

P R O G R A M M E D E F O R M A T I O N

Conduire un projet de création d'entreprise

Préparation à la certification CréActifs

DURÉE	MODALITÉ	FINANCEMENT	CERTIFICATION
35 h	Distanciel mixte	Éligible CPF	RS7004

Certificateur : CRÉACTIFS Fiche France Compétences RS7004

IDENTIFICATION DE L'ORGANISME DE FORMATION

La formation est dispensée par MY SERVICE ADM, exploitant l'enseigne MY SERVICE FORMATION, organisme de formation déclaré sous le numéro d'activité 11910936891 auprès du Préfet de région Île-de-France.

◆ Coordonnées et informations administratives

L'ensemble des informations administratives de l'organisme sont récapitulées ci-dessous :

Raison sociale	MY SERVICE ADM
Enseigne commerciale	MY SERVICE FORMATION
Adresse	10 rue d'Eschborn, 91230 Montgeron
SIREN	892 436 999
NDA	11910936891 (Préfet de région Île-de-France)
Téléphone	07 56 81 71 28
Courriel	pro.myserviceformation@gmail.com
Président et Référent pédagogique	M. Yacoubou TRAORÉ
Statut Qualiopi	Certifié Qualiopi – ATALIA Certification n° ATA 1621 2025, valable jusqu'au 26/05/2028

◆ Équipe pédagogique dédiée à cette action

Conformément à l'indicateur 15 du Référentiel National Qualité, l'organisme s'assure que les compétences de chaque intervenant sont en adéquation avec la formation dispensée. Les CV et justificatifs de qualification sont disponibles sur demande à des fins d'audit.

- **Référent pédagogique :** M. Yacoubou TRAORÉ, Président de MY SERVICE ADM, garant de la qualité pédagogique et de la conformité de l'action de formation.

► Formateur référent et tuteur dédié :

M. Pacôme PHILIPPE, Manager d'Incubateur au Centre d'Entrepreneuriat Lyon Saint-Étienne, expert de l'écosystème entrepreneurial français. Il pilote l'accompagnement des porteurs de projet depuis la phase d'idéation jusqu'à l'accélération commerciale, avec une approche pragmatique fondée sur le diagnostic stratégique, la validation des opportunités de marché et la structuration de Business Models viables. Dans le cadre de cette action, il suit nominativement le stagiaire tout au long du parcours, anime les classes virtuelles individuelles, corrige les livrables intermédiaires et répond aux questions via la plateforme dans un délai maximum de 24 heures ouvrées.

► **Référente Handicap :**

Mme Zora AZIZ, joignable au 07 56 81 71 28 ou à pro.myserviceformation@gmail.com.

INTITULÉ ET NATURE DE L'ACTION

◆ **Intitulé exact de l'action**

Conduire un projet de création d'entreprise Préparation à la certification CréActifs.

◆ **Nature de l'action**

Action de formation concourant au développement des compétences (art. L.6313-1 1° du Code du travail).

◆ **Certification professionnelle visée**

- **Intitulé officiel :** Conduire un projet de création d'entreprise
- **Code France Compétences :** RS7004 Répertoire spécifique
- **Certificateur :** CRÉACTIFS
- **Date d'enregistrement :** 31 janvier 2025
- **Modalité d'évaluation :** rapport écrit de présentation du projet et soutenance orale devant jury
- **Fiche officielle :** francecompetences.fr/recherche/rs/7004/

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de cette formation, le stagiaire sera capable de conduire l'ensemble du processus de création de son entreprise, depuis la formalisation de l'idée jusqu'à l'immatriculation, et de présenter avec conviction son projet devant un jury de professionnels.

Pédagogie active : chaque notion est appliquée au projet réel du stagiaire.

Chaque module mobilise capsules vidéo courtes, fiches synthèses téléchargeables, quiz d'auto-évaluation et outils opérationnels (canevas, trames, exemples commentés) que le stagiaire utilise sur son propre projet.

◆ **Concrètement, à l'issue du parcours, le stagiaire saura :**

- Vérification de la cohérence et de la faisabilité de son projet au regard de son profil et de ses contraintes personnelles.
- Réalisation d'une étude de marché qualitative et quantitative, avec positionnement de l'offre face à la concurrence.
- **Construction d'un Business Model définissant l'ensemble de ses composantes (partenaires clés, activités clés, ressources clés, proposition de valeur, relation commerciale, clientèle cible, canaux de distribution, structure des coûts, sources de revenus) et adaptation de l'offre à un public en situation de handicap (PSH).**
- **Évaluation de la rentabilité financière du projet : estimation du chiffre d'affaires prévisionnel, identification des investissements et des frais de fonctionnement, calcul des besoins financiers du projet et du seuil de rentabilité, afin de valider la faisabilité économique.**
- Choix de la forme juridique adaptée et maîtrise des démarches d'immatriculation associées.
- Identification et mobilisation des aides à la création (ACRE, dispositifs France Travail, financement participatif, etc.).
- Élaboration d'une stratégie de communication ciblée pour gagner ses premiers clients.

