

**Préparation à la certification Accompagner et conseiller les créateurs
d'entreprise RS6556 + certification (jury)**



PUBLIC : Collaborateurs chargés d'accompagner et conseiller les entreprises artisanales souhaitant acquérir ou formaliser les compétences et une méthodologie pour accompagner les entrepreneurs. Cette formation permet de passer un jury après la formation pour obtenir la certification



PRÉREQUIS : Aucun prérequis



TARIFS

Inter : 2400 euros (Avec diplôme individuel)
Intra : *Contactez-nous, il est possible qu'un formateur soit disponible dans votre région.*

**5 jours (35 H) + Jury de
certification en intra ou
inter de 2h - Présentiel
100 % - Distanciel 100 %
ou Blended**



Vous souhaitez adapter ce programme à vos besoins ? Sollicitez-nous.

LES OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- ✓ **Adopter une posture de conseiller constructive et adaptée en fonction des profils et situations rencontrées**
- ✓ **Maîtriser la conduite d'entretien et les différentes méthodes d'accompagnement entrepreneurial**
- ✓ **Réaliser un diagnostic projet entrepreneurial complet et structuré**
- ✓ **Concevoir et accompagner la réalisation d'un business plan complet (stratégique, économique, financier)**
- ✓ **Valoriser et défendre vos accompagnements grâce à une communication claire, motivante et assertive**

LE PROGRAMME

Cette formation prépare au passage de la certification « Accompagner et conseiller les créateurs d'entreprise » (RS6556), enregistrée au Répertoire Spécifique de France Compétences et portée par le certificateur **CRÉATIFS**. À l'issue du parcours de formation, les participants qui le souhaitent pourront se présenter aux épreuves de certification devant un jury, selon les modalités définies par le certificateur.

Certificateur : CREATIFS - Siren N° 529 301 210

Date d'échéance de l'enregistrement : 27-03-2027

Accéder au référentiel de compétences : [**RS6556 - Accompagner et conseiller les créateurs d'entreprise**](#)



Jour 1 :

LES + PÉDAGOGIQUES

- **L'artisanat en France :**
 - Evolution du paysage entrepreneurial- Poids économique (nombre d'entreprises, secteurs clés)
 - Les acteurs qui boostent l'écosystème : BPI, France Travail, CCI, CMA .
 - **Les défis, besoins des entreprises artisanales :**
 - Les différents secteurs (fabrication, alimentation, bâtiment et services)
 - Défis et besoins des artisans (financement, visibilité, développement commercial)
 - Ouverture sur l'importance d'être accompagné
 - **L'accompagnement entrepreneurial : définition, rôle posture**
 - Définition de l'accompagnement entrepreneurial (objectif, finalité)
 - Rôle du conseiller : écouter, guider, orienter
 - Posture : facilitateur, motivateur, posture de non-jugement
 - Les compétences du conseiller
 - Mettre en mouvement l'entrepreneur
 - **Les méthodes d'accompagnement entrepreneurial :**
- Formateurs experts dans leur domaine (finance, juridique, ...)
 - Formateurs experts dans le domaine de l'artisanat -
 - Une pédagogie participative et collaborative, axée sur la mise en pratique, l'échange et le partage d'expérience
 - Une méthodologie d'accompagnement entrepreneurial éprouvée auprès de +35 000 entrepreneurs
 - Formation éligible à l'externe au CPF
 - Un oral sous forme d'une mise en situation professionnelle fictive portant sur l'accompagnement et le conseil d'un créateur d'entreprise artisanale (basée sur l'un des cas fil rouge de la formation)

Les 3 méthodes clés d'accompagnement :

- L'effectuation : partir de ses ressources existantes et avancer pas à pas en limitant les risques.
 - Le lean up : construire un produit minimum viable (MVP) pour tester rapidement la réaction du marché avant de développer.
 - La méthode spirale de CréActifs
- **Intégrer les méthodes d'accompagnement**

Choix stratégique de la méthode selon :

- Le profil de l'entrepreneur
 - Son avancement dans le projet
 - Ses ressources et son contexte
- **Valoriser son accompagnement**
 - Être dans une posture d'écoute et non de vente forcée
 - Valoriser l'accompagnement comme un levier de réussite et de gain de temps pour l'artisan

- Gestion des objections : accueillir, reformuler, valoriser

Jour 2 :

