



CONDUIRE UN PROJET DE CREATION D'ENTREPRISE

PROGRAMME DE FORMATION ET CONDITIONS DE FORMATION

TB EDITIONS

SIRET : 88444071000033

Numéro Déclaration d'Activité : 84691992369

64 rue Waldeck Rousseau 69006 Lyon

thinkbigeditions@gmail.com - 04 51 08 26 49

1. Public

La formation s'adresse aux entrepreneurs souhaitant concevoir et conduire un projet de création d'entreprise.

2. Prérequis

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

Aisance dans le rédactionnel et le traitement de données chiffrées.

Matériel : Un équipement informatique et une connexion internet sont nécessaire pour participer à la formation.

3. Modalité d'accès

Modalités :

Formation e-learning ouverte et à distance depuis votre accès individuel, composée d'une partie en FOAD, d'une partie de formations individuelles à distance sous la forme de webinars.

La durée de la formation est fixée à 21 heures.

Formation Ouverte A Distance en Visioconférence (5h en synchrone) et en E-learning (16H en asynchrone)

thinkbigeditions@gmail.com – 04 51 08 26 49

TBEditions - 64 rue Waldeck Rousseau 69006 Lyon

SIRET : 88444071000033 – TVA : FR50884440710

Mise à jour le 18/12/2025



CONDUIRE UN PROJET DE CREATION D'ENTREPRISE

Date prévisionnelle fixée : du au

Horaires :

- La partie e-learning est accessible 7/7 et 24h/24h.
- L'assistance technique et pédagogique sont disponibles du lundi au vendredi de 9H à 17H.

La formation se déroule sur une **période définie lors de l'inscription**, communiquée au stagiaire au moment de la commande et accessible via les supports pédagogiques et la plateforme de formation.

En raison du format **mixte** de l'action de formation (e-learning asynchrone et séances synchrones en visioconférence), **aucune date fixe de session n'est prédéterminée dans la présente convention pour la formation en synchrone.**

Le stagiaire s'engage à :

- réaliser l'ensemble des modules en e-learning sur la période de formation prévue,
- planifier et participer aux séances en visioconférence nécessaires à la validation du volume horaire synchrone requis.

Les créneaux des séances synchrones sont proposés régulièrement par l'organisme de formation. Le stagiaire est responsable de sa connexion et de sa participation effective aux séances choisies.

Toute absence à une séance programmée pourra donner lieu à une **séance de rattrapage**, afin de garantir le respect du volume horaire prévu au programme.

La formation devra être **intégralement réalisée dans la période définie**, sauf prolongation exceptionnelle accordée par l'organisme de formation en cas de force majeure dûment justifiée.

Lieu : A distance

- **Formation Ouverte A Distance accessible 7j/7 et 24H/24 à partir d'une plateforme conçue spécialement pour le e-learning.**
- Sur Teams : pour l'accompagnement et la formation Synchrone

Modalités d'adaptation aux publics spécifiques :

thinkbigeditions@gmail.com – 04 51 08 26 49
TBEditions - 64 rue Waldeck Rousseau 69006 Lyon
SIRET : 88444071000033 – TVA : FR50884440710

Mise à jour le 18/12/2025



CONDUIRE UN PROJET DE CREATION D'ENTREPRISE

- Adaptation du rythme ou des supports en cas de difficultés d'apprentissage
- Accessibilité pour les personnes en situation de handicap
- Pour les personnes en situation de handicap, nous mettrons tout en œuvre pour vous accueillir ou pour vous réorienter. Vous pouvez contacter le référent handicap Cyrille Chéry au 04 51 08 26 49.

Délai de rétractation CPF de 14 jours : Conformément à l'article L 221-18 du Code de la consommation, le stagiaire dispose d'un délai de quatorze (14) jours ouvrés à compter de la validation de son dossier pour annuler son inscription sans frais. Les droits CPF sont alors recrédités et les sommes versées remboursées. Ce droit s'éteint si la formation commence avant la fin du délai de rétractation.

Tarif :

Le prix de l'action de formation est fixé à : 1 500,00€ HT + TVA (0%) : 0,00 € = 1 500,00€ TTC

4. Objectifs de la formation et compétences visées

L'objectif de la formation 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 inévitablement des répercussions sur l'évolution du projet.

