CRÉATION ET
REPRISE D'ENTREPRISE

SMART Formation

Conduire un projet de création d'entreprise

Programme de formation - Modalités pédagogiques

Certification RS7004 – France Compétences · Certificateur : CréActifs

Smart Formation — membre de Smart Group, groupe pluridisciplinaire fondé en 2013

PRÉ-REQUIS

- Maîtrise des outils bureautiques (traitement de texte, traitement des images, navigation internet, tableur).
- Aisance dans le rédactionnel et le traitement de données chiffrées.
- Disposer d'un ordinateur (PC ou Mac) et d'une connexion Internet haut-débit.

OBJECTIFS

Valider les grandes étapes de la création d'entreprise du candidat :

- Structurer son projet de création d'entreprise.
- Préciser son offre.
- Choisir son statut juridique.
- Rédiger son Business Plan.
- Réaliser les démarches d'immatriculation.

ÉVALUATION ET VALIDATION

- Mise en situation professionnelle portant sur la conduite d'un projet de création d'entreprise.
- Remise d'un rapport écrit présentant le projet du candidat.
- Soutenance orale devant jury (20 minutes) présentant ce même projet.
- Projet préparé dans un délai de 6 mois maximum ; quiz et travaux pratiques en cours de parcours pour valider la progression.

Nous mettons tout en œuvre pour **rendre accessible nos formations aux personnes en situation de handicap**. Les modalités pédagogiques et d'évaluation peuvent être adaptées : **merci de contacter notre référent handicap, M. Wesley SEBASTIAO, en amont de toute inscription**.

PUBLIC CONCERNÉ

- Tout public ayant un projet de création d'entreprise.

DURÉE

- 36 heures au total.
- 30 h de e-learning tutoré, à son rythme.
- 6 h d'ateliers collectifs en présentiel (2 × 3 h).

COÛT

- Par participant : **1 990,00 € TTC**

  Parcours e-learning, ateliers, accompagnement et passage de la certification inclus.

  Accès à la communauté de l'incubateur Smart inclus pendant le parcours.

FINANCEMENTS

- CPF, France Travail, OPCO, financement personnel.

DÉLAIS D'ACCÈS

- De 48 heures à 2 mois selon le mode de financement (11 jours ouvrés minimum pour un financement CPF).
- Entrées et sorties permanentes.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Formation mixte : e-learning asynchrone individuel et ateliers présentiels collectifs.
- Plateforme e-learning accessible 7j/7.
- Ateliers animés par un formateur expert, au 75 rue des Saints-Pères, 75006 Paris.
- Accès aux locaux de l'incubateur Smart (75 rue des Saints-Pères, Paris 6ème) : espace de travail disponible pour les porteurs de projet entre les sessions.

SMART FORMATION

75 Rue des Saints-Pères, 75006 Paris | Tel : 06 30 81 18 62 | www.smartformation.eu | w.sebastiao@groupe-smart.fr

COMPÉTENCES VISÉES

Référentiel France Compétences

9 compétences

C1

Vérifier la cohérence de son projet

Mesurer 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.

C2

Réaliser des études de marché

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.

C3

Élaborer le Business Model

Définir l'ensemble des composantes du Business Model 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.

C4

Choisir la forme juridique

Choisir la forme juridique la plus adaptée en tenant compte de ses avantages et de ses obligations (formalités de création, souplesse de gestion au quotidien, régime fiscal et social, etc.) afin de donner une existence légale à l'entreprise.

C5

Évaluer la rentabilité financière

Estimer le chiffre d'affaires prévisionnel et calculer les besoins financiers en termes d'investissements et de frais de fonctionnement afin de valider la faisabilité économique du projet.

C6

Communiquer et promouvoir son offre

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.

C7

Analyser les aides à la création

Identifier les principaux dispositifs financiers et leurs conditions d'éligibilité afin de mettre en œuvre les démarches nécessaires.

C8

Présenter son projet

Élaborer un argumentaire adapté dans sa forme et son contenu aux objectifs poursuivis et aux interlocuteurs visés (avocats, comptables, banquiers, organismes publics d'aide, partenaires, investisseurs, fournisseurs, clients…) afin de créer un impact positif lors d'une présentation orale.

C9

Immatriculer l'entreprise

Identifier les démarches d'immatriculation auprès des organismes dédiés (publication au journal officiel, rédaction des statuts, enregistrement INPI, cerfa M0/P0…) afin de créer l'entreprise dans le respect des conditions légales.