- **Les fondamentaux du diagnostic projet entrepreneurial**
 - Les axes du diagnostic projet : étude de marché, offre et adéquation porteur/projet, stratégie commerciale et marketing, aspects financiers, aspects juridiques
 - Méthode spirale de CréActifs
 - Préparer votre premier rendez-vous : définir les objectifs (initier une relation de confiance) + une posture d'écoute active
- **Les axes du diagnostic projet entrepreneurial**
 - Outils créActifs : le diagnostic projet
 - Etude de marché
 - Offre et adéquation
 - Stratégie commerciale et marketing
 - Aspects financiers
 - Aspects juridiques
- **Du diagnostic au plan d'action**
 - Le plan d'action d'accompagnement entrepreneurial
- **Les étapes pour conduire un entretien structurant**
 1. Accueil et cadrage → créer la relation
 2. Clarification de la demande → besoin exprimé
 3. Exploration → ressources et freins
 4. Construction → pistes d'action et solutions
 5. Conclusion → engagement et plan d'action
- **Conduire un entretien structuré**
 - Application des étapes de l'entretien structuré
 - Formulation de questions puissantes
 - Posture : écoute active, reformulation, non jugement
 - Adaptation de la méthode au profil porteur et au stade projet

Jour 3 :

- **Adopter sa posture selon les différents profils**
 - Les profils d'entrepreneurs : le relationnel, le visionnaire, le pragmatique, le dispersé, le stressé
 - Posture adaptée et communication privilégiée pour chaque profil
- **Les phrases interdites**
 - Communication constructive
 - Formulations motivantes et non directives

- **Les 3 phases clés de l'accompagnement**

- Les phases clés de l'accompagnement : démarrage, intermédiaire, et de développement
- Enjeux et posture conseillère pour chacune

- **La posture du conseiller face aux différents problématiques**

Les problématiques courantes selon la phase :

Phase de démarrage :

- J'ai une idée mais je sais pas par où commencer ?
- Et si je me plante ?

Phase intermédiaire :

- Je veux que tout soit parfait avant de me lancer !
- Mon projet va forcément fonctionner

Phase de développement :

- Je ne sais pas m'organiser
- Je peux tout gérer tout seul

- **Le business plan**

Pourquoi rédiger un Business plan ?

- Clarifier la vision et structurer
- Sécuriser les financements
- Anticiper les risques et les imprévus
- Disposer de la constitution de l'entreprise

Présentation des grandes parties du BP

Présentation de la trame du BP

- **Le rôle du conseiller pour rédiger un Business plan**

- Posture du conseiller : facilitateur, questionneur, structurant- S'adapter en fonction de l'avancement dans le projet
- L'importance de la veille côté consultant et côté protecteur de projet (outil padlet)

Jour 4 et 5 : Business Plan

- **Business Plan Partie 1 - Le porteur et le projet**

- Motivations, vision, cohérence projet
- Outil CréActifs : les clés de projet Canvas
- Définir un plan d'action (rétroplanning BP)
-

- **Business Plan Partie 2 - L'offre et l'étude de marché**

- Description de l'offre, zone de chalandise, étude de marché, persona, SWOT
- Définir un plan d'action (rétroplanning BP)
-
- **Business Plan Partie 3 - La stratégie**
 - Stratégie d'entrée sur le marché, plan marketing, plan logistique et opérationnel
 - Définir un plan d'action (rétroplanning BP)
- **Business Plan Partie 4 - Le juridique**
 - La réglementation pour exercer certains activités
 - Désacraliser le sujet du statut juridique
 - Statuts juridiques, régime fiscal et social
 - Définir un plan d'action (rétroplanning BP)
- **Business Plan Partie 5 - Le prévisionnel financier**
 - Prévisionnel (CA, plan de financement, compte de résultat, seuil de rentabilité)
 - Viabilité et faisabilité économique- Définir un plan d'action (rétroplanning BP)
- **Pitcher un business plan**
- **Se préparer à la certification**

EVALUATION

Cette formation prépare à la certification Accompagner et conseiller les créateurs d'entreprise enregistrée au répertoire spécifique sous le numéro RS6556 par CréActifs.

Modalités et déroulé des épreuves d'évaluation :

- Un oral sous forme d'une mise en situation professionnelle fictive portant sur l'accompagnement et le conseil d'un créateur d'entreprise artisanale (basée sur l'un des cas fil rouge de la formation)
- La remise d'un compte rendu d'entretien écrit

Pour toute question concernant la participation de personnes en situation de handicap, contacter directement CMA Académie (coordonnées ci-dessous).