

# PROGRAMME CONDUIRE UN PROJET DE CREATION D'ENTREPRISE

## Objectif

Permettre à tout porteur de projet de structurer, valider et concrétiser sa création d'entreprise en acquérant les compétences clés nécessaires à un lancement réussi et pérenne. La formation accompagne le créateur de la maturation de son idée jusqu'à la mise en œuvre opérationnelle de son projet, en s'appuyant sur un parcours individualisé calibré à la maturité de chaque projet.

## Résultats attendus à l'issue du parcours

- Avoir formalisé une offre claire, différenciée et adaptée à un marché identifié
- Avoir validé la viabilité économique de son projet (prévisionnel, seuil de rentabilité)
- Avoir choisi et justifié sa forme juridique et son mode de financement
- Avoir construit un business plan complet présentable à des financeurs
- Avoir défini sa stratégie commerciale et de communication
- Être capable de pitcher son projet à l'oral face à différents interlocuteurs
- Connaître les démarches administratives et l'écosystème d'accompagnement local
- Être en mesure de piloter son activité avec des indicateurs de suivi adaptés

## Public

Cette formation s'adresse à tout porteur de projet de création d'entreprise, qu'il soit en phase d'idéation, de structuration ou de préparation au lancement. Elle est accessible aux demandeurs d'emploi, salariés en reconversion, indépendants souhaitant formaliser leur activité ou personnes souhaitant créer une première entreprise.

## Prérequis

- Avoir un projet de création d'entreprise, même à l'état d'idée
- Maîtriser les outils informatiques de base (navigation internet, traitement de texte)
- Disposer d'une connexion internet pour accéder à la plateforme Forma Flandres
- Aucun prérequis de niveau de formation ou d'expérience professionnelle spécifique

## Durée

16 heures en présentiel (+ 24 heures de travail personnel)

### Délai et conditions d'accès :

Entrées et sorties permanentes et personnalisées.

Pour chaque demande, un devis est transmis avec le programme de formation.

Dès acceptation, l'accompagnement à la création d'entreprise peut démarrer sous un délai de 15 jours. (Il y a toujours un délai minimum à respecter entre la demande et le début de la formation, ce délai varie entre 14 jours et 3 semaines selon le financeur).

Une convocation pour le premier entretien avec une copie du contrat, les conditions générales de ventes, le programme et le planning de la formation sont communiqués par mail ou par courrier.

Ce courrier précisera le lieu d'accueil : avec l'adresse précise, l'accès par transport, le parking et les modalités d'accès pour les personnes en situation de handicap ou les liens de connexion avec une explication.

### Certification :

L'accompagnement à la création d'entreprise prépare à la certification "**Conduire un projet de création d'entreprise**" (inscrite au RS7004). Le passage de la certification se déroulera en séance 8 pour une durée d'une heure. Le porteur de projet devra présenter une synthèse écrite et une présentation orale de son projet (30 minutes) et répondra aux questions du jury en lien avec son projet (30 minutes).

FORMA  
FLANDRES

L'HUMAIN AVANT TOUT

## **CONTENU PEDAGOGIQUE ET PROGRESSION**

Le programme est structuré en 8 séances progressives. La progression suit une logique de construction du projet : de la connaissance de soi et du diagnostic à la mise en oeuvre opérationnelle, en passant par la validation du marché, la structuration financière et juridique, et la préparation au lancement.

Cette progression est indicative. Elle est systématiquement adaptée à la maturité du projet identifiée lors de la séance 1. Certaines thématiques pourront être approfondies ou allégées selon les besoins réels du bénéficiaire. La liste complète des thématiques constitue le socle incontournable du parcours tous les créateurs en bénéficient, à des niveaux de profondeur variables.

### **SÉANCE 1 Diagnostic de maturité & posture entrepreneuriale**

| Thématiques                                                                                                                                                                                                           | Objectifs pédagogiques                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | Travail personnel associé                                                                                                                                                                                                                     |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>Diagnostic initial du projet</li> <li>Profil et posture de l'entrepreneur</li> <li>Valeurs, motivations et contraintes</li> <li>Calibrage du parcours individualisé</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Situer son projet sur une échelle de maturité (idée, exploration, construction, lancement)</li> <li>✓ Identifier ses forces, ses lacunes et ses contraintes personnelles</li> <li>✓ Clarifier ses motivations profondes et sa vision à long terme</li> <li>✓ Comprendre les facteurs clés de succès d'un projet entrepreneurial</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>Outil Avancement du projet (QQCOQCP)</li> <li>Outil Clés du projet Canvas (13 blocs)</li> <li>Outil Diagnostic entrepreneurial</li> <li>Fiches Profils de créateurs adaptées à sa situation</li> </ul> |

