Conduire un projet de création d’entreprise

Programme de formation :

Module 1 : Analyser Ig cohérence du projet (4 heures)

Objectifs pédagogiques

- Analyser ses compétences, ambitions et contraintes personnelles
- Évaluer l'adéquation entre ses objectifs et la faisabilité du projet

Contenus

- Identification des aptitudes et compétences nécessaires
- Définition des motivations et de l’objectif général du projet Analyse des contraintes (entourage, famille, santé, besoins personnels, capacités de financement, etc.)

Pédagogie et méthodes

- Autodiagnostic (grille d'auto-évaluation).
- Échanges collectifs et accompagnement individuel (mise en situation professionnelle).

Critères d'évaluation

Le candidat présente correctement les différents critères lui permettant de s'assurer de la faisabilité du projet de création de l'entreprise en fonction :

- De ses aptitudes et des compétences nécessaires au projet,
- De ses motivations et l'objectif général du projet,
- De ses contraintes (entourage, famille, santé et besoins personnels...) et ses capacités de financement,
- Des potentielles contraintes administratives et réglementaires du projet.

Module 2 : Réaliser des études de marché (5 heures)

Objectifs pédagogiques

- Mener des études quantitatives et qualitatives pour cerner le cœur de cible
- Identifier et analyser la concurrence afin de positionner efficacement l'offre

Contenus

- Définition du marché (identification, évolution, acteurs, concurrents)
- Analyse de la demande (comportement client, segmentation...)
- Analyse de l'offre (caractéristiques des concurrents directs et indirects...)
- Étude de l'environnement (politique, économique, social, technologique...)
- Identification des personae

Pédagogie et méthodes

- Travaux de recherche et de collecte de données.
- Ateliers d'analyse concurrentielle.
- Coaching méthodologique pour la rédaction de l'étude.

Critères d'évaluation

Les études de marché réalisées par le candidat sont structurées, complètes et permettent de prouver de l'adéquation offre/demande sur le marché visé. Celles-ci comprennent notamment :

- La définition du marché (son identification, ses évolutions, ses acteurs, les produits et services concurrents...),
- L'analyse de la demande (évolution globale, comportement des clients, segmentation ...),
- L'analyse de l'offre (évolution globale, caractéristiques des concurrents directs et indirects ...).
- L'analyse de l'environnement du projet (politique, économique, sociale, technologique ...),
- L'identification de ses personae.

Module 3 ; Élaborer le Business Model (4 heures)

Objectifs pédagogiques

- Construire un Business Model complet et adapté, notamment à un public en situation de handicap
- Organiser les composantes du projet en un outil de pilotage opérationnel

Contenus

- Identification des partenaires clés, activités clés, ressources clés et proposition de valeur
- Définition de la relation commerciale, de la clientèle cible et des canaux de distribution
- Structure des coûts et sources de revenus
- Adaptation de l'offre à un public en situation de handicap

Pédagogie et méthodes

- Ateliers de construction du Business Model Canvas.
- Études de cas réels et retours d'expérience.
- Calculs financiers de base (CA prévisionnel, seuil de rentabilité).

Critères d'évaluation

Le business Model élaboré par le candidat est complet, adapté à un public en situation de handicap et comprend l'ensemble des informations attendues :

- Partenaires clés,
- Activités clés,
- Ressources clés,
- Proposition de valeur,
- Relation commerciale.
- Clientèle cible,
- Canaux de distribution,
- Structure des coûts,
- Source de revenus.

Module 4 : Choisir la forme juridique (4 heures]

Objectifs pédagogiques

- Sélectionner la forme juridique la plus adaptée au projet, en tenant compte des avantages et obligations
- Connaître les formalités de création et le régime fiscal/social correspondant

Contenus

- Tour d'horizon des statuts (micro-entreprise, EURL, SASU, etc.)
- Critères de choix (responsabilité, fiscalité, charges sociales...)
- Contraintes administratives (formalités de création, inscription, etc.)