- ▶ **Élaboration d'un argumentaire de présentation (pitch) adapté aux interlocuteurs visés (banquier, investisseur, partenaire, fournisseur, client, organisme public) afin de présenter le projet avec conviction devant un jury.**

COMPÉTENCES VISÉES

L'ingénierie de la formation est strictement alignée sur le référentiel officiel de la certification publié par CRÉACTIFS. La formation prépare aux neuf compétences professionnelles suivantes :

- ▶ **C1.** 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 afin de valider ou non sa faisabilité.
- ▶ **C2.** 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 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.
- ▶ **C4.** Choisir la forme juridique la plus adaptée au projet en tenant compte de ses avantages et de ses obligations (formalités de création, souplesse de gestion, régime fiscal et social) afin de lui donner une existence légale.
- ▶ **C5.** Évaluer la rentabilité financière de son projet 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.
- ▶ **C6.** 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 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.
- ▶ **C8.** Élaborer un argumentaire de présentation du projet en l'adaptant dans sa forme et son contenu en fonction des objectifs poursuivis et des interlocuteurs visés (avocats, comptables, banquiers, organismes publics, partenaires, investisseurs, fournisseurs, clients) afin de créer un impact positif lors d'une présentation orale.
- ▶ **C9.** 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 de créer l'entreprise dans le respect des conditions légales.

PUBLIC VISÉ ET PRÉREQUIS

◆ Public visé

Cette formation s'adresse à toute personne portant un projet de création ou de reprise d'entreprise, quel que soit son statut : salarié en reconversion, demandeur d'emploi, étudiant en fin de cursus, professionnel en activité souhaitant entreprendre, repreneur d'entreprise familiale ou d'activité existante.

Notre dispositif accueille aussi bien les porteurs de projet ayant déjà une idée précise (formalisation et structuration) que ceux en phase amont (clarification du positionnement, étude de faisabilité). L'accompagnement tutoré permet d'adapter le rythme et les approfondissements au niveau de maturité de chaque projet.

◆ Prérequis à l'entrée en formation

Cette formation ne nécessite aucun prérequis académique ou professionnel particulier. Elle est accessible à tout candidat disposant des conditions suivantes :

- ▶ **Maîtrise du français.** La formation est dispensée en français (supports, vidéos, échanges avec le formateur). Une bonne compréhension écrite et orale du français est indispensable.
- ▶ **Idée ou projet de création identifié.** Le candidat doit présenter, dès l'entretien préalable, une idée de projet entrepreneurial qu'il souhaite structurer et faire évoluer tout au long de la formation.
- ▶ **Équipement informatique adapté.** Ordinateur équipé d'un micro et d'une webcam pour les temps synchrones avec le formateur référent, connexion internet stable, navigateur récent. Aucun logiciel payant n'est requis : la plateforme LMS est accessible via un simple navigateur web.
- ▶ **Disponibilité.** Le candidat doit pouvoir consacrer le temps nécessaire à la progression sur la plateforme et à la production du dossier de certification (rapport écrit et soutenance orale).

◆ Méthode de vérification des prérequis

Avant toute entrée en formation, MY SERVICE ADM vérifie systématiquement les prérequis selon une procédure en trois étapes :

- ▶ **Entretien préalable individuel.** Conduit par téléphone ou en visioconférence par le formateur référent, cet entretien permet d'identifier le projet professionnel du candidat, son niveau de maturité et ses objectifs de certification.
- ▶ **Test de positionnement en ligne.** Le candidat réalise un test diagnostique sur la plateforme LMS portant sur les fondamentaux de la création d'entreprise. Le résultat permet d'estimer le niveau initial et d'identifier les axes de travail prioritaires.
- ▶ **Validation et individualisation du parcours.** Sur la base du test et de l'entretien, le formateur référent valide l'inscription et adapte le parcours aux besoins identifiés (séquences renforcées, ressources complémentaires, calendrier personnalisé).