**Présentiel : 2h de présentiel - Travail personnel : 3h de travail personnel**

### **SÉANCE 2 Offre, étude de marché & positionnement concurrentiel**

| Thématiques                                                                                                                                                                             | Objectifs pédagogiques                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | Travail personnel associé                                                                                                                                                                                                                                             |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>Construction de l'offre</li> <li>Étude de marché complète</li> <li>Analyse concurrentielle</li> <li>Positionnement et différenciation</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Définir une offre précise répondant à un besoin identifié</li> <li>✓ Analyser un marché : taille, tendances, dynamiques sectorielles</li> <li>✓ Cartographier la concurrence directe et indirecte</li> <li>✓ Identifier son avantage concurrentiel et formuler son positionnement</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>Étude de marché complète (outil productivité)</li> <li>Outil Analyse de la concurrence</li> <li>Outil Persona et Persona approfondi</li> <li>Outil Proposition de valeur</li> <li>Fiche Réussir son étude de marché</li> </ul> |

**Présentiel : 2h de présentiel - Travail personnel : 4h de travail personnel**

**SÉANCE 3** Modèle économique & validation terrain (MVP)

| Thématiques                                                                                                                                                                                       | Objectifs pédagogiques                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  | Travail personnel associé                                                                                                                                                                                                                                                |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• Business Model Canvas</li> <li>• Test et validation du projet</li> <li>• Identification des hypothèses clés</li> <li>• Plan de validation MVP</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Construire et compléter un Business Model Canvas cohérent</li> <li>✓ Identifier les hypothèses à valider avant d'investir</li> <li>✓ Concevoir une démarche de test terrain adaptée à son projet</li> <li>✓ Analyser les premiers retours terrain et ajuster l'offre en conséquence</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Outil Business Model Canvas</li> <li>• Fiche Construire son Business Model Canvas</li> <li>• Plan de validation MVP à concevoir et mettre en oeuvre</li> <li>• Outil Analyse SWOT pour synthétiser les enseignements</li> </ul> |

Présentiel : 2h de présentiel - Travail personnel : 3h de travail personnel

**SÉANCE 4** Stratégie commerciale, communication & pitch

| Thématiques                                                                                                                                                                         | Objectifs pédagogiques                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          | Travail personnel associé                                                                                                                                                                                                                                                         |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• Stratégie d'acquisition clients</li> <li>• Stratégie de communication</li> <li>• Techniques de vente</li> <li>• Pitch du projet</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Définir une stratégie commerciale réaliste et adaptée à sa cible</li> <li>✓ Choisir ses canaux de communication en fonction de son marché</li> <li>✓ Maîtriser les techniques de base de la vente et du traitement des objections</li> <li>✓ Pitcher son projet de façon claire et convaincante à différents interlocuteurs</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Outil Go / No Go Communication</li> <li>• Outil Stratégie réseaux sociaux</li> <li>• Outil Pitch elevator</li> <li>• Outil Plan d'action commerciale</li> <li>• Fiches Techniques de vente et Prospecter ses premiers clients</li> </ul> |

Présentiel : 2h de présentiel - Travail personnel : 3h de travail personnel

**SÉANCE 5** Cadre juridique & financement du projet

| Thématiques                                                                                                                                                                                       | Objectifs pédagogiques                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            | Travail personnel associé                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• Choix du statut juridique</li> <li>• Aides et dispositifs de financement</li> <li>• Plan de financement</li> <li>• Obligations réglementaires</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Comprendre les implications de chaque forme juridique sur la fiscalité, la protection sociale et la comptabilité</li> <li>✓ Identifier les dispositifs de financement accessibles selon sa situation (ACRE, ARCE, prêt d'honneur, etc.)</li> <li>✓ Construire un plan de financement cohérent avec ses besoins réels</li> <li>✓ Connaître les obligations réglementaires spécifiques à son secteur d'activité</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Outil Choix du statut juridique</li> <li>• Outil Simulateur URSSAF</li> <li>• Outil Choisir son financement</li> <li>• Fiche Guide complet du choix du statut juridique</li> <li>• Fiche Les aides à la création d'entreprise</li> <li>• Fiche Financer son projet</li> </ul> |

Présentiel : 2h de présentiel - Travail personnel : 2h de travail personnel

**SÉANCE 6** Prévisionnel financier

| Thématiques                                                                                                                                                                             | Objectifs pédagogiques                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | Travail personnel associé                                                                                                                                                                                                       |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>Hypothèses de chiffre d'affaires</li> <li>Structure de charges</li> <li>Compte de résultat prévisionnel</li> <li>Seuil de rentabilité</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Construire des hypothèses de CA réalistes et argumentées</li> <li>✓ Identifier et catégoriser l'ensemble des charges (fixes et variables)</li> <li>✓ Calculer son seuil de rentabilité et le traduire en objectifs concrets</li> <li>✓ Analyser la viabilité financière de son projet sur 3 ans</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>Outil Prévisionnel financier 3 ans (outil productivité)</li> <li>Outil Seuil de rentabilité</li> <li>Outil Tableau de bord</li> <li>Fiche Élaborer son prévisionnel financier</li> </ul> |