A l'issue de cette formation, le participant sera capable de :

- 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. **(C1)**
- 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. **(C2)**
- 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

CONDUIRE UN PROJET DE CREATION D'ENTREPRISE

pilotage. Le candidat veillera à adapter son offre à un public en situation de handicap. **(C3)**

- 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. **(C4)**
- 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. **(C5)**
- 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. **(C6)**
- 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. **(C7)**
- 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. **(C8)**
- 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. **(C9)**

Objectifs opérationnels (ce sont les comportements attendus ou les savoir-faire concrets que le participant doit pouvoir mettre en œuvre dans un contexte professionnel réel.) :

C1 – Vérification de la cohérence du projet

- Auto-évaluer ses **compétences, ressources, contraintes personnelles et professionnelles**
- Mettre en regard ces éléments avec les **exigences du projet entrepreneurial**



CONDUIRE UN PROJET DE CREATION D'ENTREPRISE

- Décider de la **poursuite, de l'ajustement ou de l'abandon du projet** sur la base d'une analyse argumentée

C2 – Analyse du marché

- Collecter et exploiter des **données qualitatives et quantitatives** relatives au marché ciblé
- Identifier le **profil du cœur de cible** (besoins, attentes, comportements d'achat)
- Analyser les **forces et faiblesses des concurrents directs et indirects**
- Définir un **positionnement clair et différenciant**

C3 – Construction du Business Model

- Formaliser l'ensemble des **composantes du Business Model**
- Structurer l'offre en cohérence avec le marché et les ressources disponibles
- Intégrer des **adaptations de l'offre pour les publics en situation de handicap**
- Utiliser le Business Model comme **outil d'aide à la décision et de pilotage**

C4 – Choix de la structure juridique

- Comparer les **formes juridiques envisageables** au regard du projet
- Analyser les impacts en matière de **responsabilité, fiscalité, régime social et gestion**
- Sélectionner la **forme juridique la plus adaptée** à la stratégie entrepreneuriale

C5 – Analyse financière du projet

- Élaborer un **prévisionnel de chiffre d'affaires**
- Identifier et chiffrer les **investissements et charges nécessaires**
- Évaluer la **rentabilité et l'équilibre financier** du projet
- Conclure sur la **faisabilité économique** du projet

C6 – Communication et visibilité

- Définir des **personae clients** exploitables



CONDUIRE UN PROJET DE CREATION D'ENTREPRISE

- Sélectionner les **canaux de communication et réseaux sociaux pertinents**
- Construire une **ligne éditoriale cohérente** avec le positionnement de l'entreprise
- Planifier les actions de communication de lancement

C7 – Mobilisation des aides à la création

- Identifier les **dispositifs d'aide financière et d'accompagnement** existants
- Vérifier les **conditions d'éligibilité** applicables au projet
- Engager les **démarches administratives nécessaires** à leur obtention

C8 – Présentation et défense du projet

- Structurer un **argumentaire de présentation du projet**
- Adapter le discours selon les **interlocuteurs professionnels ciblés**
- Présenter le projet à l'oral de manière **claire, convaincante et professionnelle**

C9 – Création administrative de l'entreprise

- Identifier les **formalités obligatoires d'immatriculation**
- Réaliser les démarches administratives auprès des organismes compétents
- Finaliser la création de l'entreprise **dans le respect du cadre légal**

5. Contenu

Formation en distanciel de 21 heures accompagnant le participant dans la structuration complète de son projet de création d'entreprise, depuis l'émergence de l'idée jusqu'aux démarches d'immatriculation et à la formalisation du business plan.

Elle combine apports méthodologiques, outils concrets et mises en pratique progressives afin de permettre une montée en compétences opérationnelle et sécurisée.

Une évaluation initiale permet de positionner le participant, et chaque module intègre des évaluations intermédiaires préparant à l'épreuve finale de validation.

thinkbigeditions@gmail.com – 04 51 08 26 49

TBEditions - 64 rue Waldeck Rousseau 69006 Lyon

SIRET : 88444071000033 – TVA : FR50884440710



CONDUIRE UN PROJET DE CREATION D'ENTREPRISE

Introduction (30 minutes)

Evaluation d'entrée (25 questions)

Module 1 – Explorer l'esprit entrepreneurial et cadrer son projet (synchrone 45 min – asynchrone 2h15)

- Décoder les tendances économiques et sociétales afin de repérer les opportunités de marché.
- Aligner le projet avec les valeurs, compétences et contraintes personnelles du porteur.
- Clarifier une proposition de valeur différenciante grâce au Business Model Canvas.
- Cartographier le parcours de création et ses jalons clés (idée, étude de marché, immatriculation, lancement).
- Se familiariser avec la posture et les responsabilités d'un dirigeant (pilotage, conformité, gestion d'équipe).
- Introduire l'effectuation et d'autres logiques agiles de démarrage progressif.

