



Parcours certifiant : conduire un projet de création d'entreprise

Objectif :

L'objectif de cette formation est de valider les grandes étapes de la création d'entreprise avec confiance : structurer votre projet, préciser votre offre, choisir votre statut juridique, rédiger votre Business Plan et réaliser les démarches d'immatriculation.

A l'issue de la formation, vous serez capable de :

- vérifier la cohérence de votre projet de création d'entreprise en adéquation avec vos compétences, ambitions et environnement personnel
- 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.

Public cible et pré-requis :

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,
- vous devez disposer d'un ordinateur (PC ou Mac) et d'une connexion Internet haut-débit.

Durée :

Formation en groupe ou à votre rythme d'une durée de 6 semaines

Accessibilité :

Afin d'offrir aux personnes en situation de handicap la possibilité de suivre notre accompagnement, nous vous remercions de nous faire part de votre situation pour nous permettre de mettre en place les adaptations nécessaires dans la mesure du possible.

Formule GROUPE

Pédagogie mise en place :

- Formation en e-learning structurée en 4 modules
- 1 rdv individuel de 30 minutes au début du parcours avec la créatrice du Parcours RISE Business : Perline Grandemange
- 5 accompagnements individuels avec votre business coach & formatrice certifiée, de 1h
- 8 sessions collectives de 1h
- 1 rdv individuel de 30 minutes à la fin du parcours avec la créatrice du Parcours RISE Business : Perline Grandemange.

Les sessions collectives et coaching individuels représentent 14h en synchrone.

Les 4 modules vidéo représentent 5h en asynchrone.

Les exercices à réaliser et les ressources complémentaires représentent 25h en asynchrone.

Total = 44h

Formule SOLO

Pédagogie mise en place :

- Formation en e-learning structurée en 4 modules
- 1 rdv individuel de 30 minutes au début du parcours avec la créatrice du Parcours RISE Business : Perline Grandemange
- 6 accompagnements individuels avec votre business coach & formatrice certifiée, de 1h30 (1 rdv/semaine)
- 1 rdv individuel de 30 minutes à la fin du parcours avec la créatrice du Parcours RISE Business : Perline Grandemange.

Les coaching individuels représentent 10h en synchrone.

Les 4 modules vidéo représentent 5h en asynchrone.

Les exercices à réaliser et les ressources complémentaires représentent 25h en asynchrone.

Total = 40h

Module 1 : Les enjeux de la création d'entreprise

- introduction au module
- les 5 croyances limitantes à dégommer et les 5 croyances aidantes à adopter
- l'endurance entrepreneuriale : la clé du succès à long terme
- le sens et la motivation profonde pour rester engagée
- comment garder la motivation sur le long terme
- devenir une évidence, pas une option
- aligner son business avec ses valeurs
- sortir de la solitude, se créer un réseau d'alliés
- garder le cap et ne pas se disperser
- rebondir après un échec

Module 2 : Construire sa stratégie marketing, vente et communication

- les 10 erreurs courantes des entrepreneurs débutants et comment les éviter
- les 5 croyances limitantes et aidantes pour entreprendre
- le why pour construire son business
- faire de la concurrence une alliée
- la proposition de valeur et la subtagline

- l'USP, la proposition unique
- le persona, la clé pour parler à son client idéal
- l'offre irrésistible, créer une proposition que le client ne peut pas refuser
- créer son MVP, tester son idée avant d'investir
- le storytelling, captiver son audience avec une histoire puissante
- le copywriting, l'art de vendre avec des mots
- la communication, partir en campagne et faire entendre sa voix
- la stratégie de contenus, construire une présence durable et engageante
- un calendrier éditorial, pourquoi et comment le créer
- créer son mapping d'acquisition, attirer des prospects qualifiés à chaque étape
- créer un tunnel de vente, convertir vos prospects en clients automatiquement
- la landing page, créer une page qui convertit efficacement
- la prospection digitale, trouver ses clients en ligne
- le networking, créer et développer son réseau =
- le CTA, son utilité pour engager
- cultiver une croissance consciente, responsable et durable
- l'IA au service de l'entrepreneuriat, gagner du temps, maximiser son impact

Module 3 : Comprendre les aspects juridiques, fiscaux et les indicateurs de performance au service de ton business (et pas le contraire!)

