



ACCOMPAGNEMENT À LA CRÉATION D'ENTREPRISE (ACRE)

Formule 40h – Prix : 3900 €

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 GÉNÉRALE DES 40 HEURES

Module	Intitulé	Durée
M1	Diagnostic approfondi & Modèle économique expert	8h
M2	Business Plan stratégique & opérationnel expert	8h
M3	Choix du statut juridique & fiscal + obligations avancées	6h
M4	Stratégie de communication & marketing digital avancé	8h
M5	Prévisions financières avancées & viabilité	6h
M6	Lancement opérationnel + accompagnement final	4h

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 EXPERT & MODÈLE ÉCONOMIQUE PROFESSIONNEL – 10 HEURES

Exigence ACRE : Analyse complète de faisabilité + structuration du projet

🎯 Objectifs pédagogiques (version expert)

- Définir avec précision l'idée, la vision, la mission et les objectifs du créateur
- Comprendre en profondeur le marché, les contraintes sectorielles et les opportunités
- Construire un modèle économique robuste, complet, cohérent et argumenté
- Poser les bases du futur Business Plan

📖 SOUS-MODULE 1.1 : Diagnostic entrepreneurial complet (2h)

- Test de profil entrepreneurial : leadership, gestion du stress, autonomie
- Analyse des motivations profondes : vision à court/moyen/long terme
- Évaluation des risques personnels : finances, organisation, temps disponible
- Cartographie personnelle : forces, faiblesses, compétences disponibles

Atelier :

- ✓ Remplir la **fiche diagnostic approfondie ACRE** (version longue, 2 pages)

📖 SOUS-MODULE 1.2 : Analyse détaillée de l'idée & de la faisabilité (2h)

- Identification du problème réel à résoudre
- Analyse de l'offre existante sur le marché
- Étude de faisabilité rapide : temps nécessaire, capitaux, matériel, contraintes réglementaires
- Méthode "Problème – Solution – Preuve" appliquée au projet

Atelier :

- ✓ Rédiger une **note de faisabilité argumentée** (1 page)

📖 SUB-MODULE 1.3 : Analyse qualitative & quantitative du marché (2h)

- Définition des personas clients (3 profils minimum)



- Analyse comportementale : habitudes, frustrations, attentes
- Analyse quantitative : estimation du marché total (TAM/SAM/SOM)
- Analyse des tendances : évolution du secteur + risques + innovations
- Cartographie de marché (value map)

Atelier :

- ✓ Construire une **fiche marché détaillée (qualitative + quantitative)**
-

SOUS-MODULE 1.4 : Modèle économique expert (2h)

- Construction du Business Model Canvas expert (9 blocs enrichis)
- Définition du positionnement stratégique
- Construction de l'offre en 3 niveaux : entrée – cœur – premium
- Analyse du cycle de vie client
- Stratégies d'acquisition / fidélisation adaptées au modèle

Atelier :

- ✓ Remplir le **Business Model Canvas Expert 2 pages**
-

SOUS-MODULE 1.5 : Analyse concurrence & Risques (2h)

- Analyse concurrentielle avancée (matrix 2x2 + carte perceptuelle)
- Analyse SWOT approfondie
- Identification des barrières à l'entrée sectorielles
- Identification des risques opérationnels & financiers

Atelier :

- ✓ Tableaux :
 - **Analyse concurrentielle détaillée** (grille 12 critères)
 - **Matrice SWOT complète**

MODULE 2 – BUSINESS PLAN STRATÉGIQUE & OPÉRATIONNEL EXPERT – 10 HEURES

Exigence ACRE : Formalisation complète et capacité à présenter son projet



Objectifs pédagogiques

- Construire un Business Plan complet, structuré, convaincant
 - Maîtriser les outils utilisés par les experts-comptables et banques
 - Maîtriser le storytelling entrepreneurial
 - Construire un plan d'action commercial opérationnel
-

SOUS-MODULE 2.1 : Architecture complète du Business Plan (2h)

- Normes attendues par banques / financeurs
- 7 parties obligatoires
- Comment rédiger une introduction impactante
- Comment structurer les annexes

Atelier :

- ✓ Plan du Business Plan version 12 pages
-

SOUS-MODULE 2.2 : Analyse marché & opportunité (2h)

- Analyse approfondie marché local, régional, national
- Méthodes de validation terrain : interviews, formulaires, tests
- Étude d'opportunité chiffrée
- Analyse forces/faiblesses de la solution proposée

Atelier :

- ✓ Rédaction de la **partie marché** (1 à 2 pages)
-

SOUS-MODULE 2.3 : Stratégie commerciale & marketing (2h)

