

SCHOOL FOR MATE

LIVRET PÉDAGOGIQUE

Conduire un projet de création d entreprise

RS7004 · Certification RS

Ce parcours accompagne le porteur de projet pas à pas, de la vérification de la cohérence personnelle de son idée jusqu'aux démarches d'immatriculation de son entreprise. Construit sur les neuf capacités attestées de la certification RS7004, il fait progresser chaque apprenant en suivant l'évolution d'une entreprise fictive, étape après étape, sans brûler les étapes.

VOLUME HORAIRE	COURS	BLOCS
24 h	7	3

01 · PRÉSENTATION

La formation en bref

Intitulé	Conduire un projet de création d entreprise
Code	RS7004
Type	Certification RS
Certificateur	CREACTIFS
Durée	24 h, 7 cours
Modalité	Formation à distance (e-learning), tutorat assuré par l'organisme de formation
Formats	SCORM 1.2 / 2004, xAPI, sources éditables
Mise à jour	Novembre 2026
Fin d'enregistrement de la certification	31/01/2028

Le métier et les compétences visées

Conduire un projet de création d'entreprise consiste à transformer une idée en une structure viable, légale et prête à démarrer son activité. Le créateur vérifie d'abord l'adéquation entre son projet, ses compétences et ses contraintes personnelles, puis étudie son marché, ses clients cibles et ses concurrents. Il formalise ensuite son Business Model, en veillant à rendre son offre accessible aux publics en situation de handicap, choisit une forme juridique adaptée et évalue la rentabilité de son projet. Il mobilise les aides à la création, définit sa stratégie de communication et sait présenter son projet de manière convaincante à des banquiers, partenaires ou investisseurs. Enfin, il réalise les formalités d'immatriculation dans le respect des obligations légales.

Public visé

- Porteurs de projet souhaitant créer leur entreprise, quel que soit le secteur d'activité
- Salariés en reconversion professionnelle envisageant de se mettre à leur compte
- Demandeurs d'emploi ayant un projet de création ou de reprise d'activité
- Micro-entrepreneurs souhaitant structurer leur activité ou faire évoluer leur statut
- Indépendants et freelances souhaitant formaliser un projet d'entreprise plus ambitieux

Prérequis

- Avoir un projet de création d'entreprise
- Maîtriser les outils bureautiques (traitement de texte, navigation internet, tableur)
- Être à l'aise dans la rédaction et dans le traitement de données chiffrées

Objectifs pédagogiques

À l'issue du parcours, l'apprenant est capable de :

- Évaluer la cohérence entre ses compétences, ses ambitions, ses contraintes personnelles et l'envergure de son projet afin d'en valider la faisabilité
- Réaliser une étude de marché quantitative et qualitative portant sur le cœur de cible et sur les concurrents directs et indirects
- Construire le Business Model du projet et l'utiliser comme outil de pilotage, en adaptant l'offre aux personnes en situation de handicap
- Comparer les formes juridiques et choisir la plus adaptée au regard des formalités, de la souplesse de gestion et des régimes fiscal et social
- Établir un prévisionnel financier : chiffre d'affaires, investissements, frais de fonctionnement et seuil de rentabilité
- Identifier les dispositifs d'aide à la création d'entreprise et vérifier les conditions d'éligibilité du projet
- Sélectionner les canaux de communication et réseaux sociaux adaptés aux personae et définir une ligne éditoriale cohérente
- Construire et présenter oralement un argumentaire adapté à chaque interlocuteur (banquier, comptable, investisseur, partenaire, client)
- Planifier et réaliser les démarches d'immatriculation de l'entreprise dans le respect des conditions légales

02 · FIL ROUGE PÉDAGOGIQUE

Les Ateliers Rouages

CF

Camille Ferrand

Porteuse de projet, ancienne technicienne de maintenance industrielle en reconversion

Services de réparation et d'entretien de vélos à domicile et sur site professionnel

Camille Ferrand, 38 ans, a passé douze ans comme technicienne de maintenance dans une usine de la région nantaise. Cycliste passionnée, elle répare depuis des années les vélos de ses proches et constate que beaucoup d'utilisateurs abandonnent leur vélo faute de temps pour l'apporter en atelier. Elle souhaite créer Les Ateliers Rouages, un service de réparation mobile qui intervient au domicile des particuliers et sur les parkings des entreprises. Camille envisage aussi d'entretenir des vélos adaptés (tricycles, vélos à assistance pour personnes à mobilité réduite). Mère de deux enfants, elle dispose d'une indemnisation chômage et d'une épargne limitée. Elle doit maintenant transformer son intuition en un projet structuré, chiffré, juridiquement solide et convaincant pour sa banque et ses futurs partenaires.