Certification

La formation prépare à la certification « Conduire un projet de création d'entreprise », enregistrée le 31/01/2025 au Répertoire Spécifique de France Compétences sous le numéro RS7004, et détenue par l'organisme certificateur CréActifs.
francecompetences.fr/recherche/rs/7004

PROGRAMME

Parcours e-learning : 9 séquences

30 heures · asynchrone

Séquence 1 · 3 h · C1 **Cadrer et valider la faisabilité de son projet**	Profil du créateur, adéquation compétences / ambitions / contraintes, étapes du parcours de création, premiers critères de faisabilité.
Séquence 2 · 4 h · C2 **Réaliser son étude de marché**	Études quantitatives et qualitatives, analyse du cœur de cible (besoins, comportements d'achat, attentes), cartographie concurrentielle, positionnement.
Séquence 3 · 4 h · C3 **Construire son Business Model**	Business Model Canvas, définition de l'offre, du prix et des canaux, proposition de valeur, adaptation de l'offre aux publics visés dont les personnes en situation de handicap.
Séquence 4 · 3 h · C4 **Choisir son statut juridique**	Comparatif des formes juridiques (EI, micro-entreprise, EURL, SARL, SASU, SAS), régimes fiscal et social, responsabilité, critères de choix selon le projet.
Séquence 5 · 4 h · C5 **Bâtir son prévisionnel et évaluer la rentabilité**	Chiffre d'affaires prévisionnel, charges fixes et variables, plan de financement, plan de trésorerie, seuil de rentabilité et point mort.
Séquence 6 · 3 h · C6 **Communiquer et promouvoir son offre**	Personae, choix des réseaux sociaux adaptés, ligne éditoriale cohérente, plan de communication de lancement.
Séquence 7 · 2 h · C7 **Mobiliser les aides à la création**	Panorama des dispositifs d'aides (ACRE, ARCE, NACRE, aides régionales, prêts d'honneur…), conditions d'éligibilité, démarches à mettre en œuvre.
Séquence 8 · 4 h · C8 **Rédiger son Business Plan et préparer son pitch**	Structure du Business Plan, argumentaire de présentation adapté aux interlocuteurs (banquiers, investisseurs, partenaires, organismes publics), techniques de pitch.
Séquence 9 · 3 h · C9 **Immatriculer son entreprise**	Démarches d'immatriculation : rédaction des statuts, publication au journal d'annonces légales, guichet unique INPI, formulaires M0/P0, obligations du dirigeant.

PROGRAMME

Ateliers présentiels : 2 ateliers collectifs

6 heures · synchrone

Atelier 1 · 3 h
Consolider son Business Model et son prévisionnel (mi-parcours)

- Revue individuelle et collective des Business Models des participants (C3, C5).
- Fiabilisation du chiffre d'affaires prévisionnel, du plan de financement et du seuil de rentabilité.
- Questions / réponses avec le formateur, retours personnalisés.

Atelier 2 · 3 h
Pitcher son projet et se préparer à la certification (fin de parcours)

- Entraînement à l'argumentaire et à la soutenance orale (C8).
- Revue du rapport écrit : structure, points de vigilance, critères d'évaluation.
- Simulation de passage devant jury et plan d'action jusqu'à la certification.

MODALITÉS D'ACCÈS

Délais d'accès
De 48 heures à 2 mois en fonction du mode de financement (11 jours ouvrés minimum pour un financement CPF). Entrées et sorties permanentes.

Inscription
Contact par téléphone, mail ou rendez-vous avec un conseiller formation ; diagnostic personnalisé ; proposition de parcours et finalisation de l'inscription.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Adaptation
Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Les modalités pédagogiques et d'évaluation peuvent être adaptées sur demande, en lien avec le référent handicap du certificateur.

Référent handicap
Monsieur Wesley SEBASTIAO
06 30 81 18 62
w.sebastiao@groupe-smart.fr

L'APRÈS-FORMATION

Et après la formation ? L'incubateur Smart

Chez Smart Formation, la certification n'est pas une fin : c'est l'entrée dans un écosystème complet pour lancer, financer et faire grandir votre entreprise.

L'INCUBATEUR SMART, AU CŒUR DE PARIS

75 rue des Saints-Pères, 75006 Paris

Un lieu

Un espace de travail ouvert aux porteurs de projet et des journées d'incubation : ateliers, déjeuners networking, permanences d'experts (banquier, expert-comptable, avocat).

Une communauté

Des promotions de créateurs et un événement mensuel « Pitch & Apéro » pour présenter votre projet et élargir votre réseau.

Un suivi

Un mentorat individuel et un Pack Lancement post-certification : immatriculation, prévisionnel, premiers clients.

En option

Un poste de travail résident et la domiciliation de votre entreprise.

UN GROUPE ENTIER DERRIÈRE VOTRE PROJET

Financer
Aide à la mobilisation des prêts d'honneur (réseaux Initiative, France Active, Adie) et des aides à la création, sous réserve d'éligibilité ; structuration de levée de fonds par Smart Consulting.

Investir
Smart Participations peut prendre une participation dans les projets à fort potentiel.

Faire connaître
Identité, site web et communication de lancement par Smart Media Solutions.

Développer
Stratégie commerciale avec Smart Business, conseil au dirigeant avec Smart Consulting.

Reprendre plutôt que créer
Accompagnement à la reprise d'entreprise à la barre du tribunal par Smart Restructuring.

Smart Group, une histoire de famille. Fondé en 2013 par Bernard Chaussegros, notre groupe pluridisciplinaire a gardé l'esprit d'une entreprise familiale : de la formation au lancement de votre activité, vous êtes accompagné par des interlocuteurs qui connaissent votre projet et le suivent dans la durée.