DURÉE, MODALITÉS ET ORGANISATION

◆ Durée de la formation

La formation représente 35 heures en FOAD (Formation Ouverte et À Distance) tutorée, à réaliser dans un délai de 3 mois à compter de l'ouverture des accès, conformément aux critères de gré à gré de CRÉACTIFS. Elle comprend 30 heures d'e-learning tutoré asynchrone et 5 heures de classe virtuelle synchrone individuelle avec le formateur référent (1 heure par module).

◆ Modalités pédagogiques et organisation

Formation à distance, organisée selon une modalité FOAD mixte tutorée combinant e-learning asynchrone et classes virtuelles synchrones individuelles. Le parcours combine ressources e-learning structurées et accompagnement humain réactif, afin d'éviter l'isolement et de sécuriser la progression de chaque stagiaire jusqu'à la certification.

- ▶ **Plateforme LMS intuitive.** Le stagiaire accède 24h/24 et 7j/7 à son espace personnel via un simple navigateur web. La plateforme regroupe les capsules vidéo, fiches synthèses téléchargeables, quiz d'auto-évaluation et outils pratiques (canevas, trames, exemples commentés). La progression du stagiaire, son taux d'avancement et la complétion de chaque module sont automatiquement tracés.
- ▶ **Accompagnement humain (FOAD tutorée).** Chaque stagiaire est suivi nominativement par un formateur référent disponible tout au long du parcours. L'accompagnement prend la forme de classes virtuelles individuelles à la demande, de retours personnalisés sur les livrables intermédiaires (Business Model Canvas, prévisionnel, pitch) et d'un point d'étape structurant à mi-parcours.
- ▶ **Assistance pédagogique réactive sous 24h.** Le stagiaire peut solliciter son formateur référent par courriel ou via la messagerie de la plateforme : toute demande pédagogique reçoit une réponse dans un délai maximum de 24 heures ouvrées. L'assistance technique et administrative est joignable du lundi au vendredi de 9h à 18h au 07 56 81 71 28.
- ▶ **Pédagogie active.** Chaque module alterne capsules vidéo courtes, lectures structurées, quiz de validation et travaux pratiques sur le projet réel du stagiaire. Chaque notion est appliquée au projet de création.

◆ Délais et modalités d'accès

L'inscription à la formation s'effectue par téléphone au 07 56 81 71 28 (du lundi au vendredi, 9h-18h) ou par courriel à pro.myserviceformation@gmail.com. Un entretien préalable et un test de positionnement sont systématiquement réalisés afin de vérifier les prérequis et d'individualiser le parcours.

Le délai moyen d'accès à la formation est de 14 jours à compter de la validation du dossier. Ce délai peut être porté à 3 mois lorsque la formation fait l'objet d'une prise en charge par un organisme financeur (CPF, OPCO, France Travail, financement individuel).

PROGRAMME DÉTAILLÉ MODULE PAR MODULE

◆ Architecture pédagogique générale

Le parcours s'articule en cinq modules progressifs et logiquement enchaînés, conçus pour couvrir l'intégralité des neuf compétences du référentiel RS7004.

Chaque module mobilise des ressources e-learning variées (capsules vidéo, fiches synthèses, quiz, outils pratiques) et fait l'objet d'un accompagnement individualisé par le formateur référent. La progression suit la logique réelle d'un projet de création d'entreprise : de la clarification de l'idée au pitch de présentation devant le jury.

Le temps de connexion est tracé automatiquement par horodatage (relevés de connexion), conformément à l'article R.6313-3 du Code du travail.

MODULE 1

Créer un projet qui me ressemble

7 heures · FOAD mixte (6 h e-learning + 1 h classe virtuelle synchrone) · Compétences C1, C7

Le module 1 démarre par le diagnostic personnel du porteur. Le stagiaire mesure l'adéquation entre son projet, ses compétences, ses ambitions et ses contraintes — étape qui valide la faisabilité humaine avant toute considération économique. Il découvre le métier de chef d'entreprise et la conduite de projet par l'effectuation : on part des ressources disponibles plutôt que d'objectifs abstraits.

Le module aborde ensuite l'écosystème français de la création d'entreprise et propose un panorama complet des dispositifs d'aides. Enfin, il introduit le Business Plan dans sa structure complète à travers la lecture commentée d'exemples réels.

1.1. Posture entrepreneuriale et adéquation porteur / projet (2 h)

- Capsule vidéo : introduction à l'entrepreneuriat et au métier de chef d'entreprise.
- Méthode de l'effectuation : partir de ses ressources disponibles plutôt que d'objectifs abstraits.
- Grille d'auto-évaluation de l'adéquation entre le porteur, ses contraintes et son projet.