Evaluation (6 questions)

Module 2 – Cartographier son marché et comprendre ses clients (synchrone 45 min – asynchrone 1h45)

- Décomposer les trois volets de l'étude de marché : environnement, concurrence, demande.
- Exploiter les sources documentaires (statistiques, bases INSEE, presse spécialisée) et les outils IA comme ChatGPT pour la recherche rapide.
- Identifier son segment cœur (personas, pain points, pouvoir d'achat) et définir un positionnement clair.
- Construire une grille d'analyse concurrentielle (forces/faiblesses, différenciation).

Evaluation (6 questions)

Module 3 – Choisir le cadre juridique et accomplir les formalités (synchrone 45 min – asynchrone 1h45)

- Comparer les statuts (micro-entreprise, EI, SARL/EURL, SAS/SASU) sous l'angle responsabilité, fiscalité et protection sociale.
- Comprendre les régimes d'imposition (IR, IS) et la TVA applicables ; anticiper les cotisations sociales du dirigeant.
- Repérer les partenaires clés : avocat, expert-comptable, CCI, notaire, assureur.

thinkbigeditions@gmail.com – 04 51 08 26 49

TBEditions - 64 rue Waldeck Rousseau 69006 Lyon

SIRET : 88444071000033 – TVA : FR50884440710

Mise à jour le 18/12/2025



CONDUIRE UN PROJET DE CREATION D'ENTREPRISE

- Réaliser pas à pas les démarches d'immatriculation (guichet unique, rédaction des statuts, dépôt de capital, annonces légales).

Evaluation (6 questions)

Module 4 – Mobiliser les aides et financements à la création (synchrone 45 min – asynchrone 1h45)

- Passer en revue les aides fiscales, sociales, sectorielles et régionales disponibles.
- Distinguer subventions, avances remboursables, prêts d'honneur, concours et crowdfunding.
- Appréhender les dispositifs liés à l'embauche, à l'innovation ou à la transition écologique.
- Élaborer une stratégie de financement mixte en cohérence avec le modèle d'affaires.

Evaluation (6 questions)

Module 5 – Construire le prévisionnel financier et mesurer la rentabilité (synchrone 30 min – asynchrone 2h)

- Monter le plan de financement initial (besoins vs ressources) et le compte de résultat prévisionnel.
- Estimer le chiffre d'affaires à partir des hypothèses marché et prix de vente.
- Calculer le seuil de rentabilité et le besoin en fonds de roulement.
- Organiser la gestion administrative, comptable et le suivi de trésorerie dès la première année.

Evaluation (6 questions)

Module 6 – Concevoir une offre attractive et une stratégie commerciale (synchrone 30 min – asynchrone 2h)

- Définir le produit ou service : caractéristiques, bénéfices clients, packaging.
- Bâtir une politique de prix (coût, valeur perçue, concurrence).
- Sélectionner les canaux de distribution (physique, e-commerce, marketplace, intermédiaires).
- Formuler un plan de communication cohérent (objectifs, messages, supports).
- Explorer les modèles économiques récurrents (abonnement, freemium, plateforme) pour diversifier les revenus.

Evaluation (6 questions)

Module 7 – Déployer sa visibilité digitale et développer son réseau (synchrone 45 min – asynchrone 2h)

- Construire des personas et une ligne éditoriale adaptée.

thinkbigeditions@gmail.com – 04 51 08 26 49

TBEditions - 64 rue Waldeck Rousseau 69006 Lyon

SIRET : 88444071000033 – TVA : FR50884440710



CONDUIRE UN PROJET DE CREATION D'ENTREPRISE

- Choisir les réseaux sociaux et outils de contenu adéquats (site, blog, newsletter, vidéo).
- Créer et optimiser des pages professionnelles pour accroître la légitimité et générer des leads.
- Mettre en place une stratégie de prospection multicanale (réseau, partenariats, inbound marketing) inspirée des techniques CGP « trouver ses premiers clients ».
- Animer une communauté et mesurer la performance (KPI, ROI) pour ajuster les actions.