Présentiel : 2h de présentiel - Travail personnel : 4h de travail personnel

**SÉANCE 7** Business plan complet & démarches administratives

| Thématiques                                                                                                                                                                                              | Objectifs pédagogiques                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | Travail personnel associé                                                                                                                                                                                                 |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>Rédaction du business plan complet</li> <li>Démarches d'immatriculation</li> <li>Obligations post-crédation</li> <li>Écosystème local d'accompagnement</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Rédiger un business plan complet et structuré présentable à des financeurs ou partenaires</li> <li>✓ Connaître les étapes d'immatriculation et les plateformes administratives (Guichet Unique)</li> <li>✓ Identifier les obligations comptables et sociales post-crédation</li> <li>✓ Connaître les acteurs clés de l'écosystème entrepreneurial local (CCI, BGE, France Travail, réseaux...)</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>Business plan complet (outil productivité)</li> <li>Check-list administrative</li> <li>Check-list lancement</li> <li>Fiche Guide complet du choix du statut (démarches)</li> </ul> |

Présentiel : 2h de présentiel - Travail personnel : 4h de travail personnel

**SÉANCE 8** Bilan, pitch final & projection post-lancement

| Thématiques                                                                                                                                                                                                                     | Objectifs pédagogiques                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           | Travail personnel associé                                                                                                                                                                                                                                                           |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>Présentation orale du projet complet - Certification</li> <li>Évaluation des acquis - Certification</li> <li>Objectifs à 6 mois</li> <li>Organisation du suivi post-formation</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Présenter son projet de façon structurée et convaincante à l'oral (pitch complet)</li> <li>✓ Identifier les points forts du projet et les axes d'amélioration restants</li> <li>✓ Fixer des objectifs opérationnels à 3 mois avec indicateurs de suivi</li> <li>✓ Planifier l'utilisation de la plateforme pendant les 6 mois post-formation</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>Préparation et entraînement au pitch final</li> <li>Outil Objectifs SMART pour fixer les cap post-formation</li> <li>Outil Plan d'action pour les 6 premiers mois</li> <li>Outil Tableau de bord pour les indicateurs de pilotage</li> </ul> |

Présentiel : 2h de présentiel - Travail personnel : 1h de travail personnel

**TOTAL : 16h** (+ 24h de travail personnel inter-séance)

## AVANT LA FORMATION

Avant toute entrée en formation, un entretien de positionnement est réalisé avec le bénéficiaire. Cet entretien, d'une durée de 1 heure, permet de :

- Évaluer la maturité du projet et identifier les besoins spécifiques du bénéficiaire
- Présenter le programme, les modalités et les outils disponibles
- Vérifier l'adéquation entre le projet du bénéficiaire et les objectifs de la formation
- Identifier toute situation de handicap nécessitant une adaptation pédagogique
- Définir le calendrier des séances et l'organisation du parcours

## APRES LA FORMATION

### **Accès à la plateforme Forma Flandres pendant 6 mois**

#### **2h en face à face ou à distance ou téléphonique (via Google Meets ou Teams)**

Un entretien de suivi post-bilan à 6 mois est positionné de manière systématique à l'issue du bilan. Il permet d'évaluer l'avancée du projet et de mettre en place des actions correctives, si nécessaire.

### Suivi et évaluation

#### Évaluation continue tout au long du parcours

L'évaluation des acquis est intégrée à la progression pédagogique. À chaque séance, le conseiller analyse les livrables produits par le bénéficiaire entre les séances (outils complétés, documents rédigés, tests terrain réalisés) pour mesurer la progression et ajuster l'accompagnement en conséquence.

- Analyse des outils complétés sur la plateforme Forma Flandres avant chaque séance
- Bilan oral en ouverture de séance sur les avancées, difficultés et questions du bénéficiaire
- Validation des livrables clés : étude de marché, Business Model Canvas, prévisionnel financier
- Ajustement du contenu de la séance en fonction des besoins identifiés

#### Évaluation finale - Séance 8 (certification)

La dernière séance constitue l'épreuve d'évaluation finale du parcours. Elle se déroule en deux temps :

- Présentation orale et écrite du projet complet (30 minutes) : le bénéficiaire présente son projet de création d'entreprise dans sa globalité, en utilisant les livrables produits tout au long du parcours. Cette présentation évalue sa capacité à synthétiser, argumenter et convaincre.
- Entretien de bilan et de projection (30 minutes) : le conseiller et le bénéficiaire font le bilan des acquis, identifient les points forts et les axes de progrès restants, et fixent ensemble les objectifs opérationnels à 3 mois.