- Construire un tunnel de vente
- Stratégie de prix (psychologique, valeur, pénétration)
- Plan de prospection multicanal
- KPI commerciaux (taux de conversion...)
- Plan d'action commercial 30 jours

Atelier :



- ✓ Créer un **plan commercial opérationnel** (tableau + étapes)
-

 **SOUS-MODULE 2.4 : Stratégie opérationnelle (2h)**

- Organisation interne
- Planning de production / fourniture de services / logistique
- Besoins matériels + besoins humains
- Identification des coûts opérationnels
- Plan d'action opérationnel détaillé

Atelier :

- ✓ Rédiger la **partie organisation & opérations** du BP
-

 **SOUS-MODULE 2.5 : Pitch entrepreneurial & présentation financière (2h)**

- Méthodologie pitch deck
- Structure en 10 diapositives
- Storytelling entrepreneurial
- Comment présenter le BP à un financeur

Atelier :

- ✓ Mini pitch 5 minutes (feedback du formateur)

MODULE 3 – STATUT JURIDIQUE & FISCAL + OBLIGATIONS ADMINISTRATIVES – 6 HEURES

 **Objectifs**

- Maîtriser les statuts avec un niveau expert
 - Comprendre les régimes fiscaux, sociaux et comptables
 - Choisir le statut le plus avantageux selon revenus / risques
-

■ SOUS-MODULE 3.1 : Comparatif expert statuts (2h)

- EI, EURL, SARL, SASU, SAS
- TNS vs assimilé salarié
- Protection du patrimoine
- Fiscalité comparée : IR vs IS

Atelier :

- ✓ Comparatif personnalisé sur 12 critères
-

■ SOUS-MODULE 3.2 : Fiscalité & rémunération (2h)

- Comment se rémunérer intelligemment
- Dividendes : fonctionnement + imposition
- Charges sociales : calculs + simulations
- Impact comptable du statut sur le résultat

Atelier :

- ✓ Simulation fiscale pour son propre projet
-

■ SOUS-MODULE 3.3 : Obligations légales et administratives (2h)

- Registres obligatoires
- Obligations comptables
- Obligations d'assurance
- Mentions légales du site web
- Obligation RGPD du créateur

Atelier :

- ✓ Check-list administrative complète

MODULE 4 – STRATÉGIE DE COMMUNICATION & MARKETING DIGITAL (8h) – VERSION EXPERT

Exigence ACRE : capacité à communiquer, attirer des clients et se rendre visible.

SOUS-MODULE 4.1 — Construction d’une identité de marque complète (2h)

Objectifs pédagogiques

- Développer une identité cohérente, professionnelle et différenciante
- Comprendre les principes du branding pro



Contenus pédagogiques détaillés

- Notions de base d'identité de marque :
 - valeurs
 - mission & vision
 - promesse client
 - tonalité et style de communication
- Charte graphique complète :
 - typographies
 - palette de couleurs (signification psychologique)
 - iconographie & codes visuels
- Création d'un **logo professionnel** :
 - formes efficaces
 - règles de lisibilité
 - logo principal / secondaire

ATELIERS STAGIAIRE

- ✓ Moodboard complet (images, palettes, styles)
- ✓ Proposition d'une identité visuelle cohérente (1 page)
- ✓ Création de 2 variations de logo → feedback formateur

SOUS-MODULE 4.2 – Construction d'une présence digitale performante (2h)

Objectifs

- Savoir créer un site web professionnel adapté à l'activité
- Connaître les standards UX/UI modernes

Contenus pédagogiques détaillés

- Structure d'un site web efficace :
 - page d'accueil
 - page prestations / produits
 - page contact + mentions légales obligatoires
 - page à propos



- UX/UI :
 - disposition
 - hiérarchie visuelle
 - zones chaudes / zones froides
- SEO (référencement naturel) :
 - mots clés
 - structure H1/H2/H3
 - optimisation titres & métadonnées
- Outils recommandés (selon maturité du stagiaire) :
 - Wix
 - Wordpress
 - Shopify
 - Notions sur Google My Business

ATELIERS STAGIAIRE

- ✓ Création d'un **plan de site web complet**
- ✓ Définition des **mots-clés SEO** pour son projet
- ✓ Maquette simple (wireframe) de page d'accueil

SOUS-MODULE 4.3 – Stratégie social media avancée (2h)

Objectifs

- Construire une stratégie réseaux sociaux adaptée à son marché
- Comprendre les algorithmes et formats performants

Contenus pédagogiques détaillés

- Choisir les bons réseaux selon l'activité :
 - Instagram
 - Facebook
 - LinkedIn
 - TikTok (si pertinent)
- Types de contenu :