Pédagogie et méthodes

- Séances d'information juridique (apports théoriques).
- Cas pratiques comparant différents statuts.
- Échanges avec des professionnels (avocats, comptables).

Critères d'évaluation

Le statut juridique défini par le candidat est pertinent au regard des caractéristiques de l'entreprise et des ambitions du candidat.

Module 5 : Évaluer la rentabilité financière du projet (4 heures)

Objectifs pédagogiques

- Estimer le chiffre d'affaires prévisionnel et calculer les besoins financiers (investissements et frais de fonctionnement)
- Démontrer la faisabilité économique et la pérennité du projet

Contenus

- Méthodes de prévision financière (analyse de coûts, estimations de CA).
- Calcul du seuil de rentabilité et évaluation des besoins en capitaux.
- Prise en compte des ressources nécessaires (humaines, matérielles) et des charges associées.

Pédagogie et méthodes

- Ateliers de construction de budgets prévisionnels.
- Exercices pratiques de calcul et d'analyse de rentabilité.
- Utilisation de tableurs (Excel ou équivalent) pour simuler différents scénarios financiers.

Critères d'évaluation

La partie du rapport concernant les données financières est complète, correctement formalisée et cohérente dans ses informations. Cette partie financière comprend l'ensemble des données permettant de prouver les perspectives de rentabilité et de pérennité du projet.

Module 6 : Sélectionner les moyens de communication (5 heures)

Objectifs pédagogiques

- Choisir les canaux de communication et réseaux sociaux adaptés aux personnes identifiées.
- Définir une ligne éditoriale cohérente pour promouvoir l'offre sur le marché.

Contenus

- Analyse du profil du public cible.
- Sélection des médias et outils (site web, réseaux sociaux, emailing, etc.) en fonction du projet.
- Élaboration d'un plan de communication cohérent (fréquence, messages clés, ligne éditoriale...).

Pédagogie et méthodes

- Travaux de groupe : simulation de campagne de communication.
- Études de cas sur l'utilisation de canaux multiples (omnicanal).
- Coaching individuel pour adapter la stratégie aux objectifs personnels.

Critères d'évaluation

La stratégie de promotion de l'entreprise présentée par le candidat repose sur l'utilisation de canaux de communication cohérents au regard du profil du public cible..

Module 7 : Analyser les différentes aides possibles (4 heures)

Objectifs pédagogiques

- Identifier les principaux dispositifs financiers et leurs conditions d'éligibilité (ACRE, NACRE, CAPE, BPI, prêt d'honneur, France Active...)
- Mettre en œuvre les démarches nécessaires pour bénéficier de ces aides

Contenus

- Panorama des aides à la création d'entreprise (secteur public/privé).
- Conditions d'accès, montants et modalités de remboursement ou d'accompagnement.
- Procédures administratives et calendrier de dépôt des dossiers.

Pédagogie et méthodes

- Présentations d'exemples concrets (témoignages de bénéficiaires).
- Atelier de préparation de dossiers de demande d'aide.
- Veille sur les programmes de subventions et financements locaux/nationaux.

Critères d'évaluation

L'ensemble des aides financières pour lesquelles l'entreprise du candidat est éligible sont correctement présentées : (ACRE, NACRE, CAPE, BPI, prêt d'honneur solidaire, France Active...)..

Module 8 : Élaborer un argumentaire de présentation (5 heures)

Objectifs pédagogiques

- Construire un argumentaire clair et concis pour présenter son projet à divers interlocuteurs (banquiers, investisseurs, organismes d'aide, futurs partenaires)
- Mettre en avant les informations essentielles (origine du projet, motivations, offres, marché, clientèle, statut juridique...)