Chaque cours se termine par une mise en situation dans cette entreprise : l'apprenant accompagne Camille dans des situations professionnelles réalistes, de plus en plus complexes, jusqu'à la préparation des épreuves.

La progression

1. Bloc M1 : Camille confronte son idée à sa situation personnelle, interroge des cyclistes et des responsables RSE d'entreprises, analyse les ateliers concurrents puis formalise le Business Model des Ateliers Rouages, y compris une offre accessible aux cyclistes en situation de handicap.
2. Bloc M2 : Camille compare micro-entreprise, EURL et SASU, construit son prévisionnel financier (camionnette atelier, outillage, stock de pièces), identifie les aides auxquelles elle peut prétendre puis prépare son dossier d'immatriculation.
3. Bloc M3 : Camille définit ses personae, choisit ses réseaux sociaux et sa ligne éditoriale, puis présente son projet à sa conseillère bancaire, à un réseau de prêt d'honneur et à un premier client entreprise.

03 · ARCHITECTURE

Organisation du parcours

Le parcours est construit sur les compétences visées : chaque bloc regroupe les cours qui préparent à son évaluation.

N°	Bloc et cours	Durée
M1 · Structurer et valider son projet de création		**10 h 30**
1	Vérifier la cohérence entre le créateur et son projet	3 h
2	Réaliser l'étude de marché et positionner son offre	4 h
3	Élaborer un Business Model accessible et piloter son projet	3 h 30
M2 · Sécuriser le cadre juridique, financier et administratif		**8 h 30**
4	Choisir sa forme juridique et réaliser les démarches d'immatriculation	3 h 30
5	Évaluer la rentabilité du projet et mobiliser les aides à la création	5 h
M3 · Promouvoir et présenter son projet		**5 h**
6	Définir sa stratégie de communication et sa ligne éditoriale	2 h 30
7	Construire et présenter l'argumentaire de son projet	2 h 30
Total du parcours		**24 h**

Répartition des modalités pédagogiques

Chaque sous-chapitre s'ouvre sur une vidéo de 3 à 5 minutes. La vidéo représente 30 % du volume horaire, complétée par du cours texte enrichi, des infographies, des études de cas, des mises en situation et des QCM.



- Vidéos : 7 h
- Cours texte et infographies : 7 h 30
- Études de cas et mises en situation : 6 h
- QCM et évaluations : 3 h 30

04 · PROGRAMME DÉTAILLÉ

Contenu des cours

M1 · 10 h 30

Structurer et valider son projet de création

Cours 1 · Vérifier la cohérence entre le créateur et son projet

3 h

OBJECTIFS

- Réaliser un bilan de ses compétences, motivations, ressources et contraintes personnelles
- Mesurer l'adéquation entre ce profil et l'envergure du projet afin de décider de sa faisabilité

ÉVALUATION FORMATIVE

QCM de validation des acquis et étude de cas corrigée : analyse de la grille de cohérence de Camille et rédaction d'une conclusion de faisabilité

CONTENUS

- Les grandes étapes d'un projet de création et la logique de validation progressive
- Le bilan personnel du créateur : compétences techniques, commerciales et de gestion
- Ambitions, valeurs et motivations : clarifier ce que l'on attend de son entreprise
- Contraintes personnelles : situation familiale, financière, géographique et disponibilité
- Cohérence homme/projet : grille d'analyse et identification des écarts
- Plan d'action pour combler les écarts : formation, associé, accompagnement
- Décision argumentée de poursuite, d'ajustement ou d'abandon du projet

Fil rouge · Camille remplit la grille de cohérence homme/projet pour Les Ateliers Rouages et constate un écart sur la gestion commerciale et sur son apport financier. Vous l'aidez à formuler un plan d'action réaliste et une décision argumentée sur la faisabilité de son projet.

