

Programme de formation
Conduire un projet de création d'entreprise (certification RS7004)
préparation sectorielle orientée coffee shop / commerce de café

Durée : 28h en présentiel
Lieu : 19 rue Richer, 75009 Paris
Tarif : 1790 € net de TVA

La formation est structurée en modules couvrant l'ensemble des étapes de la création d'entreprise, de la définition du projet à la formalisation du business plan.

La formation prépare à la **certification « Conduire un projet de création d'entreprise »**, enregistrée au Répertoire Spécifique sous le numéro **RS7004**. Elle est construite conformément aux compétences et attendus définis par le référentiel de certification.

L'évaluation certificative est réalisée par un jury du certificateur, elle repose sur la présentation d'un projet entrepreneurial (business plan) devant un jury. Les frais d'examen liés à la certification sont inclus dans le prix de la formation. Aucun coût supplémentaire n'est demandé au participant.

Elle s'adresse aux personnes souhaitant structurer un projet entrepreneurial et acquérir les compétences nécessaires pour concevoir, analyser et conduire un projet de création d'entreprise. Notamment aux personnes souhaitant ouvrir un **coffee shop, un commerce spécialisé dans le café ou un commerce mixte**.

La formation permet notamment d'accompagner les porteurs de projet dans l'analyse de leur marché, la construction de leur modèle économique, l'évaluation de la rentabilité financière du projet et la préparation des démarches de création.

Le parcours s'appuie sur des situations concrètes de création d'entreprise et peut être contextualisé au secteur du commerce de café.

Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- analyser la faisabilité et la cohérence d'un projet de création d'entreprise notamment pour ouvrir un coffee shop ou un commerce de café
- réaliser une étude de marché et identifier les besoins de sa cible
- définir une offre et un modèle économique cohérents avec son projet entrepreneurial
- concevoir une offre adaptée et accessible, notamment pour un public en situation de handicap
- construire une stratégie commerciale et de communication adaptée au marché visé
- évaluer la rentabilité financière du projet et identifier les besoins de financement
- choisir la forme juridique la plus adaptée au projet
- identifier les aides et dispositifs d'accompagnement à la création d'entreprise
- formaliser un business plan structuré
- présenter et défendre son projet entrepreneurial dans le cadre de la certification RS7004.

Compétences visées

- **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 de création d'entreprise afin de valider ou non sa faisabilité.
- **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.
- **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.
- **Choisir la forme juridique** la plus adaptée au projet de création d'entreprise en tenant compte de ses avantages et de ses obligations (formalités de création, souplesse de gestion de l'entreprise au quotidien, régime fiscal et social, etc.) afin de lui donner une existence légale.
- **Évaluer la rentabilité financière** de son projet de création d'entreprise, 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 du projet.
- **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.
- **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.

- **Élaborer un argumentaire** de présentation du projet de création d'entreprise en l'adaptant dans sa forme et dans son contenu en fonction des objectifs poursuivis et des interlocuteurs visés (avocats, comptables, banquiers, organismes publics d'aide, partenaires, investisseurs, fournisseurs, clients, etc...) afin de créer un impact positif et donner envie d'aller plus loin lors d'une présentation orale.
- **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 d'être en mesure de créer l'entreprise dans le respect des conditions légales.

PROGRAMME

Jour 1 – Structurer son projet et analyser son marché (7 h)

Module 1 : Structurer son projet & comprendre son marché (3h30)

- **Évaluer** la cohérence entre le projet envisagé et le profil du porteur
- **Comprendre et planifier** les étapes clés de la création d'entreprise
- **Clarifier et formaliser** son idée de création d'entreprise

Module 2 : Conduire une étude de marché en cohérence avec son projet (3h30)

- **Identifier et analyser** les principales tendances du marché dans son secteur d'activité
- **Définir** les contours de l'activité (cible, offre, valeur ajoutée, différenciation)
- **Repérer et analyser** ses principaux concurrents directs et indirects

Jour 2 : Structurer l'offre et la communication (7 h)

