



ACCOMPAGNEMENT À LA CRÉATION D'ENTREPRISE (ACRE)

Formule 25h – Prix : 2450 €

PROGRAMME DE FORMATION



Conformité réglementaire du programme au regard des exigences CPF et ACRE Selon le guide des règles d'éligibilité ACRE communiqué par la caisse des dépôts et consignations :

Ce programme a été conçu en alignement strict avec les critères définis par la Caisse des Dépôts dans le *Guide des règles d'éligibilité ACRE* et répond pleinement aux obligations prévues par les articles L.6313-1 et L.6313-2 du Code du Travail. Il s'articule autour de cinq exigences fondamentales, indispensables à l'éligibilité de toute action d'accompagnement à la création d'entreprise financée via le CPF :

1. **La réalisation effective du projet de création ou de reprise d'entreprise**, grâce à un parcours structuré permettant au stagiaire de clarifier, formaliser et organiser son projet.
2. **La pérennisation de l'activité**, rendue possible par l'acquisition de compétences entrepreneuriales garantissant la viabilité juridique, économique et financière du projet.
3. **Le développement de compétences exclusivement liées à la fonction de chef d'entreprise**, excluant toute compétence technique métier, conformément au périmètre précis défini par la réglementation.
4. **La production d'un projet formalisé**, incluant les livrables attendus : business plan, choix juridique argumenté, stratégie de communication, prévisionnel financier simplifié et justificatifs nécessaires.
5. **La présence d'un accompagnement individualisé**, intégré dans l'ensemble du parcours, permettant un suivi personnalisé et l'adaptation de la formation aux besoins du porteur de projet.

L'ensemble de la formation, des contenus et des travaux remis reflète ces cinq axes structurants, garantissant une action parfaitement conforme au cadre d'éligibilité CPF dédié à l'accompagnement à la création d'entreprise.



STRUCTURE DU PARCOURS – 25H

Module	Intitulé	Durée
M1	Diagnostic & Modèle économique	5h
M2	Business Plan stratégique	5h
M3	Choix du statut juridique & fiscal	4h
M4	Stratégie de communication & marketing digital	5h
M5	Prévisions financières & viabilité	4h
M6	Mise en œuvre du projet & accompagnement final	2h

PUBLIC VISÉ

Porteurs de projet souhaitant créer une entreprise, quel que soit leur domaine.

PRÉREQUIS

Aucun, hormis avoir une idée de projet même vague.

DÉROULÉ PÉDAGOGIQUE DÉTAILLÉ

MODULE 1 – DIAGNOSTIC & MODÈLE ÉCONOMIQUE

Durée : 5h

Objectifs pédagogiques approfondis

- Explorer l'idée, clarifier l'intention entrepreneuriale
- Définir la proposition de valeur et les segments clients
- Structurer le modèle économique pour valider la cohérence globale
- Identifier les risques opérationnels et le niveau de viabilité

Contenus développés

- Diagnostic approfondi du porteur :
 - motivations entrepreneuriales
 - forces/faiblesses personnelles (mini-SWOT)
 - contraintes professionnelles et financières
- Analyse détaillée du projet :
 - problème / solution
 - étude rapide de concurrence
 - positionnement prix
 - avantage concurrentiel
- **Business Model Canvas détaillé (9 blocs)**
 - segments clients
 - relations clients
 - canaux de distribution
 - ressources, activités, partenariats clés
- **Étude de cas approfondie (B&A Transport)** pour illustrer les décisions stratégiques

Travaux stagiaires renforcés (2h incluses)

- Construction du **Business Model Canvas complet**
- Rédaction de la **Fiche projet ACRE** (version longue)



- Analyse des risques (tableau risques/opportunités)
- Présentation orale du projet au formateur

✓ **Évaluation intermédiaire**

Validation du socle : cohérence du projet, faisabilité initiale, pertinence du modèle économique.

MODULE 2 – CONSTRUCTION DU BUSINESS PLAN (PARTIE STRATÉGIQUE)

Durée : 4h

Objectifs pédagogiques approfondis

- Rédiger un business plan structuré, convaincant et complet
- Comprendre les attentes des financeurs, partenaires et banquiers
- Construire une vision stratégique cohérente à court / moyen terme

Contenus développés

- Décomposition approfondie du business plan :
 - analyse du marché
 - opportunité réelle / traction
 - étude de la concurrence : tableau comparatif, forces/faiblesses
 - stratégie de développement 12-24 mois
 - stratégie commerciale et plan d'action
 - stratégie prix
- Comment rédiger chaque section avec efficacité
- Lecture guidée du **Business Plan B&A Transport** avec analyse critique
- Comment présenter son projet à un financeur : pitch, storytelling

Travaux stagiaires (2h incluses)

- Création du **Business Plan Résumé**
- Rédaction de l'introduction + analyse du marché



- Élaboration d'un **mini plan d'action commercial**
- Ajustements avec le formateur

✓ **Évaluation intermédiaire**

Vérification de la cohérence du marché, offre, stratégie.