Cours 2 · Réaliser l'étude de marché et positionner son offre

4 h

OBJECTIFS

- Conduire une étude quantitative et qualitative du marché ciblé
- Analyser le cœur de cible et les concurrents directs et indirects
- Définir un positionnement différenciant pour le concept

ÉVALUATION FORMATIVE

Exercice pratique sur tableur (exploitation d'un questionnaire), QCM et mise en situation : rédaction de deux personae et d'une carte de positionnement

CONTENUS

- Les objectifs de l'étude de marché et la recherche documentaire (sources publiques, données sectorielles)
- L'étude quantitative : construction d'un questionnaire, échantillon et exploitation des résultats
- L'étude qualitative : entretiens individuels, observation terrain et analyse des verbatims
- Caractériser le cœur de cible : besoins, comportement d'achat, attentes et profil
- Cartographier les concurrents directs et indirects et analyser leurs offres
- Construire des personae à partir des données recueillies
- Définir son positionnement : carte perceptuelle et proposition de valeur différenciante

Fil rouge · Camille dispose des réponses de 80 cyclistes nantais et de cinq entretiens avec des responsables RSE. Vous analysez ces résultats, cartographiez les ateliers fixes et les services mobiles concurrents, puis proposez un positionnement pour Les Ateliers Rouages.

Cours 3 · Élaborer un Business Model accessible et piloter son projet

3 h 30

OBJECTIFS

- Définir l'ensemble des composantes du Business Model du projet
- Adapter l'offre aux personnes en situation de handicap
- Utiliser le Business Model comme outil de pilotage

ÉVALUATION FORMATIVE

Atelier guidé de construction d'un Business Model Canvas sur le cas fil rouge, QCM sur l'accessibilité de l'offre

CONTENUS

- Les neuf composantes du Business Model Canvas et leurs interactions
- Proposition de valeur, segments de clientèle et canaux de distribution
- Relation client, sources de revenus et structure de coûts
- Ressources, activités et partenaires clés
- Accessibilité de l'offre : prendre en compte les différents types de handicap, adapter les prestations, les lieux, les supports et l'accueil
- Faire évoluer et tester son Business Model : hypothèses, indicateurs et ajustements
- Le Business Model comme outil de pilotage et de dialogue avec ses partenaires

Fil rouge · Camille complète le Business Model Canvas des Ateliers Rouages. Vous l'aidez à intégrer une offre d'entretien de vélos adaptés, une prise de rendez-vous accessible et un accueil adapté aux clients en situation de handicap, puis à définir trois indicateurs de pilotage.

M2 · 8 h 30

Sécuriser le cadre juridique, financier et administratif

Cours 4 · Choisir sa forme juridique et réaliser les démarches d'immatriculation

3 h 30

OBJECTIFS

- Comparer les formes juridiques selon leurs avantages et leurs obligations
- Choisir la forme la plus adaptée au projet
- Identifier et planifier les démarches d'immatriculation auprès des organismes dédiés

ÉVALUATION FORMATIVE

Étude de cas comparative des formes juridiques, QCM sur les régimes fiscaux et sociaux, exercice de remise en ordre des étapes d'immatriculation

CONTENUS

- Entreprise individuelle, micro-entreprise, EURL, SARL, SASU, SAS : panorama et critères de choix
- Formalités de création, responsabilité du dirigeant et souplesse de gestion au quotidien
- Régimes fiscaux (impôt sur le revenu, impôt sur les sociétés) et régimes sociaux du dirigeant
- Rédaction des statuts : clauses essentielles et points de vigilance
- Dépôt du capital, domiciliation et publication de l'annonce légale
- Le dépôt du dossier d'immatriculation via le guichet unique de l'INPI et les formulaires associés (déclarations de type M0, P0)
- Publication au BODACC, obtention du Kbis ou de l'attestation d'immatriculation, protection de la marque à l'INPI
- Rétroplanning des démarches de création

Fil rouge · Camille hésite entre la micro-entreprise et la SASU pour Les Ateliers Rouages. Vous comparez les deux options au regard de son prévisionnel, de sa protection sociale et de son indemnisation chômage, puis établissez la liste ordonnée de ses démarches d'immatriculation.

Cours 5 · Évaluer la rentabilité du projet et mobiliser les aides à la création

5 h

OBJECTIFS

- Estimer le chiffre d'affaires prévisionnel et calculer les besoins financiers
- Valider la faisabilité économique du projet
- Identifier les dispositifs d'aide adaptés et leurs conditions d'éligibilité

ÉVALUATION FORMATIVE

Exercice sur tableur : construction d'un prévisionnel simplifié avec corrigé, QCM sur les dispositifs d'aide et cas pratique d'analyse d'éligibilité

CONTENUS

- Estimer son chiffre d'affaires prévisionnel à partir de l'étude de marché
- Recenser les investissements et les frais de fonctionnement
- Le plan de financement initial et le besoin en fonds de roulement
- Le compte de résultat prévisionnel et le plan de trésorerie sur trois ans
- Calculer le seuil de rentabilité et le point mort
- Panorama des aides : dispositifs d'accompagnement des demandeurs d'emploi créateurs, exonérations sociales, prêts d'honneur, aides régionales, garanties bancaires
- Vérifier son éligibilité et constituer les dossiers de demande
- Rédiger la partie financière du Business Plan

Fil rouge · À partir des tarifs et volumes issus de son étude de marché, Camille construit son prévisionnel incluant l'achat d'une camionnette aménagée. Vous calculez son seuil de rentabilité, repérez les aides auxquelles elle peut prétendre et préparez sa liste de pièces justificatives.