Module 3 : Élaborer le business model du projet en intégrant l'accessibilité (4h)

- Structurer son offre et son modèle économique
- Définir les composantes du business model
- Adapter l'offre à un public en situation de handicap

Module 4 : Définir sa stratégie de communication (3h)

- **Définir** une stratégie de communication inclusive et ciblée ainsi qu'une ligne éditoriale cohérente avec son positionnement
- **Sélectionner** les supports et outils de communication adaptés à son activité
- **Choisir** les réseaux sociaux les plus pertinents pour atteindre ses objectifs

Jour 3 – Valider la faisabilité économique et identifier les aides (7 h)

Module 5 : Évaluer la rentabilité financière du projet (5h)

- **Estimer** le chiffre d'affaires prévisionnel
- **Identifier** les investissements et charges
- **Évaluer** les besoins financiers et le seuil de rentabilité
- **Vérifier** la faisabilité économique du projet

Module 6 : Identifier les aides et dispositifs mobilisables pour créer son entreprise (2h)

- Identifier les dispositifs d'aide adaptés à son projet
- Repérer les partenaires pertinents de l'accompagnement et du financement
- Préparer les démarches à engager

Jour 4 – Choisir le cadre juridique, préparer l'immatriculation et présenter son projet (7 h)

Module 7 : Choisir la forme juridique adaptée à son projet (2h)

- Comparer les principales formes juridiques
- Identifier le régime fiscal et social le plus cohérent
- Justifier le choix juridique au regard du projet

Module 8 : Identifier les démarches d'immatriculation de l'entreprise (1h30)

- Identifier les démarches nécessaires à la création de l'entreprise
- Repérer les organismes et documents à mobiliser
- Organiser les étapes d'immatriculation

Module 9 : Élaborer un argumentaire de présentation du projet (3h30)

- Structurer la présentation du projet

CAFEMETRIE Sarl

19 rue Richer - 75009 Paris

Tél. : 0619648648 - Email : alice@cafemetrie.com

Organisme de formation enregistré sous le n° NDA 11757027975



- Formaliser les éléments clés du dossier
- Présenter son projet avec clarté et impact à l'oral

Référente handicap et responsable pédagogique :

Madame Alice Frémont

Tel : 06 19 64 86 48

Email : alice@cafemetrie.com

Public

Toute personne ayant un projet de création d'entreprise.

Accessibilité

Les locaux situés au 19 rue Richer 75009 Paris ne sont pas accessibles aux personnes à mobilité réduite. Les besoins des personnes en situation de handicap sont étudiés en amont avec la référente handicap afin d'identifier les adaptations pédagogiques, organisationnelles ou matérielles possibles, ou le cas échéant des solutions alternatives.

Modalités d'accès et pré-requis

Pour pouvoir suivre notre formation, vous devez disposer d'un projet de création d'entreprise, avoir une aisance dans le rédactionnel et le traitement de données chiffrées et maîtriser les outils bureautiques (traitement de texte, navigation internet, tableur). Les conditions à remplir pour être admis à la formation seront donc vérifiées lors d'un entretien téléphonique préalable.

Délais d'accès

L'inscription devient effective à la validation du dossier stagiaire, par signature du contrat de formation ou validation de l'inscription sur Mon Compte Formation. Conformément à l'article L221-18 du Code de la consommation, le stagiaire dispose d'un délai de rétractation de 14 jours calendaires à compter de cette validation. Pour les inscriptions réalisées via Mon Compte Formation, l'entrée en formation intervient conformément aux délais et conditions applicables sur la plateforme. Les dates de démarrage, les horaires et les modalités pratiques d'accès au lieu de formation sont communiqués par e-mail avant le début de la session.

Modalités de déroulement

La formation se déroule en présentiel au 19 rue Richer 75009 Paris. Le référent pédagogique et administratif assure l'assistance et l'orientation en cas de besoin. Notre local est équipé d'un écran projecteur numérique tactile et d'une connexion internet wifi haut débit. Nombre de stagiaires par session : entre 3 et 6 personnes. La formation est réalisée intégralement par l'organisme de formation. Des interventions ponctuelles d'experts peuvent être proposées en complément pédagogique.