1.2. L'écosystème de la création et les dispositifs d'aides (2 h)

- Panorama des aides : ACRE, aides de France Travail, aides liées à la formation et à l'emploi, aides territoriales, aides à la R&D.
- Le financement participatif (crowdfunding) et les campagnes de collecte.
- Outil pratique : exemple commenté de demande de prêt d'honneur, identification des dispositifs éligibles au projet.

1.3. Découvrir la structure du Business Plan (1 h 30)

- Le Business Plan en 8 parties : lecture commentée de sa structure complète.
- Analyse de 4 exemples réels (2 bons, 2 mauvais) pour donner les repères qualitatifs attendus.
- Trame de rédaction personnelle du Business Plan.

1.4. Jalon pédagogique : quiz de validation (30 min)

- Test d'entrée et quiz d'ancrage sur les dispositifs d'aides à la création.
- Correction commentée et feedback personnalisé du formateur référent.

1.5. Classe virtuelle synchrone individuelle de lancement et positionnement (1 h)

- Visioconférence individuelle avec le formateur référent : cadrage du projet, positionnement, sélection des dispositifs d'aides prioritaires et plan de travail personnalisé.

Objectifs pédagogiques du module 1 à l'issue, le stagiaire saura :

- ▶ Vérification de la cohérence et de la faisabilité humaine du projet au regard du profil et des contraintes.
- ▶ Application de la méthode de l'effectuation à la conduite du projet entrepreneurial.
- ▶ Identification des dispositifs d'aides à la création auxquels le projet est éligible.
- ▶ Reconnaissance de la structure d'un Business Plan de qualité et amorce de la trame personnelle.

Travaux à réaliser :

- ▶ Test de positionnement diagnostique (obligatoire avant l'entrée en formation).
- ▶ Grille d'auto-évaluation porteur / projet et identification des aides mobilisables.
- ▶ Première trame du Business Plan personnel et quiz de validation du module.

MODULE 2

Trouver et étudier son marché

7 heures · FOAD mixte (6 h e-learning + 1 h classe virtuelle synchrone) · Compétence C2

Ce deuxième module développe la compétence essentielle d'analyse de marché. Le stagiaire apprend à dépasser l'intuition pour fonder son positionnement sur des données qualitatives et quantitatives objectives. Il découvre les outils méthodologiques de référence et est guidé pas à pas pour identifier sa cible, comprendre les besoins de ses clients potentiels et construire un avantage concurrentiel défendable.

2.1. Analyser le macro-environnement et la concurrence (2 h)

- Capsule vidéo : initiation à l'offre et au marché, le macro-environnement.
- Analyse PESTEL du macro-environnement et modèle des 5 forces de Porter.
- Étude de la zone de chalandise et du cycle de vie du marché.

2.2. Identifier sa cible et construire ses personae (2 h 15)

- Segmentation du marché : cœur de cible et cibles secondaires.
- Construction des personae : besoins, comportements d'achat et attentes.
- Définition du positionnement et de l'avantage concurrentiel défendable.

2.3. Mener une étude qualitative et quantitative (1 h)

- Techniques d'étude qualitative (entretiens) et quantitative (sondages).
- Conseils pratiques pour interroger son marché et analyser les résultats obtenus.
- Bonus numérique : utiliser l'intelligence artificielle (Chat GPT) pour structurer une étude de marché.

2.4. Jalon pédagogique : quiz de validation (45 min)

- Quiz d'ancrage sur la zone de chalandise, le positionnement et l'analyse concurrentielle.
- Correction commentée et retour personnalisé du formateur référent.

2.5. Classe virtuelle synchrone individuelle : revue de l'étude de marché (1 h)

- Revue en visioconférence des personae, du positionnement et de l'avantage concurrentiel ; ajustement de l'étude de marché avec le formateur référent.

Objectifs pédagogiques du module 2 à l'issue, le stagiaire saura :

- ▶ Analyse du macro-environnement et de la concurrence avec les outils PESTEL et 5 forces de Porter.
- ▶ Identification du cœur de cible et construction de personae détaillés.
- ▶ Réalisation d'une étude de marché qualitative et quantitative, et analyse des résultats.
- ▶ Positionnement optimal de l'offre et définition d'un avantage concurrentiel défendable.

Travaux à réaliser :

- ▶ Réalisation de l'étude de marché personnelle (volet qualitatif et quantitatif).
- ▶ Construction des personae cibles et positionnement face à la concurrence.
- ▶ Quiz de validation du module.