M3 · 5 h

Promouvoir et présenter son projet

Cours 6 · Définir sa stratégie de communication et sa ligne éditoriale

2 h 30

OBJECTIFS

- Sélectionner les moyens de communication et réseaux sociaux adaptés aux personae
- Définir une ligne éditoriale cohérente avec le positionnement de l'offre

ÉVALUATION FORMATIVE

Mise en situation : production d'une charte éditoriale et d'un calendrier de publications sur un mois, QCM

CONTENUS

- Les objectifs de communication d'une entreprise en création
- Partir des personae : où et comment toucher sa cible
- Panorama des moyens de communication : supports imprimés, site internet, référencement local, événements, réseaux professionnels
- Choisir ses réseaux sociaux en fonction des personae et de ses ressources
- Construire sa ligne éditoriale : ton, thèmes, formats et fréquence
- Planifier ses publications avec un calendrier éditorial et suivre des indicateurs simples
- Rendre sa communication accessible aux personnes en situation de handicap

Fil rouge · Camille dispose d'un budget de communication limité et de deux personae : le cycliste urbain actif et le responsable RSE d'entreprise. Vous l'aidez à choisir deux réseaux sociaux prioritaires, à rédiger sa charte éditoriale et à planifier un mois de publications.

Cours 7 · Construire et présenter l'argumentaire de son projet

2 h 30

OBJECTIFS

- Élaborer un argumentaire de présentation du projet
- Adapter la forme et le contenu de la présentation selon les objectifs et les interlocuteurs
- Présenter son projet à l'oral avec impact

ÉVALUATION FORMATIVE

Exercice d'adaptation d'argumentaire à trois interlocuteurs, enregistrement vidéo d'un pitch de trois minutes avec grille d'autoévaluation, QCM final

CONTENUS

- Structure d'un argumentaire de projet : problème, solution, marché, modèle économique, équipe, besoins
- Identifier les attentes de chaque interlocuteur : banquier, comptable, avocat, organisme d'aide, investisseur, fournisseur, client
- Adapter le fond et la forme : pitch court, présentation détaillée, support visuel
- Concevoir un support de présentation clair et accessible
- Techniques de prise de parole : posture, voix, gestion du temps et du stress
- Anticiper et traiter les questions et objections
- Assembler le Business Plan final et préparer la soutenance de son projet

Fil rouge · Camille doit présenter Les Ateliers Rouages à sa conseillère bancaire, puis au comité d'un réseau de prêt d'honneur et enfin au directeur d'un site industriel intéressé par une prestation pour ses salariés. Vous adaptez son argumentaire à chacun de ces trois interlocuteurs et préparez les réponses aux objections attendues.

05 · CONFORMITÉ AU RÉFÉRENTIEL

Couverture des compétences

Correspondance entre les compétences du référentiel France Compétences et les cours du parcours.

Compétence	Bloc	Cours
C1. Vérifier la cohérence de son projet de création au regard de ses compétences, ambitions et contraintes personnelles	M1	1
C2. Réaliser des études quantitatives et qualitatives du marché ciblé (cœur de cible et concurrents)	M1	2
C3. Élaborer le Business Model du projet et adapter l'offre aux publics en situation de handicap	M1	3, 6
C4. Choisir la forme juridique la plus adaptée au projet	M2	4
C5. Évaluer la rentabilité financière du projet (chiffre d'affaires, investissements, frais de fonctionnement)	M2	5
C6. Sélectionner les moyens de communication et réseaux sociaux adaptés aux personae et définir une ligne éditoriale	M3	2, 6
C7. Analyser les aides à la création d'entreprise et leurs conditions d'éligibilité	M2	5
C8. Élaborer un argumentaire de présentation adapté aux interlocuteurs visés pour une présentation orale	M3	7
C9. Identifier les démarches d'immatriculation de l'entreprise auprès des organismes dédiés	M2	4