Evaluation (6 questions)

Module 8 – Formaliser le business plan et maîtriser l’art du pitch (synchrone 45 min – asynchrone 2h15)

- Structurer un business plan clair (résumé exécutif, étude de marché, stratégie, prévisions, besoins).
- Rédiger une version synthétique à destination des partenaires financiers et du jury de certification.
- S’initier à la prise de parole : storytelling, gestion du temps, gestion du stress.
- Préparer un pitch convaincant de 3 à 10 minutes et adapter son support (deck, teaser vidéo, executive summary) aux interlocuteurs.

Evaluation (6 questions)

Evaluation finale (60 questions)

6. Modalités d’évaluation d’atteinte des objectifs de la formation

Les conditions générales dans lesquelles la formation est dispensée, notamment les moyens pédagogiques et techniques, sont les suivantes :

- Évaluation des besoins et du profil du participant
- Apport théorique et séquences pédagogiques regroupées en différents modules,
- Cas pratiques
- Questionnaire et exercices
- Retours d'expériences

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

thinkbigeditions@gmail.com – 04 51 08 26 49

TBEditions - 64 rue Waldeck Rousseau 69006 Lyon

SIRET : 88444071000033 – TVA : FR50884440710

Mise à jour le 18/12/2025



CONDUIRE UN PROJET DE CREATION D'ENTREPRISE

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.

7. Moyens permettant le suivi et l'appréciation des résultats

- **Suivi de l'exécution :**
 - Feuilles de présences signées des participants et du formateur par demi-journée
 - Relevé de connexions, signé par un représentant de l'organisme de formation indiquant :

- La date de l'action et les heures de début et de fin d'utilisation du
thinkbigeditions@gmail.com – 04 51 08 26 49 10
TBEditions - 64 rue Waldeck Rousseau 69006 Lyon
SIRET : 88444071000033 – TVA : FR50884440710



CONDUIRE UN PROJET DE CREATION D'ENTREPRISE

programme

- La dénomination du ou des modules suivis.
- Attestation de fin de formation mentionnant les objectifs, la nature et la durée de l'action et les résultats de l'évaluation des acquis de la formation.
- **Appréciation des résultats :**
 - Recueil individuel des attentes du stagiaire
 - Questionnaire d'auto-évaluation des acquis en début et en fin de formation
 - Évaluation continue durant la session
 - Remise d'une attestation de fin de formation
 - Questionnaire d'évaluation de la satisfaction en fin de formation

8. Moyens pédagogiques et techniques d'encadrement des formations

Modalités pédagogiques :

- Evaluation des besoins et du profil du participant
- Apport théorique et séquences pédagogiques regroupées en différents modules,
- Cas pratiques
- Questionnaire et exercices
- Retours d'expériences
- Séquences pédagogiques regroupées en différents modules,

La certification ne prévoit pas de validation partielle par blocs de compétences.

Suites de parcours possibles

À l'issue de la formation, le bénéficiaire peut engager directement les démarches de création.

Informations complémentaires sur l'action de formation

- Formation asynchrone, réalisée à distance via plateforme e-learning
- Formation synchrone, réalisée à distance en visio-conférence via l'application Teams
- Mise à disposition d'une assistance technique et pédagogique, par visio-conférence, téléphone et mail, pour accompagner le bénéficiaire dans le déroulement de son parcours : mail : amelia@invest-aide.fr – Tel : 04 51 08 26 49



CONDUIRE UN PROJET DE CREATION D'ENTREPRISE

- Informations communiquées tout au long de la formation, par le formateur, au participant, sur les activités pédagogiques à effectuer à distance et leur durée moyenne.
- Mise en place par le formateur, tout au long de la formation, d'évaluations qui jalonnent ou concluent l'action de formation.

Référent pédagogique et formateur :

Chaque formation est sous la responsabilité du directeur pédagogique de l'organisme de formation ; le bon déroulement est assuré par le formateur désigné par l'organisme de formation.

9. Certification visée

La formation mène à la certification "Conduire un projet de création d'entreprise", enregistrée le 23/07/2025 au Répertoire Spécifique de France Compétences sous le n° [RS7004](#), et détenue par [Créactifs](#).