

Conduire un projet de création d'entreprise (RS7004)

Certification visée : conduire un projet de création d'entreprise (RS7004)

Lien internet vers la description de la certification : <https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/7004/>

Certificateur. : CREATIFS

Date d'enregistrement de la certification : 31/01/2025

Validation d'un ou de blocs de compétences : NON

Équivalences : NON

Passerelles : NON

Suites de parcours et débouchés : Création d'entreprise

Taux d'obtention de la certification préparées : Pas de données pour 2024

Public : La certification s'adresse aux entrepreneurs souhaitant concevoir et conduire un projet de création d'entreprise.

Prérequis :

- 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.

Objectifs :

À l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Vérifier la cohérence de son projet de création d'entreprise en mesurant l'adéquation de ses propres compétences, de ses ambitions et contraintes personnelles avec les objectifs et l'envergure du projet de création d'entreprise afin de valider ou non sa faisabilité.
- Réaliser des études quantitatives et qualitatives du marché ciblé en analysant les caractéristiques du cœur de cible (besoins, comportement d'achat, attentes, profil ...) ainsi que de ses concurrents directs et indirects afin de positionner de façon optimale son concept.
- Élaborer le Business Model du projet de création d'entreprise en définissant l'ensemble de ses composantes afin de le structurer et de l'utiliser comme outil de pilotage. Le candidat veillera à adapter son offre à un public en situation de handicap.
- Choisir la forme juridique la plus adaptée au projet de création d'entreprise en tenant compte de ses avantages et de ses obligations (formalités de création, souplesse de gestion de l'entreprise au quotidien, régime fiscal et social, etc.) afin de lui donner une existence légale.
- Évaluer la rentabilité financière de son projet de création d'entreprise, en estimant son chiffre d'affaires prévisionnel et en calculant les besoins financiers en termes d'investissements et de frais de fonctionnement afin de valider la faisabilité économique du projet.
- Sélectionner les moyens de communication et réseaux sociaux les plus adaptés aux personae identifiés tout en définissant une ligne éditoriale cohérente afin de promouvoir sur le marché les offres portées par la future entreprise.
- Analyser les différentes aides possibles à la création d'entreprise en identifiant les principaux dispositifs financiers et leurs conditions d'éligibilité afin de mettre en œuvre les démarches nécessaires.
- Élaborer un argumentaire de présentation du projet de création d'entreprise en l'adaptant dans sa forme et dans son contenu en fonction des objectifs poursuivis et des interlocuteurs visés (avocats, comptables, banquiers, organismes publics d'aide, partenaires, investisseurs, fournisseurs, clients, etc...) afin de créer un impact positif et donner envie d'aller plus loin lors d'une présentation orale.
- Identifier les différentes démarches d'immatriculation de l'entreprise en analysant les actions à mettre en œuvre auprès des organismes dédiés (Publication au journal officiel, rédaction des statuts,

enregistrement INPI, cerfa M0/P0 ...) afin d'être en mesure de créer l'entreprise dans le respect des conditions légales.

Durée : 25H de formation

Modalités et délais d'accès : La formation peut débuter à tout moment de l'année. Toutefois, un délai de préparation d'environ trois semaines est nécessaire pour constituer le dossier du stagiaire.

Méthodes mobilisées :

- Suivi individuel personnalisé : Chaque participant aura accès à des séances de suivi avec un formateur pour discuter de ses progrès, poser des questions spécifiques et recevoir des conseils adaptés à son projet ou à son contexte professionnel.
- Suivi post-formation : Un suivi à distance sera assuré dans les mois qui suivent la formation pour évaluer l'application des compétences acquises, répondre aux questions supplémentaires, et adapter l'accompagnement en fonction des défis rencontrés.

Assistant technique : Monsieur Jason Munuera - contact@bubblelead.fr

Modalités d'évaluation :

Mise en situation professionnelle portant sur la conduite d'un projet de création d'entreprise avec remise d'un rapport écrit et soutenance orale.

Tarifs : Tarifs sur demande, avec possibilité de financement via CPF, OPCO, ou autres dispositifs.

Accessibilité aux personnes handicapées : Nos formations peuvent être accessibles aux personnes en situation de handicap. Chaque situation étant unique, nous vous demandons de préciser à l'inscription votre handicap. Nous pourrions ainsi confirmer l'ensemble des possibilités d'accueil et vous permettre de suivre la formation dans les meilleures conditions en accord avec votre employeur. Pour toutes informations complémentaires, nous vous conseillons les structures suivantes : ONISEP, AGEFIPH et FIPHP.

Contact Référent handicap: Monsieur Jason Munuera - contact@bubblelead.fr

Contact :

Monsieur Jason Munuera - contact@bubblelead.fr

Contenu pédagogique :

Module 1. Introduction et validation du projet

- Analyse des compétences personnelles et validation de la faisabilité du projet.
- Bilan de compétences pour identifier les forces et les points à développer
- Identification des compétences manquantes et des ressources à mobiliser.
- Analyse rapide du marché pour estimer le potentiel du projet.
- Évaluation des ressources disponibles (financières, matérielles, humaines).
- Identification des principaux risques et stratégies pour les atténuer.
- Identification des motivations et contraintes personnelles.
- Clarification des motivations pour entreprendre.
- Évaluation des contraintes (temps, finances, soutien personnel).
- Réflexion sur la résilience et la gestion des obstacles.