MODULE 3

Statut juridique et immatriculation

7 heures · FOAD mixte (6 h e-learning + 1 h classe virtuelle synchrone) · Compétences C4, C9

Ce module technique traite l'une des étapes les plus structurantes de la création : le choix de la forme juridique. Le stagiaire bénéficie d'un panorama complet et comparatif des principaux statuts existants, chacun analysé sous l'angle de ses avantages, de ses obligations, de son régime fiscal et social et de ses formalités de création. La seconde partie porte sur les formalités d'immatriculation.

3.1. Panorama des formes juridiques (2 h 15)

- Capsule vidéo : introduction aux formes juridiques de l'entreprise.
- Présentations détaillées : entreprise individuelle, micro-entreprise, SARL, SAS, EURL, SASU.
- Analyse de chaque statut : avantages, obligations, régime fiscal et social, formalités.

3.2. Choisir en conscience : les comparatifs critiques (2 h)

- Comparatifs critiques : EURL vs SASU, SARL vs SAS, SASU vs SAS.
- La question de l'association : deux modèles de pacte d'associés (simple et complexe).
- Outil pratique : aide à la décision pour choisir la structure adaptée au projet.

3.3. Les formalités d'immatriculation (1 h)

- Démarches auprès du guichet unique et publication au journal officiel.
- Rédaction des statuts et enregistrement INPI.
- Formulaire CERFA M0/P0 : procédure étape par étape selon la forme juridique retenue.

3.4. Jalon pédagogique : quiz de validation (45 min)

- Quiz d'ancrage sur les caractéristiques de chaque statut juridique.
- Correction commentée et retour personnalisé du formateur référent.

3.5. Classe virtuelle synchrone individuelle : validation du statut juridique (1 h)

- Échange individuel pour valider le choix de la forme juridique et sécuriser le dossier d'immatriculation au regard du projet.

Objectifs pédagogiques du module 3 à l'issue, le stagiaire saura :

- ▶ Distinction entre les principaux statuts juridiques et leurs régimes fiscaux et sociaux.
- ▶ Choix éclairé de la forme juridique adaptée au projet et à la situation.
- ▶ Identification des modalités d'association et du rôle du pacte d'associés.
- ▶ Conduite des démarches d'immatriculation auprès des organismes dédiés.

Travaux à réaliser :

- ▶ Sélection raisonnée du statut juridique adapté au projet.
- ▶ Préparation du dossier d'immatriculation.
- ▶ Quiz de validation du module.

MODULE 4

Construire son modèle économique

7 heures · FOAD mixte (6 h e-learning + 1 h classe virtuelle synchrone) · Compétences C3, C5

Module central du parcours, il développe deux compétences indissociables : la structuration du modèle économique (Business Model) et l'évaluation de la rentabilité financière. Sans nécessiter de prérequis comptables, il introduit progressivement les fondamentaux de la gestion financière prévisionnelle, illustrés par une étude de cas réelle qui rend les concepts immédiatement applicables.

4.1. Maîtriser le Business Model et l'ensemble de ses composantes (2 h)

- Capsule vidéo : le Business Model, outil de structuration et de pilotage du projet.
- Définition et formalisation de l'ensemble des composantes du Business Model : partenaires clés, activités clés, ressources clés, proposition de valeur, relation commerciale, clientèle cible, canaux de distribution, structure des coûts et sources de revenus.
- Adaptation de l'offre à un public en situation de handicap (PSH) : accessibilité de la proposition de valeur, des canaux de distribution et de la relation commerciale afin de rendre l'offre accessible aux clients en situation de handicap.
- Outil pratique : Business Model Canvas vierge à compléter sur le projet réel, intégrant un volet dédié à l'accessibilité de l'offre aux publics en situation de handicap.

4.2. Les fondamentaux de la gestion prévisionnelle (1 h 30)

- Notions de TVA, prévisionnel financier et plan de financement ; identification des investissements et des besoins financiers du projet.
- Distinction entre les investissements et les frais de fonctionnement ; compte de résultat et plan de trésorerie prévisionnels.
- Étude de cas réelle « Solus Net » illustrant chaque notion comptable.

4.3. Rentabilité, seuil de rentabilité et chiffre d'affaires prévisionnel (1 h 45)

- Estimation du chiffre d'affaires prévisionnel et calcul des besoins financiers du projet (investissements et frais de fonctionnement).
- Analyse de la rentabilité du projet et calcul du seuil de rentabilité (point mort), exercice clé du dossier de certification.
- Validation de la faisabilité économique du projet et de la forme juridique au regard de la projection financière.