MODULE 3 – CHOIX DU STATUT JURIDIQUE & FISCAL

Durée : 4h

Objectifs pédagogiques développés

- Comprendre en détail les différences EI / EURL / SARL / SASU / SAS
- Maîtriser les impacts en termes de fiscalité, cotisations, rémunération
- Choisir un statut adapté au modèle économique et au projet personnel

Contenus approfondis

- Comparatif complet des 5 statuts :
 - responsabilité juridique
 - fiscalité IR / IS
 - fonctionnement et gouvernance
 - compatibilité avec investissements / associés
 - protection du patrimoine
 - dividendes / rémunération
- Zoom sur le **statut unique EI (2022)**
- Impact du choix du statut sur :
 - la rentabilité
 - les aides disponibles
 - la relation bancaire
- Choix IS : avantages / risques
- Micro-entreprise : quand c'est adapté et quand ça ne l'est pas



- Analyse de 3 cas concrets :
 - ♦ Freelance → SASU ou EI ?
 - ♦ Commerce → SARL ou SAS ?
 - ♦ Transport → EI ou EURL ?

Travaux stagiaires (1h incluse)

- Construire un **tableau comparatif personnalisé**
- Justification écrite du statut choisi
- Mise en situation : “Quel statut pour votre projet et pourquoi ?”

✓ Évaluation intermédiaire

Validation du choix juridique argumenté + cohérence avec modèle économique

MODULE 4 – STRATÉGIE DE COMMUNICATION & MARKETING DIGITAL

Durée : 5h

🎯 Objectifs pédagogiques approfondis

- Concevoir une stratégie de communication professionnelle
- Savoir structurer une présence digitale efficace
- Comprendre les outils modernes : SEO, réseaux sociaux, branding

📖 Contenus développés

- Identité visuelle approfondie :
 - palette de couleurs
 - typographies
 - logo : formes, styles, symbolique
 - cohérence visuelle
- Marketing digital :
 - site vitrine vs e-commerce
 - pages indispensables
 - SEO : mots-clés, balises, contenu
 - campagnes Instagram, Facebook, Google



- création d'un calendrier éditorial
- Études de cas :
Amazon, Tour de France, marques modernes
- Stratégie commerciale :
 - tunnel d'acquisition
 - messages clés
 - différenciation

Travaux stagiaires (2h incluses)

- Création d'un **moodboard / concept de logo**
- Élaboration d'une **mini-stratégie de communication complète** :
 - cible
 - messages
 - calendrier sur 1 mois
- Analyse et ajustement avec le formateur

✓ Évaluation intermédiaire

Cohérence cible / message / identité vérifiée.

MODULE 5 – PRÉVISIONS FINANCIÈRES & VIABILITÉ DE L'ACTIVITÉ

Durée : 4h

🎯 Objectifs pédagogiques approfondis

- Comprendre les chiffres essentiels pour piloter une entreprise
- Construire un prévisionnel financier simple mais complet
- Identifier les besoins financiers et les risques

📖 Contenus développés

- Lecture guidée du prévisionnel modèle :
 - compte de résultat prévisionnel
 - plan de trésorerie
 - plan d'amortissement



- besoin en fonds de roulement
- seuil de rentabilité
- Analyse de la rentabilité : marge, EBE, résultat net
- Financements possibles :
 - aides à la création
 - prêts bancaires / BPI
 - autofinancement
- Identification des risques financiers : charges trop élevées, prix incohérent, sous-capitalisation

Travaux stagiaires (2h incluses)

- Création d'un **budget prévisionnel simplifié** (modèle fourni)
- Calcul du seuil de rentabilité
- Estimation du besoin de financement
- Ajustements selon conseils du formateur

✓ Évaluation intermédiaire

Validation de la viabilité minimale + recommandations.

MODULE 6 – MISE EN ŒUVRE & ACCOMPAGNEMENT FINAL

Durée : 2h

🎯 Objectifs

- Vérifier que tous les livrables ACRE sont complets
- Structurer la mise en œuvre du projet
- Préparer le créateur pour la suite : immatriculation, démarches, lancement

📄 Contenus développés

- Check-list de création :



- immatriculation
- assurance
- compte pro
- mentions légales site web
- obligations comptables
- Comment piloter les 3 premiers mois d'activité :
 - trésorerie
 - communication
 - prospection
- Conseils personnalisés selon le projet

Travaux stagiaires

Finalisation des documents ACRE :

- ✓ fiche descriptive
- ✓ business plan
- ✓ tableau comparatif statuts
- ✓ stratégie communication
- ✓ prévisionnel financier

✓ Évaluation finale

Attestation d'accompagnement + rapport final.

ÉVALUATION FINALE (Incluse dans les 25h)

- Vérification que tous les livrables ACRE sont produits :
 - ✓ Fiche descriptive du projet
 - ✓ Business Plan résumé
 - ✓ Choix juridique argumenté
 - ✓ Mini-stratégie de communication
 - ✓ Prévisionnel simplifié
- Attestation individuelle d'accompagnement
- Rapport final du formateur conformément aux exigences ACRE



 **DOCUMENTS REMIS AUX STAGIAIRES**

- Modèle Business Model Canvas complet
- Modèle Business Plan Résumé
- Tableaux comparatifs des statuts (long + court)
- Modèles identité visuelle + calendrier éditorial
- Modèle prévisionnel financier complet (Excel)
- Check-list administrative de création d'entreprise
- Attestation individuelle ACRE