Module 2. Étude de marché approfondie

Analyse des caractéristiques du marché :

- Taille et potentiel du marché : Évaluation de la taille du marché cible, de son évolution et de son potentiel de croissance.

J&S COACHING - BUBBLELEAD

5 avenue du Val Saint André, bât. Le Luberon, 13100 Aix-en-Provence

N° SIRET : 92091068400017 DA enregistrée auprès du Préfet de la région PACA

Contact : contact@bubblelead.fr

- Tendances et évolutions : Analyse des tendances actuelles et futures pour identifier les changements et anticiper les besoins émergents.

Analyse du cœur de cible :

- Segmentation : Définition de segments de marché en fonction de critères pertinents (démographiques, géographiques, psychographiques, etc.).
- Profil des clients : Élaboration de profils de clients types (personas) pour mieux comprendre leurs besoins, comportements d'achat, et motivations.
- Comportements d'achat : Étude des habitudes d'achat, des canaux préférés, et des influences sur la décision d'achat.

Analyse des concurrents :

- Identification des concurrents directs et indirects : Recensement des entreprises ou produits concurrents sur le marché, en identifiant les concurrents directs (Grant des produits/services similaires) et indirects (Grant des solutions alternatives).
- Étude des stratégies concurrentielles : Analyse des stratégies de prix, de distribution, de communication et des avantages concurrentiels des principaux acteurs.
- Analyse SWOT : Évaluation des forces et faiblesses des concurrents pour identifier des opportunités de différenciation.

Module 3. Construction du Business Model

Élaboration du Business Model :

- Partenaires clés : Identification des partenaires stratégiques nécessaires pour soutenir le projet (fournisseurs, associations, etc.).
- Activités clés : Définition des principales activités à mener pour fournir la proposition de valeur.
- Ressources clés : Recensement des ressources nécessaires (financières, humaines, matérielles).
- Proposition de valeur : Clarification de la valeur unique apportée aux clients, incluant les éléments différenciateurs.
- Canaux de distribution : Sélection des canaux les plus efficaces pour atteindre le cœur de cible.
- Intégration des besoins spécifiques des personnes en situation de handicap :
- Accessibilité de l'offre : Adaptation des produits/services pour répondre aux besoins spécifiques.
- Canaux adaptés : Choix de canaux de distribution accessibles et inclusifs.
- Partenaires et ressources pour l'accessibilité : Identification de partenaires ou ressources facilitant l'intégration de l'accessibilité dans le Business Model (associations spécialisées, technologies d'assistance).

Module 4. Choix du statut juridique

- Présentation des différentes formes juridiques (SARL, SAS, EI, etc.).
- Avantages et inconvénients des différentes structures.

Module 5. Planification financière

- Évaluation des besoins financiers :
- Chiffre d'affaires prévisionnel : Estimation des revenus attendus pour déterminer la viabilité économique.
- Seuil de rentabilité : Calcul du chiffre d'affaires nécessaire pour couvrir les coûts fixes et variables.
- Investissements et coûts : Identification des investissements initiaux et des coûts opérationnels (fournitures, personnel, infrastructure).
- Prévisions de trésorerie et flux de trésorerie
- Introduction aux dispositifs d'aides financières (ACRE, BPI, prêt d'honneur, etc.).

Module 6. Stratégie de communication

Sélection des canaux de communication :

- Identification des canaux les plus adaptés pour atteindre le cœur de cible (réseaux sociaux, email marketing, blog, publicité payante).
- Adaptation des choix de canaux en fonction des comportements et préférences des personae identifiés.

Élaboration d'une ligne éditoriale :

- Définition du ton et du style de communication en adéquation avec l'image de marque et les attentes du public cible.
- Création d'un calendrier éditorial avec des contenus variés (articles, vidéos, infographies) pour maintenir l'engagement et la cohérence.
- Adaptation des messages aux différents segments de clients pour répondre aux besoins spécifiques et maximiser l'impact.

Module 7. Élaboration de l'argumentaire de présentation

Création d'un argumentaire de présentation :

- Structure de l'argumentaire : Identification des éléments clés (proposition de valeur, impact, besoins financiers, perspectives de croissance) et mise en avant des points qui répondent aux attentes spécifiques de chaque type d'interlocuteur (banquiers, partenaires, investisseurs).

Simulations de présentation orale :

- Exercices pratiques de pitch : Simulations de présentation en temps limité pour maîtriser l'essentiel du message.
- Feedback et ajustements : Retours personnalisés pour renforcer l'efficacité de l'argumentaire et améliorer les compétences en communication.
- Gestion des questions et objections : Préparation aux questions potentielles et aux objections pour gagner en assurance et fluidité.

Module 8. Préparation des démarches administratives

- Présentation des différentes étapes d'immatriculation
- Rédaction des statuts
- Publication au Journal Officiel
- Dépôt du dossier d'immatriculation
- Préparation des documents essentiels
- Autorisations et licences spécifiques
- Gestion des obligations post-immatriculation

*Sur l'année 2025 :
Nombre de stagiaire :
Taux de satisfaction :*