4.4. Jalon pédagogique : quiz de validation (45 min)

- Quiz d'ancrage sur la TVA, le prévisionnel, le plan de financement, le compte de résultat et la trésorerie.
- Correction commentée et retour personnalisé du formateur référent.

4.5. Classe virtuelle synchrone individuelle : challenge du modèle économique (1 h)

- Revue critique du Business Model Canvas et du prévisionnel financier avec le formateur référent : challenge des hypothèses et sécurisation du livrable attendu par le jury.

Objectifs pédagogiques du module 4 à l'issue, le stagiaire saura :

- Construction d'un Business Model définissant l'ensemble de ses composantes (partenaires clés, activités clés, ressources clés, proposition de valeur, relation commerciale, clientèle cible, canaux de distribution, structure des coûts, sources de revenus) et adaptation de l'offre à un public en situation de handicap (PSH).
- Identification des investissements et des frais de fonctionnement et calcul des besoins financiers du projet.
- Évaluation de la rentabilité financière du projet et calcul du seuil de rentabilité.
- Modélisation d'un chiffre d'affaires prévisionnel cohérent et validation de la faisabilité économique.

Travaux à réaliser :

- ▶ Élaboration du Business Model Canvas personnel.
- ▶ Construction du prévisionnel financier complet.
- ▶ Validation finale de la forme juridique au regard de la projection financière et quiz du module.

Communication, vente et présentation du projet

7 heures · FOAD mixte (6 h e-learning + 1 h classe virtuelle synchrone) · Compétences C6, C8

Module final du parcours, il développe les compétences indispensables pour transformer le projet construit en opportunité commerciale concrète. La première partie traite la stratégie de communication ; la seconde, particulièrement stratégique pour la certification, prépare directement le stagiaire à la soutenance orale devant le jury.

5.1. Construire sa stratégie de communication (2 h 30)

- Capsule vidéo : identité visuelle, communication offline et online.
- Site web, emailing, réseaux sociaux, e-influence et publicité en ligne.
- Définition d'une ligne éditoriale cohérente avec la cible et le positionnement.

5.2. Outils et supports de communication (1 h 30)

- Trame « go / no go » de la stratégie de communication.
- Bonus numérique : concevoir ses supports graphiques avec Canva.
- Sélection des canaux les plus adaptés aux personae identifiés.

5.3. Construire et adapter son argumentaire (pitch) selon les interlocuteurs (1 h 30)

- Techniques du pitch : construction de la trame narrative et storytelling.
- Adaptation de la forme et du contenu de l'argumentaire en fonction des objectifs poursuivis et des interlocuteurs visés : banquier, investisseur, partenaire, fournisseur, client, organisme public.
- Messages clés par interlocuteur : rentabilité et garanties (banquier), potentiel de croissance et retour sur investissement (investisseur), complémentarité et intérêt mutuel (partenaire), volume et fiabilité (fournisseur), bénéfices et proposition de valeur (client), éligibilité et impact du projet (organisme public). Coaching individualisé du formateur référent.

5.4. Jalon pédagogique : quiz de validation (30 min)

- Quiz d'ancrage sur les choix de canaux de communication.
- Correction commentée et retour personnalisé du formateur référent.

5.5. Classe virtuelle synchrone individuelle : coaching de soutenance (1 h)

- Passage à blanc du pitch devant le formateur référent, retour personnalisé sur la posture et l'argumentation, préparation aux questions du jury.

Objectifs pédagogiques du module 5 à l'issue, le stagiaire saura :

- ▶ Sélection des moyens de communication et réseaux sociaux adaptés aux personae.
- ▶ Définition d'une ligne éditoriale cohérente et construction d'une identité visuelle.
- ▶ Élaboration d'un argumentaire de présentation (pitch) adapté aux interlocuteurs visés : banquier, investisseur, partenaire, fournisseur, client, organisme public.

Travaux à réaliser :

- ▶ Plan de communication adapté à la cible.
- ▶ Quiz de validation du module.