Contenus

- Structure de l'argumentaire : contexte, positionnement, avantages concurrentiels, chiffres clés.
- Adaptation du discours en fonction des cibles : financeurs, partenaires, institutions, etc.
- Techniques de présentation orale (pitch) et supports visuels.

Pédagogie et méthodes

- Ateliers de pitch : training vidéo, feedback collectif.
- Rédaction d'un document de synthèse (executive summary).
- Mise en situation (simulation de rendez-vous avec financeurs).

Critères d'évaluation

L'argumentaire élaboré par le candidat est clair, concis et suffisamment complet pour donner aux lecteurs les informations essentielles du projet dans son contexte et périmètre d'action. Celui-ci comprend notamment les parties suivantes :

- L'environnement de l'entreprise,
- L'origine du projet et les motivations du porteur,
- La présentation du porteur (expérience, parcours professionnel, etc.),
- La description du projet à travers son offre,
- Le marché sur lequel le porteur souhaite évoluer,
- La clientèle ciblée,
- Le statut juridique de l'entreprise.

Module 9 : Identifier les démarches d'immatriculation *(7* heures)

Objectifs pédagogiques

- Analyser les étapes légales et administratives pour créer formellement l'entreprise
- Être en mesure de réaliser les formalités (rédaction des statuts, publication, enregistrement INPI, cerfa MO/PO...)

Contenus

- Présentation des différentes formalités : constitution du capital, rédaction des statuts, annonce légale, immatriculation.
- Notions de propriété intellectuelle (enregistrement de marque à l'INPI, etc.).
- Organisation du calendrier et séquençage des démarches.

Pédagogie et méthodes

- Cas pratiques : remplir un cerfa MO/PO, élaborer une annonce légale.
- Simulations d'immatriculation en ligne et hors ligne (greffe du tribunal de commerce, CFE),
- Interventions de professionnels (notaires, juristes, etc.).

Critères d'évaluation

Les étapes d'immatriculation de l'entreprise sont correctement présentées par le candidat :

- Rédaction des statuts,
- Constitution du capital social,
- Publication de l'annonce légale,
- Enregistrement INPI.

Modalités d'évaluation : Les modalités d'évaluation combinent un questionnaire de validation des acquis et un passage devant un jury permettant de vérifier la maîtrise des compétences et l'atteinte des objectifs pédagogiques

Modalités pédagogiques :

La formation est dispensée à distance et comprend :

- **42 heures de formation en synchrone,** permettant aux participants de progresser à leur rythme grâce à des ressources pédagogiques (vidéos, supports écrits, exercices pratiques, études de cas).

Modalités d'assistance technique :

Le Dispositif est proposé sous forme de séances organisées à distance de façon synchrone, le bénéficiaire doit être muni du matériel informatique répondant aux exigences de cette action, à savoir :
- Système d'exploitation supporté : Windows : XP, VISTA, SEVEN - MAC OS :>=Mac 05 10.3.9
- Navigation internet : >-Intemet Explorer 6 ou équivalent (Firefox, chrome, opéra...) équipé de FLASH PLAYER 10 ou supérieur.
- Ecran : résolution minimale 1024*768
- Une connexion internet.
- Option : webcam, Casque/micro ou haut-parleur

Contact support technique :

Coordonnées de contact :
Mail : contact@therapiall.fr Tél : 06 08 11 50 46
Jours et plages horaires durant lesquels le formateur/tuteur peut être contacté à tout moment :
Du Lundi au Vendredi de 9h à 17h

Modalités d'accès aux personnes en situation de handicap ;

Toutes les formations dispensées dans notre organisme de formation sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Lors de l'inscription à nos formations, nous étudions avec le candidat en situation de handicap et à travers un questionnaire les actions que nous pouvons mettre en place pour favoriser son apprentissage. Pour cela, nous pouvons également nous appuyer sur un réseau de partenaires nationaux préalablement identifiés. Cependant certains types de handicap peuvent rendre impossible l'apprentissage du domaine ici étudié.