

# CONDUIRE UN PROJET DE CRÉATION D'ENTREPRISE.

Cette formation vous donne les clés pour créer et développer votre entreprise : faisabilité du projet, choix du statut, étude de marché, stratégie commerciale, gestion financière et communication. Avec un accompagnement concret, maîtrisez chaque étape pour optimiser votre rentabilité et assurer votre succès entrepreneurial, en exploitant les aides et outils à votre disposition.

## Durée

28.00 heures - 35.00 heures (4 à 5 jours)

## Profils des apprenants

Tout public ayant un projet de création d'entreprise.

## Prérequis

Maîtrise des outils bureautiques (traitement de texte, traitement des images, navigation internet, tableur); Aisance dans le rédactionnel et le traitement de données chiffrées; Disposer d'un ordinateur (PC ou Mac) et d'une connexion Internet haut-débit

## Points forts de la formation:

- Petits groupes pour une très forte interaction.
- Intervenant professionnel du secteur.
- De nombreux exemples d'application.
- Assistance après formation.
- Format possible en individuel.

## Qualité et indicateurs de résultats

Taux de présence VS taux d'abandon, taux de satisfaction à chaud et à froid, taux de réussite à l'évaluation finale.



## Accessibilité et délais d'accès

Pour les personnes en situation de handicap, nous étudions les actions que nous pouvons mettre en place pour favoriser leur apprentissage à travers un questionnaire avant formation. Nous nous appuyons également sur un réseau de partenaires locaux.

## OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES.

- Vérifier la cohérence du projet de création d'entreprise en mesurant l'adéquation des compétences, des ambitions et des contraintes personnelles
- Réaliser des études quantitatives et qualitatives du marché ciblé
- Elaborer le Business Model du projet de création d'entreprise
- Choisir la forme juridique la plus adaptée au projet de création d'entreprise
- Evaluer la rentabilité financière du projet de création d'entreprise
- Sélectionner les moyens de communication et réseaux sociaux les plus adaptés aux personae identifiées
- Analyser les différents dispositifs financiers et aides possibles à la création d'entreprise
- Elaborer un argumentaire de présentation du projet de création d'entreprise
- Réaliser les différentes démarches d'immatriculation de l'entreprise

# CONTENU DE LA FORMATION.



## Module 1 : Évaluation de la faisabilité du projet

- Présentation des projets de création des participants : Etat d'avancement, retour critique sur les forces et faiblesses des projets Identification des points de vigilance
- Rôle du chef d'entreprise : responsabilités et contraintes quotidiennes
- Adéquation des compétences, ambitions, contraintes personnelles en rapport avec la dimension du projet, dont identification des ressources nécessaires pour réussir le projet
- Étapes du projet de création : formulation des étapes clés pour réussir le projet.

## Module 2 : Juridique, fiscal, social

- Exploration des différents statuts juridiques (Entreprise Individuelle, SARL, SAS, etc...) et analyse des avantages et inconvénients selon les projets
- Régimes fiscaux et sociaux associés à chaque statut
- Responsabilités et veille juridique : respect des obligations légales et gestion des risques
- Démarches d'immatriculation : étapes clés, formalités administratives et outils pour simplifier le processus
- Application pratique du choix de statut pour chaque projet.

## Module 3 : Etude de Marché et Stratégie Commerciale

- Etude de Marché : Analyse du marché cible : segmentation, besoins des clients et concurrence. Analyse des tendances et opportunités dans l'environnement du projet
- Conception du modèle économique : Elaboration du Business Model Canvas : proposition de valeur, clients, canaux, ressources clés, coûts et revenus
- Paramètres Financiers du Modèle Economique : Estimation du Chiffre d'Affaires Prévisionnel et calcul des seuils de rentabilité; Identification des besoins financiers en termes d'investissement et de frais de fonctionnement
- Stratégie commerciale : Elaboration d'un plan d'action pour atteindre les clients cibles. Outils et techniques de prospection en tenant compte des spécificités des publics en situation de handicap. Avec application pratique pour chaque projet.