SYNTHÈSE DU PARCOURS DE FORMATION

Répartition des 35 heures de formation (30 h en e-learning tutoré asynchrone + 5 h en classe virtuelle synchrone individuelle, soit 1 h par module), en FOAD mixte tutorée sur la plateforme LMS de l'organisme :

MODULE	COMPÉTENCES	DURÉE
1. Créer un projet qui me ressemble	C1, C7	7 h (6 h async. + 1 h synchrone)
2. Trouver et étudier son marché	C2	7 h (6 h async. + 1 h synchrone)
3. Statut juridique et immatriculation	C4, C9	7 h (6 h async. + 1 h synchrone)
4. Construire son modèle économique	C3, C5	7 h (6 h async. + 1 h synchrone)
5. Communication, vente et présentation	C6, C8	7 h (6 h async. + 1 h synchrone)
Total de la formation	C1 à C9	35 h (30 h async. + 5 h synchrone)

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

◆ Plateforme LMS

Le parcours se déroule sur une plateforme LMS accessible 24h/24 et 7j/7 via un simple navigateur web, depuis n'importe quel ordinateur ou tablette connecté à internet. Aucun logiciel payant n'est requis. L'accès individuel et nominatif est ouvert au stagiaire dès la validation administrative de son dossier. La plateforme regroupe l'ensemble des ressources pédagogiques et trace automatiquement la progression du stagiaire : connexions horodatées, séquences consultées, exercices complétés, quiz validés.

◆ Ressources pédagogiques mobilisées

- ▶ Capsules vidéo courtes structurées par thème et par compétence.
- ▶ Fiches synthèses téléchargeables par notion clé de la création d'entreprise.
- ▶ Outils opérationnels : canevas, trames, grilles (Business Model Canvas, PESTEL, SWOT, fiches persona, trames de pitch).
- ▶ Exemples commentés : Business Plans annotés, étude de cas « Solus Net », modèles de pacte d'associés.
- ▶ Quiz de validation par séquence et par module, avec correction commentée.

- ▶ Messagerie LMS permettant les échanges asynchrones avec le formateur référent.

◆ Suivi de l'exécution et traçabilité

Conformément à l'article R.6313-3 du Code du travail applicable aux actions de formation à distance, l'assiduité du stagiaire est attestée par :

- ▶ **Relevés de connexion horodatés.** Traçage automatique par la plateforme LMS de chaque connexion, séquence consultée, exercice complété et quiz validé.
- ▶ **Émargements virtuels.** Validation par le stagiaire à l'ouverture et à la fermeture de chaque séquence pédagogique.
- ▶ **Productions du stagiaire.** Conservation des travaux réalisés sur la plateforme (livrables intermédiaires, scores aux quiz, dossier de projet).

ASSISTANCE TECHNIQUE ET PÉDAGOGIQUE

Conformément à l'article R.6313-4 du Code du travail, le stagiaire bénéficie tout au long de la formation d'une assistance technique et pédagogique réactive, assurée par une équipe identifiée et joignable.

◆ Personnes ressources

- ▶ **Tuteur pédagogique dédié** : le formateur référent assure l'accompagnement individualisé du stagiaire sur le contenu pédagogique (questions méthodologiques, retours sur les livrables, corrections personnalisées, coaching du pitch).
- ▶ **Référent pédagogique et assistance administrative** : M. Yacoubou TRAORÉ, Président de MY SERVICE ADM, assure la coordination globale, le suivi administratif du dossier et la gestion des questions techniques.
- ▶ **Référente Handicap** : Mme Zora AZIZ, dédiée à l'étude des aménagements pour les stagiaires en situation de handicap.

◆ Moyens de contact

- ▶ **Téléphone** : 07 56 81 71 28, du lundi au vendredi de 9 h à 18 h.
- ▶ **Courriel** : pro.myserviceformation@gmail.com
- ▶ **Messagerie LMS** : accessible 24h/24 via la plateforme, pour échanger directement avec le formateur référent.

◆ Délais de réponse garantis

Conformément à l'article R.6313-4 du Code du travail, les délais de réponse de l'organisme sont chiffrés et garantis :

Assistance téléphonique	Réponse immédiate du lundi au vendredi de 9 h à 18 h
Assistance pédagogique (courriel ou messagerie LMS)	Réponse du formateur référent sous 24 heures ouvrées maximum
Assistance administrative (courriel)	Réponse sous 3 heures durant les horaires d'ouverture
Hors horaires d'ouverture	Réponse dans un délai de 24 à 48 heures ouvrées

MODALITÉS D'ÉVALUATION

L'évaluation du stagiaire est organisée en trois temps, conformément aux exigences du référentiel CRÉACTIFS et à l'indicateur 9 du Référentiel National Qualité.

◆ 1. Évaluation en amont Positionnement

Avant l'entrée en formation, le candidat réalise un test de positionnement en ligne et un entretien préalable avec le formateur référent. Cette étape vérifie les prérequis, identifie le niveau de maturité du projet et permet d'individualiser le parcours.