- introduction au module
- les 5 croyances limitantes à dégommer et les 5 croyances aidantes à adopter
- comprendre les obligations légales et administratives lors de la création de son entreprise
- comment fonctionnent la comptabilité et les impôts pour chacun des statuts
- s'approprier les indicateurs de gestion et de performances pour piloter son business
- comment financer son projet entrepreneurial
- quelles sont les démarches pour créer son entreprise
- comment bien se protéger dans l'exploitation de son entreprise
- choisir et protéger le nom de son entreprise / sa marque
- passer à l'action avec les bons experts

Module 4 : Réaliser un business plan simplifié et pitcher son projet

- introduction au module
- les 5 croyances limitantes à dégommer et les 5 croyances aidantes à adopter
- clarifier sa vision
- présenter son écosystème et la concurrence
- l'executive summary, le résumé percutant de son projet
- présenter le projet et l'entrepreneur
- présenter son business model
- présenter sa stratégie marketing et commerciale
- présenter l'organisation de son business
- présenter la rentabilité de son business

- anticiper les éventuels risques et pivots : sécuriser et adapter son business
- passer de la stratégie à l'exécution
- le pitch final inspirant et impactant

Une équipe pédagogique connue et reconnue pour son expertise :

 **Perline Grandemange**, Dirigeante du Cabinet Kintsu. Créatrice des accompagnements RISE. Coach Professionnelle certifiée HEC Paris.

Formatrice certifiée, facilitatrice, créatrice de contenus pédagogiques et auteure du livre *“Le Coaching professionnel. Accompagnement au changement”* aux Éditions Ellipses.

Associée d'Oreegami, école qui forme gratuitement aux métiers du marketing digital et de la data. Et ex cadre dans le marketing digital.

Top 10 Créateur Linked In “Empowering Women to Build Thriving Businesses” Favikon 

 **Alexia Uri**, elle booste la visibilité et conversions des entreprises grâce au Growth Marketing Durable à Impact. Formatrice certifiée, +5000 accompagnements.

Top 1% Linked In France, Top 6 Lead Generation Linked In France Favikon 

Auteure d'un livre sur le growth marketing durable qui sort en avril 2025 aux Editions De Boeck Maison Albin Michel.

Et d'autres intervenantes expertes et entrepreneures :

 **Hapsatou Sy**, multi entrepreneure à succès dans de nombreux secteurs (beauté, immobilier, tv, mode etc.). En France et au Sénégal.

287K followers sur Instagram.

135K followers sur Linked In. Top Voice Linked In.

Auteure de « *Partie de rien* » aux éditions Dunod.

Et de « *Made in France* » aux éditions Hugo Document.

Intervenante sur le Parcours RISE Business.

 **Judith Franco**, associée du cabinet d'expertise comptable EFRAGEX qui intègre la démarche RSE dans le cadre de leurs accompagnements.

Intervenante sur le Parcours RISE Business.

 **Céline Savoy**, Responsable RSE groupe Tessi (15 pays et 13 000 collaborateurs)

 **Ambre Legrand**, Experte organisation et productivité à travers la création de systèmes sous Notion pour dompter son agenda

 **Lucie Delannoy**, Bras droit de CEO pour apprendre à déléguer et automatiser quand la pérennité du business l'exige

👑 **Sylvie Stévanovic**, Directrice Artistique pour créer une identité visuelle minimum

Responsable pédagogique : Perline Grandemange

Assistance technique : Ambre Legrand et Lucie Delonnoy

Moyens pédagogiques et techniques :

- Accès individuel à la plateforme avec l'ensemble du contenu pédagogique sous forme de modules e-learning
- Espace Notion individuel pour faire les exercices et prendre des notes de manière centralisée
- 1 action à réaliser par jour —> on est en mouvement, on cherche l'évolution, pas la perfection
- Accompagnement individuel par une coach professionnelle certifiée
- Accompagnement individuel par 2 formatrices certifiées et business coach
- Intervention d'expertes connues et reconnues dans leurs expertises respectives pour offrir des conseils et pratiques issues du terrain

Accès à la plateforme :

Vous disposez d'un **accès illimité** 7/7, 24/24 à la plateforme en ligne RISE Business comprenant :

- Vos supports de cours (vidéos, textes, exercices, questions de réflexion, podcasts, etc.)
- Des documents supports téléchargeables (fiches synthèses, outils, etc.)
- Des quiz
- Votre Espace Notion duplicable pour centraliser tous les exercices et vos notes
- Une hotline pour poser toutes vos questions (réponse garantie sous 24h)

Certification :

Cette formation prépare à la certification **Conduire un projet de création d'entreprise** enregistrée au répertoire spécifique sous le numéro RS7004 par CréActifs (date de décision : 31-01-2025).

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

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.

Déroulé des épreuves d'évaluation :

Dossier de projet professionnel à remettre au minimum 2 semaines avant la soutenance orale. Soutenance orale : 20 min de présentation et 10 min de Q/R avec le jury.

Prix :

3480.00 € TTC

RS7004 Conduire un projet de création d'entreprise

Compétences attestées :

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/PO ...) afin d'être en mesure de créer l'entreprise dans le respect des conditions légales.