Modalités d'accompagnement

Les apprenants sont accompagnés par des professionnels spécialisés dans leur secteur d'activité, et par le responsable pédagogique ou son assistant(e) pendant toute la durée de la formation, leurs coordonnées leur seront communiquées dans le livret d'accueil en amont de la formation. Nous pouvons nous adapter à vos besoins particuliers, n'hésitez pas à nous consulter pour en faire la demande.

Durée et horaires

28 heures en présentiel. La plage horaire se situe entre 9h et 18h du lundi au vendredi avec une heure de pause déjeuner. Un planning vous précisant les horaires vous sera envoyé quelques jours avant le début de la formation.

Sanction de l'action de formation

L'évaluation certificative finale est réalisée exclusivement par le certificateur CréActifs, conformément au référentiel de certification. Les travaux réalisés en formation visent à préparer les candidats aux attendus de cette évaluation. Cette évaluation repose sur : - Mise en situation professionnelle portant sur la conduite d'un projet de création d'entreprise. Réalisations demandées au candidat : Le candidat prépare dans un délai de 6 mois maximum son projet de création d'entreprise. Un professionnel, désigné par CréActifs, sera en charge de l'accompagner à raison d'un rendez-vous de suivi par mois. Les observations de ce professionnel seront prises en compte par le jury de délivrance de la certification. Dans le cadre de son projet de création d'entreprise, le candidat élaborera un rapport écrit, qu'il présentera et justifiera, lors d'une soutenance orale. Lors de cette soutenance, il devra présenter au jury d'évaluation, les composantes de son projet et préciser en quoi celui-ci est atteignable en fonction de ses propres aptitudes et aptitudes (en lien avec C1). Le candidat veillera à présenter les items suivants (dans le rapport écrit comme lors de la soutenance) et respectera le cadre de présentation ci-dessous : - Les études de marché menées (cœur de cible et concurrence), (en lien avec C2) - Son business Model présentant une offre adaptée à un public en situation de handicap (en lien avec C3), - Le statut juridique choisi, (en lien avec C4), - Les différents éléments financiers calculés (CA prévisionnel, seuil de rentabilité, ressources nécessaires ...) (en lien avec C5), - Les moyens de communications à mettre en œuvre lui permettant de faire connaître son offre au public visé, (en lien avec C6), - Les dispositifs d'aides auxquels l'entreprise est éligible, (en lien avec C7), - Un argumentaire de présentation

CAFEMETRIE Sarl

19 rue Richer - 75009 Paris

Tél. : 0619648648 - Email : alice@cafemetrie.com

Organisme de formation enregistré sous le n° NDA 11757027975



commerciale (en lien avec C8), Enfin le candidat réalise une présentation succincte des différentes étapes mises en œuvre ou prévues pour immatriculer son entreprise (en lien avec C9). Le candidat est évalué sur la qualité du contenu du rapport, la faisabilité du projet envisagé mais également sur sa forme.

Assiduité et résultat

La formation fait l'objet d'un suivi individuel tout au long du parcours, incluant un émargement par feuilles de présence ou outils numériques.

Méthode mobilisée

Nous utilisons une pédagogie participative basée sur des apports théoriques et des mises en situation pratiques. Nous portons une attention particulière à l'échange et au partage d'expériences.

Débouchés

Cette formation vise le développement de compétences mobilisables dans le cadre d'une activité professionnelle dans le secteur du café, de la restauration spécialisée ou de l'entrepreneuriat selon la certification préparée.

Équivalences

À ce jour, aucune équivalence officielle n'est établie avec d'autres certifications.

Passerelles

La certification peut être complétée par des formations de perfectionnement ou de spécialisation dans les domaines du café, de la gestion, de la restauration ou du développement d'activité.