridique :

- Atelier individuel de simulation du choix de la forme juridique, permettant une première comparaison des statuts en fonction des besoins du projet (fiscalité, protection sociale, mode de gouvernance)

4) Démarches administratives :

- Explication des étapes d'immatriculation (Greffe, INSEE, rédaction des statuts.), des documents nécessaires et des coûts associés.

5) Plan d'action administratif :

- Création d'une checklist personnalisée pour les démarches d'immatriculation.



MODULE 7

LE PITCH IDÉAL

Convaincre et Inspirer



MODULE 7

CONVAINCRE ET INSPIRER

FORMATEURS

Virginie PAYET et Stéphane LAOUSSING



▶ PRÉ-REQUIS

- Bonne connaissance des outils bureautiques (traitement de texte, navigation internet, tableur)
- Aisance dans la rédactionnel et le traitement de données chiffrées
disposer d'un ordinateur (PC ou Mac)

▶ PUBLIC VISÉ

Tout public ayant un projet de création d'une entreprise ou ayant déjà créé depuis moins de 2 ans

▶ DURÉE

6 heures en présentiel ou distanciel synchrone

▶ MOYENS PÉDAGOGIQUES

Présentation théorique avec un support

Ateliers d'écriture du discours

Passages à l'oral

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- ▶ Comprendre la structure de la présentation orale
- ▶ Savoir adapter son discours selon ses interlocuteurs (Institutions, financeurs, partenaires...)
- ▶ Écrire son pitch avec une structure
- ▶ Prendre la parole en public

PROGRAMME

1) Introduction au pitch :

- Présentation des éléments clés d'un pitch efficace.
- Cours théorique sur la structure idéale d'un pitch.

2) Construction du pitch :

- Atelier pratique pour rédiger un pitch de 20 minutes intégrant la cohérence homme/femme projet, l'analyse de marché, le plan de communication et le business plan.

3) Simulation de pitch :

- Passage à l'oral de quelques porteurs de projet
- Retours et préparation à des contextes réels (investisseurs, partenaires).



CréAcademy

Ma FormAction pour entreprendre !



AURÉLIE DAMOUR

Référente administrative

À contacter en cas d'absence et en cas de questions concernant directement la formation

Mail : aurelie.damour@creacademy.re

Téléphone : 0693 91 81 62



VIRGINIE PAYET

Référente handicap

Notre organisme de formation fait son possible pour accueillir toutes personnes en situation de handicap, pour toutes demandes d'adaptation, merci de prendre contact avec :

Mail : virginie.payet@creacademy.re

Téléphone : 0693 10 49 03



La certification qualité a été délivrée au titre des catégories d'actions suivantes :
Actions de formation