#### Évaluation de la satisfaction

Un questionnaire de satisfaction est soumis au bénéficiaire à l'issue du parcours. Il porte sur la qualité de l'accompagnement, la pertinence des outils et supports, l'atteinte des objectifs personnels et les recommandations d'amélioration. Les résultats sont analysés et intégrés dans la démarche d'amélioration continue de Forma Flandres.

### Méthodologie

La formation repose sur une approche mixte combinant un accompagnement individuel en présentiel et un travail en autonomie sur la plateforme numérique Forma Flandres. Cette combinaison permet de valoriser le temps des séances pour l'analyse, la prise de recul et la guidance stratégique, tandis que la production des livrables (outils complétés, étude de marché, prévisionnel, business plan) est réalisée en autonomie.

Les méthodes pédagogiques utilisées sont les suivantes :

- Entretien de positionnement initial pour diagnostiquer la maturité du projet et calibrer le parcours
- Méthode active et participative : le bénéficiaire est acteur de son apprentissage, pas spectateur
- Approche par la mise en situation : chaque outil est complété sur le vrai projet du créateur
- Questionnement socratique : le conseiller questionne, challenge et guide plutôt qu'il ne dicte
- Outils numériques interactifs : 24 outils disponibles sur la plateforme, avec sauvegarde automatique
- Fiches de formation thématiques : 18 supports consultables en autonomie sur la plateforme
- Bilan de séance systématique : synthèse des avancées et objectifs pour la prochaine séance

### Moyens pédagogiques

La plateforme Forma Flandres donne accès à l'ensemble des ressources nécessaires au parcours :

- 24 outils interactifs couvrant l'ensemble des thématiques (SWOT, BMC, persona, prévisionnel financier, etc.)
- 18 fiches de formation thématiques consultables et téléchargeables
- 3 outils de structuration (business plan, étude de marché, prévisionnel 3 ans)
- Accès maintenu 6 mois après la fin du parcours pour consolidation et révision

### Intervenant

#### Alexandra ACKET

- Certifiée à la création d'entreprise par BGE Hazebroeck

### Délais d'accès

2 semaines

### Tarif

1650€ Net de taxes

### **Comment ça se passe concrètement ?**

- 1- Vous nous contactez par mail, par téléphone ou SMS pour mener un premier échange (nous vous rappelons sous 24h). On vous écoute et on vous propose un entretien, en face à face ou à distance. Le premier rendez-vous est gratuit et sans engagement.

**Chez Forma Flandres, l'accompagnement à la création d'entreprise est individualisé et personnalisé.**

- 2- Vous financez votre accompagnement et vous vous inscrivez à la prochaine session via :
- CPF : Financement de votre bilan avec le solde disponible sur votre compte personnel de formation
  - France Travail : L'accompagnement à la création d'entreprise est financé par l'AIF (Aide Individuelle à la Formation)
  - Financement personnel : Nous proposons des modalités de financement adaptées à votre budget

Le salarié peut prendre l'initiative de se faire accompagner pour la création de son entreprise.

- S'il choisit de le faire en dehors du temps de travail, il n'est pas tenu d'informer son employeur de la démarche.
- Dans le cas contraire, le salarié devra faire une demande de congé ou effectuer son bilan sur son temps personnel.

- 3- Vous démarrez le programme d'accompagnement à la création d'entreprise et identifiez votre projet à l'aide des moyens pédagogiques cités ci-dessus.

### **Confidentialité**

Forma Flandres garantit la stricte confidentialité de tout document, supports, recherches, idées de création d'entreprise, synthèses utilisés dans le cadre de votre accompagnement.

### **Accessibilité aux personnes handicapées**

Notre établissement est conforme à la loi du 11 février 2005 pour l'égalité des droits et des chances, la participation et la citoyenneté des personnes handicapées. Nos bureaux sont accessibles aux personnes à mobilité réduite : places de parking et rampes d'accès.

En cas de situation de handicap nécessitant des aménagements, vous pouvez prendre contact avec notre référente handicap : Alexandra ACKET Tél : 06.17.17.95.25 ou par mail : [contact@forma-flandres.fr](mailto:contact@forma-flandres.fr)

# Prêt pour un nouveau projet ?



<https://www.facebook.com/formaflandres>



[www.forma-flandres.fr](http://www.forma-flandres.fr)

**Alexandra ACKET**

[contact@forma-flandres.fr](mailto:contact@forma-flandres.fr)

**06.17.17.95.25**

**Impasse Route de Watou 59114 Steenvoorde**