- éducatif
- inspirationnel
- promotionnel
- storytelling
- Création d'un calendrier éditorial 30 jours :
 - fréquence
 - thématiques
 - hashtags
- Les erreurs qui bloquent la visibilité
- Notions d'algorithme (reach, engagement, fréquence)

ATELIERS STAGIAIRE

- ✓ Création de **10 posts** (titres + visuels)
- ✓ Calendrier éditorial 30 jours
- ✓ Simulation : publication + analyse de performances

SOUS-MODULE 4.4 – Communication commerciale & prospection digitale (2h)

Objectifs

- Savoir parler de son offre de manière claire et efficace
- Savoir entrer en contact avec un client potentiel

Contenus pédagogiques détaillés

- Méthode PITCH PRO :
 - Pain → solution → bénéfices
- Création d'un message unique de valeur (UVP)
- Scripts :
 - messages privés (DM)
 - messages email
 - scripts téléphone
- Méthode AIDA appliquée au commercial

- Tunnel d'acquisition simple

ATELIERS STAGIAIRE

✓ Rédaction :

- script message court
- script message long
- script téléphone
 - ✓ Création d'un mini tunnel d'acquisition
 - ✓ Simulation d'appel commercial avec feedback



MODULE 5 – PRÉVISIONS FINANCIÈRES AVANCÉES & VIABILITÉ (6h) – VERSION EXPERT

Exigence ACRE : construire un projet pérenne, chiffré, réaliste.

SOUS-MODULE 5.1 – Construction du prévisionnel complet (2h)

Objectifs

- Comprendre les 5 composantes d'un prévisionnel
- Savoir structurer un fichier Excel professionnel

Contenus détaillés

- Charges fixes : loyers, abonnements, assurances...
- Charges variables : achats, commissions...
- Seuil de rentabilité : méthode du point mort
- Calcul du coût de revient
- Méthode "3 scénarios" :
 - pessimiste
 - réaliste
 - optimiste

ATELIERS

- ✓ Création du tableau de charges fixes + variables
 - ✓ Calcul du coût de revient du stagiaire
 - ✓ Construction d'un premier tableau Excel
-

SOUS-MODULE 5.2 – Trésorerie & pilotage financier (2h)

Objectifs

- Piloter la trésorerie
- Détecter les risques immédiatement

Contenus détaillés

- Tableau de trésorerie mensuel
- Seuil de rentabilité calculé automatiquement



- Marge brute, marge nette
- Résultat estimé → traduction en stratégie
- Risques financiers :
 - charges sous-estimées
 - revenus surestimés
 - retard de paiement

ATELIERS

- ✓ Compléter un tableau de trésorerie 12 mois
- ✓ Calcul automatique du point mort
- ✓ Ajustements avec le formateur

SOUS-MODULE 5.3 – Financements & risques (2h)

Objectifs

- Comprendre toutes les aides
- Savoir financer son lancement

Contenus

- ACRE, ARCE, NACRE
- Prêts d'honneur, microcrédit, BPI
- Relations bancaires : comment présenter un dossier fiable
- Identification des risques :
 - trésorerie
 - rentabilité
 - dépendance à un seul client

ATELIERS

- ✓ Construction du **plan de financement**
- ✓ Analyse des risques + plan de réduction

MODULE 6 – ACCOMPAGNEMENT FINAL & LANCEMENT (4h) – VERSION EXPERT

Exigence ACRE : livrables complets, autonomie du créateur, plan d'action immédiat.

■ SOUS-MODULE 6.1 – Vérification complète des livrables ACRE (1h)

- ✓ Fiche projet complète
- ✓ Business plan résumé + détaillé
- ✓ Prévisionnel complet
- ✓ Statut argumenté
- ✓ Stratégie de communication complète

Objectif : conformité totale ACRE + qualité professionnelle.

■ SOUS-MODULE 6.2 – Préparation à l'immatriculation (1h)

- Check-list complète :
 - choix du siège
 - assurances
 - banque pro
 - déclarations obligatoires
 - mentions légales et RGPD

Atelier :

- ✓ Simulation d'immatriculation selon statut choisi
-

■ SOUS-MODULE 6.3 – Plan d'action 90 jours (1h)

- 3 axes :
 - commercial
 - communication
 - finances
- Définir 10 actions prioritaires
- Structurer un tableau de suivi (KPI)



Atelier :

- ✓ Création d'un plan 90 jours hyper détaillé
-

■ SOUS-MODULE 6.4 – Coaching final & projection (1h)

- Réponses aux blocages
- Simulation du premier mois d'activité
- Validation de la cohérence globale
- Préparation aux premiers clients

Atelier :

- ✓ Mise en situation complète : “Jour 1 à Jour 30”

