



# Parcours

## Conduire un projet de création d'entreprise

### RS7004

#### OBJECTIFS

- 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
- Elaborer le Business Model du projet de création d'entreprise
- Choisir la forme juridique la plus adaptée au projet de création d'entreprise
- Evaluer la rentabilité financière du projet de création d'entreprise
- Sélectionner les moyens de communication et réseaux sociaux les plus adaptés aux personnes identifiées
- Analyser les différents dispositifs financiers et aides possibles à la création d'entreprise
- Elaborer un argumentaire de présentation du projet de création d'entreprise
- Réaliser les différentes démarches d'immatriculation de l'entreprise

#### PROGRAMME

##### **Module 1 : Etude de marché et analyse concurrentielle**

Préambule : Evaluation de la cohérence de votre projet de création d'entreprise

A- Auto-évaluation des compétences

B- Alignement des ambitions et contraintes

C- Analyse de la faisabilité du projet

Chapitre 1 : La Recherche de Marché

A - Définition et Caractéristiques du Marché

B - Analyse et Évolution de la Demande

C - Comportement des Clients

Chapitre 2 : L'analyse de la concurrence

A - Compréhension de l'Offre et Évolution du Paysage Concurrentiel

B - Identification et Caractérisation des Concurrents

C - Cadre d'Analyse Stratégique : Le Schéma de Porter

Chapitre 3 : Identification des opportunités et des risques

A - Analyse PESTEL : Exploration du Macro-Environnement

B - SWOT : Analyse Interne et Externe

C - Consolidation des Résultats et Planification Stratégique

##### **Module 2 : Élaboration du plan d'affaires ou business plan**

Préambule Elaborer son Business Model

A-Composantes d'un Business Model

B-Utilisation du Business Model comme outil de pilotage

C-Adaptation et évolution

Chapitre 1 : Introduction au plan d'affaires

A – Qu'est-ce qu'un plan d'affaires ?

B – Pourquoi est-il nécessaire d'avoir un plan d'affaires solide ?

C – Les erreurs courantes à éviter lors de l'élaboration d'un plan d'affaires

Chapitre 2 : Éléments clés d'un plan d'affaires

A – Présentation de l'entreprise et description du produit / service

B – Analyse de marché et stratégie marketing

C – Projection financière et besoin en financement

Chapitre 3 : Mise en œuvre et suivi du plan d'affaires

A – Plan opérationnel

B – Mesure et évaluation de la performance

C – Comment actualiser et adapter son plan d'affaires ?

#### **TYPE DE PUBLIC**

Tout public ayant un projet de création d'entreprise.

#### **DUREE**

41h dont :  
26 heures en E- learning

3 heures de coaching personnalisé en présentiel ou visio

12 heures de coaching collectif : masterclass en visio (1 séance de 1h30 après chaque module)

#### **PRIX**

1980€

#### **PRÉREQUIS**

Maîtrise des outils bureautiques (traitement de texte, navigation internet, tableur).

Aisance dans le rédactionnel et le traitement de données chiffrées.

#### **COMPETENCES & VOUS**



## MOYENS PEDAGOGIQUES

65% de la formation est réalisée en asynchrone et 35% en synchrone. (cf. programme et matrice).

Formation réalisable en distanciel et/ou présentiel.

