

Programme de formation : Conduire un projet de création d'entreprise

Public cible : Tout public ayant un projet de création d'entreprise

Durée : 42 heures réparties :

- 31 heures de formation asynchrone
- 11h de formation synchrone

La formation synchrone se déroule en présentiel ou en visioconférence selon la volonté des stagiaires

Assistance technique : Pour tout besoin d'assistance, vous pouvez envoyer un mail à : contact@mymusicads.fr, une personne vous répondra sous 48h.

Délai et modalités d'accès : La formation ne pourra démarrer que 14 jours après sa validation (délai de rétractation réglementaire).

Tarif : 2900 €

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.

Brûler les étapes serait une erreur qui aura immanquablement des répercussions sur l'évolution du projet.

Compétences visées :

À l'issue de cette formation, les participants seront en mesure de :

- Vérifier la cohérence de leur projet en tenant compte de leurs compétences, ambitions et contraintes personnelles
- Réaliser une étude de marché approfondie
- Construire un Business Model solide et viable
- Sélectionner la forme juridique la plus adaptée à leur activité
- Évaluer la rentabilité financière de leur projet et établir un prévisionnel
- Définir les stratégies de communication et les canaux digitaux les plus pertinents
- Identifier les dispositifs d'aides et financements disponibles
- Structurer un argumentaire convaincant pour présenter leur projet

- Effectuer l'immatriculation et les formalités administratives liées à la création d'entreprise

1. Définition du projet et analyse du marché

- Identifier les opportunités et tendances du secteur visé
- Vérifier l'adéquation entre le projet et les compétences du porteur
- Structurer une idée entrepreneuriale et définir une proposition de valeur claire
- Comprendre les étapes clés de la création et du développement d'une entreprise
- Déterminer les facteurs de succès et les risques à anticiper

2. Étude de marché et ciblage des clients

- Appréhender les principales méthodes d'étude de marché
- Réaliser une veille concurrentielle et une analyse documentaire
- Définir un persona marketing et comprendre son cœur de cible
- Analyser les forces et faiblesses de la concurrence

3. Choix du statut juridique et formalités d'immatriculation

- Comparer les différentes formes juridiques (micro-entreprise, SAS, SARL, EURL, etc.)
- Comprendre les régimes fiscaux et sociaux associés à chaque statut
- Identifier les acteurs incontournables (avocats, comptables, CFE)
- Accomplir les démarches administratives (rédaction des statuts, immatriculation, publication légale)

4. Financements et aides à la création d'entreprise

- Identifier les dispositifs d'aides et subventions accessibles
 - Aides fiscales et sociales
 - Aides à l'embauche
 - Aides à l'innovation
 - Dispositifs régionaux et sectoriels
 - Concours et appels à projets
- Déterminer les modes de financement adaptés à son activité (fonds propres, prêts, investisseurs, crowdfunding)

5. Évaluation de la rentabilité et prévisionnel financier

- Élaborer un plan de financement et un compte de résultat prévisionnel
- Calculer le chiffre d'affaires prévisionnel et les charges à anticiper
- Identifier les ressources nécessaires et les investissements prioritaires
- Comprendre la gestion administrative et comptable d'une entreprise
- Déterminer son seuil de rentabilité

6. Structuration de l'offre et positionnement commercial

- Définir son produit ou service et sa valeur ajoutée
- Mettre en place une stratégie tarifaire adaptée
- Sélectionner les canaux de distribution les plus pertinents
- Comprendre les différents modèles économiques

7. Communication et développement de la visibilité

- Identifier son cœur de cible et ses personas marketing

- Définir une ligne éditoriale et une stratégie de communication cohérente
- Choisir les canaux de communication adaptés (réseaux sociaux, site web, email marketing)
- Créer et optimiser ses présences digitales professionnelles
- Développer son réseau et ses opportunités business

8. Rédaction du Business Plan et préparation du pitch

- Comprendre la structure et les éléments essentiels du Business Plan
 - Rédiger une synthèse claire et convaincante du projet
 - Apprendre à structurer un argumentaire efficace pour convaincre des investisseurs ou partenaires
 - S'initier aux techniques de pitch et de prise de parole
-

Modalités d'évaluation :

Type d'évaluation : Mise en situation professionnelle portant sur la conduite d'un projet de création d'entreprise.

Réalisations demandées au candidat :

Le candidat prépare dans un délai de 6 mois maximum son projet de création d'entreprise. Un professionnel, désigné par CréActifs, sera en charge de l'accompagner à raison d'un rendez-vous de suivi par mois.

Les observations de ce professionnel seront prises en compte par le jury de délivrance de la certification. Dans le cadre de son projet de création d'entreprise, le candidat élaborera un rapport écrit, qu'il présentera et justifiera, lors d'une soutenance orale. Lors de cette soutenance, il devra présenter au jury d'évaluation, les composantes de son projet et précisera en quoi celui-ci est atteignable en fonction de ses propres appétences et aptitudes (en lien avec C1).

Le candidat veillera à présenter les items suivants (dans le rapport écrit comme lors de la soutenance) et respectera le cadre de présentation ci-dessous :

- Les études de marché menées (cœur de cible et concurrence), (en lien avec C2)
- Son business Model présentant une offre adaptée à un public en situation de handicap (en lien avec C3),
- Le statut juridique choisi, (en lien avec C4),
- Les différents éléments financiers calculés (CA prévisionnel, seuil de rentabilité, ressources nécessaires ...) (en lien avec C5),
- Les moyens de communications à mettre en œuvre lui permettant de faire connaître son offre au public visé, (en lien avec C6),
- Les dispositifs d'aides auxquels l'entreprise est éligible, (en lien avec C7),
- Un argumentaire de présentation commerciale (en lien avec C8),

Enfin le candidat réalise une présentation succincte des différentes étapes mises en œuvre ou prévues pour immatriculer son entreprise (en lien avec C9). Le candidat est évalué sur la qualité du contenu du rapport, la faisabilité du projet envisagé mais également sur sa forme.

Certification visée :

La formation mène à la certification « Conduire un projet de création d'entreprise »,

enregistrée le 31/01/2025 au Répertoire Spécifique de France Compétences sous le n° RS7004, et détenue par Créactifs ») :
<https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/7004/>

Accessibilité aux personnes en situation de handicap : Aménagement possible sur demande via le référent handicap.

Pour toute demande d'information :
contact@mymusicads.fr