PROGRAMME DE FORMATION

Créer son entreprise : identifier les points clés d'un projet réussi

Management, RH & Développement professionnel

RÉFÉRENCE	VERSION	ÉDITION	DOMAINE
WF-0566	V2026-004	3 novembre 2026	Management, RH & Développement professionnel

DURÉE	MODALITÉ	PROGRAMME	SANCTION
35 h	Distanciel asynchrone (e-learning)	7 modules 28 leçons	Attestation et certificat de réalisation

Objectifs pédagogiques

- À l'issue de la formation, l'apprenant sera capable de :
- - Évaluer la cohérence entre son profil personnel et son projet de création
- - Réaliser une étude de marché et définir son positionnement
- - Construire une stratégie commerciale et un plan d'action
- - Établir les prévisions financières : plan de financement, compte de résultat prévisionnel, seuil de rentabilité et plan de trésorerie
- - Identifier les sources de financement et les dispositifs d'accompagnement adaptés
- - Comparer les formes juridiques, régimes fiscaux et statuts sociaux du dirigeant
- - Rédiger et présenter un business plan

L'essentiel de la formation

Public visé

Porteurs de projet, salariés, demandeurs d'emploi ou personnes en reconversion souhaitant créer ou reprendre une entreprise

Prérequis

- Aucune connaissance préalable en gestion d'entreprise n'est exigée
- Aucun prérequis technique
- Avoir une idée ou un projet de création, même à l'état d'ébauche, est recommandé
- Disposer d'un ordinateur ou d'une tablette
- Disposer d'une connexion Internet
- Disposer d'une adresse électronique

Modalités et déroulement

Formation à distance sur la plateforme WILL FORMATION, avec accès individuel aux contenus, exercices et quiz, en entrées et sorties permanentes. Un accompagnement pédagogique est assuré pendant toute la durée du parcours.

Méthodes pédagogiques

- Apports théoriques sous forme de contenus en ligne
- Exemples et études de cas de créations d'entreprise
- Exercices d'application appliqués au projet de l'apprenant
- Quiz d'auto-évaluation
- Accompagnement pédagogique à distance

Répartition du temps de formation : **22 %** théorique · **50 %** pratique · **28 %** évaluation

Moyens pédagogiques et techniques

- Accès individuel à la plateforme WILL FORMATION
- Contenus pédagogiques consultables à distance
- Modèles de documents (étude de marché, prévisionnel financier, business plan)
- Quiz et exercices en ligne
- Accompagnement pédagogique à distance pendant la durée du parcours

Modalités d'évaluation

- Positionnement initial au démarrage du parcours
- Évaluations formatives par quiz et exercices tout au long du parcours
- Évaluation finale des acquis en fin de parcours

Sanction

Une attestation de fin de formation et un certificat de réalisation sont remis au participant sous réserve de la réalisation du parcours.

Cette formation n'est pas présentée comme préparant à une certification enregistrée : elle ne comprend ni inscription ni présentation à des épreuves de certification, et n'ouvre droit à aucune délivrance de certification ni au financement par le CPF.

Modalités et délais d'accès

La demande d'inscription peut être effectuée par téléphone, par courrier électronique ou au moyen du formulaire en ligne.

Un entretien ou un questionnaire de positionnement permet de vérifier l'adéquation de la formation avec les besoins, le niveau initial et les prérequis du candidat.

L'inscription devient définitive après validation du dossier administratif, acceptation des documents contractuels et, le cas échéant, confirmation du financement.

Les accès à la plateforme sont généralement activés sous 48 à 72 heures ouvrées après validation complète du dossier.

Les formations à distance sont proposées en entrées et sorties permanentes, sous réserve des délais ou dates imposés par le financeur ou le certificateur.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Les personnes en situation de handicap sont invitées à signaler leurs besoins lors de leur demande d'inscription. Une étude personnalisée est réalisée afin de définir les adaptations pédagogiques, techniques ou organisationnelles appropriées. Lorsque le besoin ne peut pas être satisfait directement, une orientation vers un partenaire ou une structure spécialisée est proposée.

Référent handicap : **handicap@will-formation.com**

Tarif de la formation

Prix : **3 060 €**

Financement : prise en charge possible par les organismes financeurs, selon les critères d'éligibilité applicables.

Qualiopi processus certifié

La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : ACTIONS DE FORMATION. Certificat QUA25070009. WILL FORMATION — Société par actions simplifiée à associé unique au capital de 30 000 € — NDA 11757059675 (cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État) — SIRET 893 713 180 00014 — 01 85 09 25 99 — info@will-formation.com — www.will-formation.com

Programme détaillé

7 modules, 28 leçons — durée totale 35 h.

01 Porteur de projet et projet entrepreneurial

1. Motivations, compétences et contraintes personnelles
2. De l'idée au projet
3. Vérifier la cohérence entre le porteur et le projet
4. Les réseaux d'accompagnement à la création

02 Étude de marché

1. Analyser le marché et son environnement
2. Étudier la clientèle et la concurrence
3. Mener une enquête de terrain
4. Définir son positionnement et son offre

03 Stratégie commerciale et marketing

1. Fixer sa politique de prix
2. Choisir ses canaux de distribution et de communication
3. Construire le plan d'action commercial
4. Développer la présence en ligne de l'entreprise

04 Prévisions financières

1. Programme d'investissements et plan de financement
2. Compte de résultat prévisionnel
3. Seuil de rentabilité
4. Plan de trésorerie
5. Apprécier la viabilité du projet

05 Financement du projet

1. Apports personnels et prêts bancaires
2. Aides à la création et dispositifs d'accompagnement
3. Financement participatif et autres sources de financement

06 Choix juridiques, fiscaux et sociaux

1. Formes juridiques : entreprise individuelle et sociétés
2. Régimes d'imposition
3. Statut social du dirigeant
4. Formalités de création

07 Business plan et démarrage de l'activité

1. Rédiger le business plan
2. Présenter son projet à des financeurs et partenaires
3. Organiser le lancement et les premiers mois d'activité
4. Étude de cas récapitulative