## ÉQUIPE PEDAGOGIQUE

Consultant formé  
COMPETENCES&VOUS  
ayant signé  
l'engagement  
déontologique

## INTERVENANTS

Sylvie DAL COL  
Aurélie PARNASO  
Pauline CAFFIER

## DATES, HORAIRES ET LIEU DE LA FORMATION

Entrée permanente,  
horaires à définir

# Parcours Conduire un projet de création d'entreprise RS7004

### Module 3 : Les coûts et les marges

Chapitre 1 : Comprendre les marges

A – Définition et importance des marges

B – Calcul et analyse des marges

C – Amélioration des marges

Chapitre 2 : Rentabilité et performance financière

A – Comprendre la rentabilité

B – Techniques d'amélioration de la rentabilité

C – Analyse de cas : Entreprises à forte rentabilité

Chapitre 3 : Gestion et réduction des coûts

A – Identification et analyse des coûts

B – Stratégies de réduction des coûts

C – Gestion des coûts dans un contexte de crise

### Module 4 : Démarrer avec le bon statut juridique

Chapitre 1 : Introduction au paysage juridique

A – Compréhension des statuts juridiques : Définitions et catégories

B – Les enjeux du choix du statut juridique

C – Aperçu des différents statuts juridiques

Chapitre 2 : Approfondissement des différents statuts juridiques

A – L'entreprise individuelle

B – La société à responsabilité limitée

C – Les sociétés par actions

Chapitre 3 : Stratégies et choix de statut

A – Alignement du choix juridique avec le projet entrepreneurial

B – Etudes de cas : Analyse de divers contextes et solutions

C – La mise en place et la gestion de la structure juridique choisie

Chapitre 4 : Démarches d'immatriculation de l'entreprise

A – Préparation des documents fondateurs

B – Publication et dépôt du dossier

C – Finalisation de l'immatriculation

### Module 5 : Etablir un prévisionnel financier pour évaluer votre rentabilité

Chapitre 1 : Bilan financier et entrepreneuriat

A – Comprendre le bilan financier : Définition et objectifs

B- Analyse et interprétation du bilan financier

C- Utiliser le bilan financier : Décisions et perspectives

Chapitre 2 : Compte de résultat simplifié : de la théorie à la pratique

A- Comprendre le compte de résultat : Définition et objectifs

B- Analyser le compte de résultat : Clés de lecture et interprétation

C- Exploiter le compte de résultat : décisions et stratégie

Chapitre 3 : De la marge à la rentabilité : guide des soldes intermédiaires de gestion (SIG)

A- Introduction aux SIG

B- Analyse et interprétation des SIG

C- Utiliser les SIG dans la stratégie d'entreprise

## COMPETENCES & VOUS



## ACCESSIBILITE PSH

· Nous consulter afin d'étudier la possibilité de mise en œuvre (coordonnées ci-dessous)

## DISPOSITIF D'EVALUATION

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

## CERTIFICATION VISÉE

Parcours Conduire un projet de création d'entreprise RS6237

# Parcours Conduire un projet de création d'entreprise RS7004

## **Module 6 : Définition de votre Stratégie sur les Réseaux Sociaux**

Chapitre 1 : Compréhension du Public Cible

- A. Identification et analyse du public cible
- B. Création de personas (Clients fictifs)
- C. Compréhension des besoins et comportements

Chapitre 2 : Sélection des Plateformes

- A. Évaluation des différentes plateformes
- B. Correspondance avec les objectifs d'affaires
- C. Choix stratégique des canaux de communication

Chapitre 3 : Objectifs SMART

- A. Définition des objectifs spécifiques
- B. Méthodes de mesure et de suivi
- C. Planification temporelle et réalisme des objectifs

## **Module 7 : Financement de l'entreprise**

Chapitre 1 : Introduction au financement bancaire

- A – Structure et rôle des banques
- B – Comment aborder les banques pour un financement
- C – Les risques et opportunités du financement bancaire

Chapitre 2 : Comprendre le prêt et son fonctionnement

- A – Principes de bases du prêt
- B – Tableau d'amortissement et remboursement du prêt
- C – Les différents taux d'intérêts

Chapitre 3 : Les différents types de prêts et alternatives de financement

- A – Panorama des prêts bancaires
- B – Le financement participatif
- C – Autres formes de financement

Chapitre 4 : Analyse des aides à la création d'entreprise

- A – Les types d'aide à la création d'entreprise
- B – Principaux dispositifs financiers et conditions d'éligibilité
- C – Démarches nécessaires pour bénéficier des aides Pffier

## **Module 8 : Art oratoire : Comment pitcher un projet d'entreprise**

Chapitre 1 : La construction du fond du pitch

- A – Comprendre les éléments clés d'un projet d'entreprise
- B – Construire une histoire convaincante
- C – Anticiper les questions et objections

Chapitre 2 : Adapter le pitch à son audience

- A – Identifier les besoins et intérêts de l'audience
- B – Structurer le pitch selon le temps imparti
- C – Préparer une accroche mémorable

Chapitre 3 : La forme du pitch et les techniques d'expression orale

- A – Maîtriser le langage corporel
- B – Travailler sur l'intonation et la modulation de la voix
- C – Utiliser des supports visuels efficaces

## **DELAI DE CONSTITUTION DU DOSSIER**

- . 4 semaines pour un dossier France Travail et prise en charge entreprise
- . 2 semaines pour un dossier CPF

---

## COMPETENCES & VOUS

600 route de Cropettet 01570 MANZIAT – Port : 0650281096/0610505209 – Mail : [contact@competencesetvous.fr](mailto:contact@competencesetvous.fr)  
Siret : 50453794500058 - APE 8560Z - N°OF 84010218401 Direccte Auvergne Rhône Alpes