## Module 4 : Bases et Prévisions Financières

- Initiation à la comptabilité : Bilan, Compte de Résultat et trésorerie
- Calcul du besoin en fonds de roulement (BFR)
- Suivi de trésorerie et outils de pilotage financiers
- Etablissement du budget prévisionnel pour chaque projet afin d'identifier les financements, valider la faisabilité voire d'ajuster les paramètres.

## Module 5 : Communication

- Présentation des différents moyens de communication notamment digitaux (réseaux sociaux ...)
- Définition de la marque et de son identité visuelle
- Elaboration d'une ligne éditoriale cohérente
- Identification des Intervenants possibles en communication
- Etablissement de la stratégie de promotion pour chaque projet.



## Module 6 : Aides et Appuis

- Dispositifs d'Aide ou Financiers et Règles d'éligibilité (ACRE, Subventions, Prêts d'honneur, Fonds, Love Money ...)
- Pitch de présentation en fonction des interlocuteurs : avocats, comptables, partenaires et financeurs (banquiers, établissements publics d'aide, investisseurs ...) avec adaptation à chaque projet.

## Module 7 : Accompagnement et Jury

- Élaboration rapport écrit. Soutenance orale  
Projet devant jury de certification.

# ORGANISATION DE LA FORMATION.

## Équipe pédagogique

Notre équipe pédagogique maîtrise l'ensemble des sujets proposés à la formation. Nous construisons nos programmes en identifiant les besoins en compétences des futurs apprenants et en collaboration avec nos experts métiers. Axio Formation repose sur une approche personnalisée pour chaque parcours professionnel.

Nous concevons des formations qualifiantes qui non seulement répondent à vos besoins spécifiques, mais vous préparent aussi à exceller dans votre domaine.

Pour tout besoin lié à la pédagogie, notre référente est Maud: [maud.hoffmann@axio-formation.com](mailto:maud.hoffmann@axio-formation.com)

Pour tout besoin d'ordre administratif, notre référente est Emilie: [emilie.vanniewenborg@axio-formation.com](mailto:emilie.vanniewenborg@axio-formation.com)

Pour toute inscription veuillez remplir le formulaire de contact sur notre site. Vous serez recontacté.e par notre service commercial. Délai d'accès : 3 semaines

- **Processus** : recueil de besoin, validation prérequis (Entretien et diagnostic initiaux pour adapter le parcours et valider le projet), devis/convention, convocation.



## Moyens pédagogiques et techniques

- En présentiel : Accueil des participants dans une salle dédiée à la formation
- Documents supports de formation projetés
- Etudes de cas concrets
- Quizz et activités collectives en salle
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation
- En distanciel : Classes virtuelles via l'interface Digiforma
- Support de formation partagé
- Activités d'entrainement en synchrone

## Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Feuille d'émargement
- Autoévaluation du niveau en début de formation et fin de formation
- Evaluations d'entraînement tout au long du parcours (activités de mise en pratique)
- Evaluation finale en fin de formation en situation concrète
- Questionnaire de satisfaction en fin de formation
- Certificat de réalisation

## POUR LES FORMATIONS ÉLIGIBLES AU CPF.

### Détails sur la certification:

**Titre certification :** Conduire un projet de création d'entreprise.

**Nom certificateur :** Creactifs

**Code :** RS 7004

**Date d'enregistrement :** 31-01-2025

**Détails sur la certification :** Voir fiche EDOF Mon Compte Formation.  
Admission après entretien

Frais de passage de la certification inclus dans le tarif.

En fin de parcours, les apprenants s'engagent à passer l'examen en vue de l'obtention de la certification

A l'issue de sa formation et dans un délai de 6 mois maximum, le candidat devra remettre le rapport écrit présentant son projet de création d'entreprise. Ensuite, au cours d'une soutenance orale, il disposera de 20 minutes pour présenter ce dernier à la manière d'un pitch de présentation. A l'issue de cette présentation, 10 minutes seront dédiées à un échange avec le jury sous forme de questions-réponses.

Le candidat est évalué sur la qualité (fond et forme) de la présentation écrite ainsi que de la soutenance orale. L'obtention de la note minimale de 10/20 permet de valider le parcours.