

Programme de formation

Mis à jour le 09 juin 2025

RS 7004 - Conduire un projet de création d'entreprise

Lien vers la fiche de la certification sur France Compétences :

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/7004/>

OBJECTIFS PEGADOGIQUES

- ☐ Valider la cohérence de votre projet entrepreneurial au regard de vos compétences, de vos ambitions et de vos contraintes personnelles.
- ☐ Réaliser une étude de marché structurée afin d'identifier les opportunités, la concurrence et les attentes de vos futurs clients.
- ☐ Concevoir un Business Model solide et réaliste, en lien avec la proposition de valeur de votre projet.
- ☐ Choisir le statut juridique, fiscal et social le plus adapté à votre activité et à votre situation personnelle.
- ☐ Estimer la rentabilité et la viabilité financière de votre projet à court, moyen et long terme.
- ☐ Déterminer les canaux de communication et réseaux sociaux les plus pertinents en fonction des profils de vos clients cibles (personae).
- ☐ Identifier et mobiliser les dispositifs d'aides financières et d'accompagnement à la création d'entreprise.
- ☐ Construire un pitch clair et percutant pour présenter efficacement votre projet à des partenaires, investisseurs ou clients.
- ☐ Accomplir l'ensemble des démarches administratives liées à l'immatriculation de votre entreprise.

COMPETENCES VISÉES

- 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.
- 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.

PUBLIC VISÉ

Tout public ayant un projet de création d'entreprise

PRÉ-REQUIS

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

Aisance dans le rédactionnel et le traitement de données chiffrées

DURÉE

35h

MODALITES PÉDAGOGIQUES / ORGANISATION

La formation est dispensée via la plateforme Système IO accessible 24h/24 et 7j/7 depuis un ordinateur, une tablette ou un smartphone.

- Accompagnement technique :
 - ☐ Une assistance technique est disponible par mail et téléphone du lundi au vendredi (9h-17h),
 - ☐ Un guide de connexion et de navigation est fourni à l'inscription,
 - ☐ Un test de connexion est proposé pour s'assurer de la compatibilité des équipements du stagiaire.

Accompagnement pédagogique :

- ☐ Un formateur référent est affecté à chaque apprenant dès le démarrage de la formation,
- ☐ Le formateur assure un suivi individuel régulier (échanges par mail, messagerie interne ou visio),
- ☐ Des classes virtuelles collectives et des rendez-vous individuels sont organisées en visio
- ☐ Des corrections personnalisées sont apportées sur les cas pratiques ou évaluations intermédiaires,
- ☐ Le formateur est joignable pour des rendez-vous personnalisés en visioconférence sur demande.

DÉLAIS ET MODALITÉS D'ACCÈS

- Entretien téléphonique
- Inscription via le site internet, par téléphone ou par email,
- Envoi des identifiants d'accès à la plateforme e-learning sous 24h après validation de l'inscription.

Le taux de présentation à l'examen : en cours

Le taux d'obtention de la certification : en cours

Les débouchés Dirigeant de TPE/PME, Travailleur indépendant, Gérant de société, Profession libérale
Porteur de projet entrepreneurial

Le taux d'insertion dans l'emploi : à définir

Le taux d'insertion dans le métier : à définir

TARIFS

1495€

PROGRAMME

Module 1 – Découvrir l’entrepreneuriat

- Comprendre les tendances du marché
- Vérifier si le projet correspond bien au porteur
- Définir clairement son idée d’entreprise
- Connaître les étapes pour créer son entreprise
- Construire son offre
- Découvrir le rôle d’un chef d’entreprise ou d’un artisan
- Utiliser une approche agile et progressive pour faire avancer son projet

Module 2 – Connaître son marché et ses futurs clients

- ☐ Comprendre l’étude de marché
- ☐ Faire une recherche d’informations avec l’aide de l’intelligence artificielle
- ☐ Trouver son client idéal
- ☐ Repérer et analyser ses concurrents

Module 3 – Elaborer le business plan

- Comprendre comment structurer un business plan
- Utiliser le Business Model comme outil de pilotage
- Etablir un Business Model
- Adapter l’offre à un public en situation de handicap

Module 4 – Choisir le bon statut et créer son entreprise

- ☐ Découvrir les différents statuts juridiques (SARL, SAS, micro-entreprise, etc.)
- ☐ Comprendre les régimes sociaux et fiscaux
- ☐ Savoir à qui s’adresser pour se faire accompagner (comptable, avocat, etc.)
- ☐ Faire les démarches pour immatriculer son entreprise (statuts, journal officiel, infogreffe)

Module 5 – Trouver des aides pour lancer son entreprise

- ☐ Découvrir les différents soutiens disponibles pour créer ou reprendre une entreprise
- ☐ 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...)
- ☐ Choisir les aides les plus utiles selon son projet :
 - Aides fiscales et sociales
 - Aides pour embaucher
 - Aides à l'innovation
 - Aides spécifiques selon les secteurs ou les régions
 - Concours et appels à projets pour les créateurs d'entreprise

Module 6 – Vérifier si son projet est rentable

- ☐ Construire le prévisionnel financier (plan de financement, budget, trésorerie)
- ☐ Estimer son chiffre d'affaires
- ☐ Lister les dépenses à prévoir (investissements, charges)
- ☐ Repérer les aides et les solutions de financement
- ☐ Calculer son seuil de rentabilité
- ☐ Comprendre comment gérer la comptabilité et l'administratif
- ☐ Confirmer le statut juridique le plus adapté à son projet

Module 7 – Élaboration d'un argumentaire de présentation du projet de création d'entreprise

- Les bases d'un bon argumentaire
- Structure type d'un argumentaire de présentation
- Adapter le discours à l'interlocuteur
- Les techniques d'impact à l'oral

Module 8 – Se faire connaître grâce aux réseaux sociaux

- ☐ Définir son client idéal (persona)
- ☐ Créer des messages clairs et cohérents avec son image
- ☐ Choisir les bons outils pour communiquer
- ☐ Utiliser les réseaux sociaux adaptés à son activité

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.

CERTIFICATION

La formation prépare au RS7004 - Conduire un projet de création d'entreprise, enregistrée au RNCP le 31 janvier 2025 sous le n° RS7004 et délivrée à Créactif



ACCESSIBILITÉ DE LA FORMATION AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP :

En cas de situation de handicap, une étude sera effectuée pour proposer une formation adaptée.

En cas de formation en présentiel, une salle de formation répondant aux normes accessibilité – accueil du public sera mise à disposition.

Le contact référent de l'organisme de formation est Sylvain PEZET – 06 03 89 89 78 – support@3p-conseils.com