◆ 2. Évaluation formative Tout au long du parcours

Tout au long du parcours, des quiz d'auto-évaluation jalonnent chaque module pour mesurer l'acquisition des compétences en continu. Des productions intermédiaires (Business Model Canvas, étude de marché, prévisionnel financier, plan de communication, pitch) font l'objet de retours personnalisés du formateur référent. Un point d'étape structurant est organisé à mi-parcours afin d'ajuster l'accompagnement et de sécuriser la progression jusqu'au dossier final.

◆ 3. Évaluation certificative Épreuve officielle CRÉACTIFS

L'évaluation certificative repose sur deux livrables, conformément aux modalités définies par le certificateur CRÉACTIFS :

- ▶ **Rapport écrit.** À l'issue de la formation, et dans un délai maximum de 6 mois, le candidat remet un dossier écrit présentant l'intégralité de son projet de création d'entreprise, évalué au regard des critères officiels du référentiel CréActifs : cohérence personnelle et faisabilité (Cr1), étude de marché et personae (Cr2), Business Model complet intégrant l'ensemble de ses composantes et l'adaptation de l'offre à un public en situation de handicap (Cr3), statut juridique adapté (Cr4), données financières démontrant les perspectives de rentabilité — chiffre d'affaires prévisionnel, investissements, frais de fonctionnement, besoins financiers du projet et seuil de rentabilité (Cr5), stratégie de communication (Cr6), dispositifs d'aides mobilisables (Cr7), argumentaire de présentation adapté aux interlocuteurs — banquier, investisseur, partenaire, fournisseur, client, organisme public (Cr8) et démarches d'immatriculation (Cr9).
- ▶ **Soutenance orale.** Le candidat présente son projet devant le jury de certification à la manière d'un pitch professionnel pendant 20 minutes, suivi d'un échange questions-réponses de 10 minutes. Le candidat adapte la forme et le contenu de son argumentaire à son auditoire (Cr8). Cette épreuve mobilise directement les compétences C6 et C8, travaillées en profondeur dans le Module 5 grâce à un coaching individualisé du formateur référent.

◆ Sanction de la formation

À l'issue du parcours, indépendamment du résultat à l'épreuve de certification, une attestation de fin de formation est remise au stagiaire conformément à l'article L.6353-1 alinéa 5 du Code du travail. Elle mentionne l'intitulé exact de la formation, les objectifs poursuivis, la durée réalisée et la nature des acquis.

◆ Session de rattrapage

En cas d'échec à l'épreuve de certification, le candidat peut se réinscrire à une session ultérieure. Les modalités de réinscription sont précisées par le certificateur CRÉACTIFS.

CERTIFICATION ET TARIFS

◆ Certification professionnelle visée

La formation prépare à la certification « Conduire un projet de création d'entreprise », enregistrée au Répertoire spécifique de France Compétences le 31 janvier 2025 sous le numéro RS7004 et délivrée par CRÉACTIFS.

◆ Tarif de la formation

1 500 € net (TVA non applicable, article 261-4-4° a du CGI). Le coût du passage de la certification est inclus dans ce tarif. Aucun frais supplémentaire n'est réclamé au stagiaire.

◆ Dispositifs de financement

- ▶ **CPF (Mon Compte Formation)** : formation éligible via la plateforme moncompteformation.gouv.fr.
- ▶ **OPCO (Opérateur de Compétences)** : prise en charge possible selon les critères de la branche professionnelle du salarié.
- ▶ **France Travail** : AIF (Aide Individuelle à la Formation) ou autres dispositifs d'aide au retour à l'emploi.
- ▶ **Financement individuel** : avec possibilité de règlement en plusieurs fois.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

MY SERVICE ADM est engagé dans une démarche d'accessibilité de ses formations aux personnes en situation de handicap. Notre référente handicap, Mme Zora AZIZ, est à votre disposition pour étudier vos besoins spécifiques et adapter le parcours en conséquence : supports alternatifs, temps supplémentaire, accessibilité technique de la plateforme et de la soutenance orale.

Toute personne en situation de handicap, temporaire ou permanent, ou rencontrant un trouble de santé invalidant, est invitée à contacter la référente avant son entrée en formation afin que les aménagements nécessaires soient étudiés et mis en œuvre. Si un besoin ne peut être couvert en interne, l'organisme oriente le stagiaire vers les acteurs spécialisés du réseau handicap et formation.

Contact référente handicap : Mme Zora AZIZ : 07 56 81 71 28 / pro.myserviceformation@gmail.com

Programme de formation établi et mis à jour le 23 mai 2026.