Évaluations formatives

Chaque cours se termine par une évaluation formative permettant à l'apprenant de mesurer sa progression : QCM de validation des acquis, études de cas corrigées, exercices pratiques sur tableur et mises en situation dans le fil rouge des Ateliers Rouages. Les productions demandées (grille de cohérence, personae, Business Model Canvas, prévisionnel financier, charte éditoriale, argumentaire) constituent progressivement les briques du dossier de projet de l'apprenant. Les corrigés commentés et les grilles d'autoévaluation permettent d'identifier les points à retravailler. L'organisme de formation peut compléter ce dispositif par des échanges avec un formateur ou un tuteur sur les productions de l'apprenant.

Modalités de certification

Bloc	Modalité d'évaluation
M1	Les modalités d'évaluation officielles ne sont pas détaillées dans les données du référentiel transmises. Elles sont définies par le certificateur CREACTIFS et doivent être consultées sur la fiche RS7004 de France Compétences. L'évaluation porte sur la cohérence du projet, l'étude de marché et le Business Model, y compris l'adaptation de l'offre aux publics en situation de handicap.
M2	Les modalités d'évaluation officielles sont définies par le certificateur CREACTIFS et doivent être consultées sur la fiche RS7004 de France Compétences. L'évaluation porte sur le choix de la forme juridique, l'évaluation de la rentabilité, l'analyse des aides à la création et l'identification des démarches d'immatriculation.
M3	Les modalités d'évaluation officielles sont définies par le certificateur CREACTIFS et doivent être consultées sur la fiche RS7004 de France Compétences. L'évaluation porte sur la stratégie de communication et sur

l'argumentaire de présentation du projet, dont la capacité attestée prévoit une présentation orale.

Le parcours suit l'ordre logique des étapes de création défini par le référentiel et couvre l'intégralité des neuf capacités attestées. En reproduisant sur son propre projet les productions réalisées pour Les Ateliers Rouages, l'apprenant constitue au fil des cours les éléments de son Business Plan et de son dossier de projet. Le dernier cours prépare spécifiquement à la présentation orale grâce à l'entraînement au pitch filmé et au traitement des objections. L'organisme de formation reste responsable de l'inscription des candidats, de l'organisation de la certification et de la vérification des modalités officielles auprès du certificateur.

06 · MOYENS ET PERSPECTIVES

Moyens pédagogiques et débouchés

Moyens pédagogiques et techniques

- Plateforme e-learning accessible 24 h/24 en marque blanche, compatible ordinateur, tablette et smartphone
- Une vidéo de 3 à 5 minutes par sous-chapitre, représentant 30 % du volume horaire du parcours
- Cours texte enrichis, infographies et fiches synthèse téléchargeables
- Études de cas et mises en situation fondées sur le fil rouge des Ateliers Rouages
- Modèles et outils prêts à l'emploi : grille de cohérence homme/projet, questionnaire d'étude de marché, Business Model Canvas, tableur de prévisionnel financier, calendrier éditorial, trame d'argumentaire
- QCM et exercices autocorrigés avec corrigés commentés
- Suivi de la progression et des résultats par l'organisme de formation via les tableaux de bord de la plateforme

Débouchés et évolutions

- Créateur et dirigeant de sa propre entreprise
- Entrepreneur individuel ou micro-entrepreneur
- Repreneur d'entreprise
- Indépendant ou freelance structurant son activité
- Porteur de projet au sein d'une structure d'accompagnement ou d'une couveuse d'entreprises

Accessibilité

Contenus sous-titrés en français, contrastes conformes WCAG AA, navigation au clavier sur les écrans interactifs. L'organisme de formation qui diffuse le parcours adapte les modalités d'accompagnement aux personnes en situation de handicap avec son référent handicap.

Livrables fournis à l'organisme de formation

- Package SCORM 1.2 / 2004 et xAPI, compatible avec les principaux LMS
- Sources éditables des cours, scripts vidéo et banques de QCM
- Livret apprenant et grilles d'évaluation
- Licence marque blanche à vie, stagiaires illimités, maintenance 24 mois

School For Mate
On crée vos formations, vous n'avez plus qu'à les diffuser.
contact@schoolformate.com · catalogue-2026-sfm.netlify.app

Référentiel RS7004 consulté sur francecompetences.fr (export officiel du 4 novembre 2026). La délivrance de la certification relève exclusivement du certificateur et de l'organisme de formation habilité. Document non contractuel, susceptible d'évoluer avec le référentiel.