

C_*e-learning CONDUIRE UN PROJET DE CREATION D'ENTREPRISE

Formation pour créer et développer votre entreprise : statut, étude de marché, stratégie, finances et communication. Points forts : petits groupes interactifs, intervenant expert, exemples concrets, assistance après formation,.

Durée: 35.00 heures (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
- Tout public ayant un projet de création d'entreprise

Accessibilité et délais d'accès

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

Pour tout besoin d'ordre administratif, notre référente est Emilie : emilie.vannieuwenborg@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.

2 semaines

Modalités d'accès aux personnes en situation de handicap: *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.*

Qualité et indicateurs de résultats

Taux de présence VS taux d'abandon, taux de satisfaction à chaud, taux de réussite à l'évaluation finale /taux de certification

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

AXIO FORMATION | 21C avenue Avenue de la Créativité Villeneuve d'ascq 59650 | Numéro SIRET : 89250203000026 |

Numéro de déclaration d'activité: FR67892502030 (auprès du préfet de région de :Lille)

Cet enregistrement ne vaut pas l'agrément de l'État.

- Réaliser les différentes démarches d'immatriculation de l'entreprise

Contenu de la formation

- Module 1 Introduction à l'entrepreneuriat (1h30) — ASYNCHRONE
 - Différentes étapes de la création d'une entreprise ;
 - Introduction à l'entrepreneuriat : enjeux, tendances et opportunités
 - Introduction à l'effectuation
 - Identifier les rôles, responsabilités et décisions clés dans la conduite d'un projet de création d'entreprise
 - Faire face à l'isolement de l'entrepreneur et santé mentale
- Module 2 Evaluation de la faisabilité du projet (3h) — ASYNCHRONE
 - Objectifs SMART
 - SWOT personnel, Taxonomie de Bloom, Ikigai
 - Auto-diagnostic des compétences entrepreneuriales et personnelles
 - Analyse de ses motivations, objectifs et vision personnelle
 - Analyse des compétences et des écarts
 - Évaluation des contraintes administratives et réglementaires
 - Contraintes personnelles et professionnelles
 - Matrice de faisabilité porteur/projet
- Module 3 Etude de marché et analyse stratégique (6h) — ASYNCHRONE
 - Méthodologie d'étude de marché
 - Analyse de la demande
 - Analyse PESTEL de l'environnement macro-économique
 - Étude quantitative : données sectorielles et taille du marché
 - Étude qualitative : sondages, entretiens, observation terrain
 - Benchmarking concurrentiel avec les 5 forces de Porter : concurrents directs et indirects
 - Segmentation de la clientèle cible
 - Construction des personae clients et ICP
 - Analyse SWOT : forces, faiblesses, opportunités, menaces du marché
 - Outils de veille digitale et usage de l'IA (ChatGPT)
 - QQOQCCP
- Module 4 Réaliser un business model (6h) — ASYNCHRONE
 - Comprendre l'utilité d'un business plan (logique de création de valeur)
 - Évaluer et anticiper les risques éventuels.
 - Business Model Canvas (document de synthèse + finance + annexes, utile pour banque/aides)
 - Cohérence offre / marché
 - Proposition de valeur différenciante
 - Identité de marque et tone of voice
 - Segments de clientèle
 - Canaux de distribution multicanaux
 - Structure des coûts et sources de revenus
 - Adaptation de l'offre aux publics en situation de handicap
 - Politique tarifaire et gammes de prix
 - Les différents modèles économiques (abonnement, freemium, prestation...)
- Module 5 Dispositif d'aide et de financement (2h) — ASYNCHRONE
 - Comment obtenir des aides?
 - Les grands acteurs des subventions
 - Les aides fiscales et sociales : ACRE, exonérations
 - Les dispositifs d'accompagnement : NACRE, CAPE, BGE
 - Les aides à l'innovation : BPI France, concours création
 - Les financements bancaires et prêts d'honneur (France Active, Réseau Entreprendre)

AXIO FORMATION | 21C avenue Avenue de la Créativité Villeneuve d'ascq 59650 | Numéro SIRET : 89250203000026 |

Numéro de déclaration d'activité: FR67892502030 (auprès du préfet de région de :Lille)

Cet enregistrement ne vaut pas l'agrément de l'État.

- Le crowdfunding : types et plateformes
- Les aides sectorielles, régionales et locales
- Conditions d'éligibilité et critères de sélection
- Constitution d'un dossier de demande d'aide
- Calendrier des démarches et organismes à contacter
- Module 6 Choix de la forme juridique et immatriculation (4h) — ASYNCHRONE
 - Panorama des formes juridiques : EI, micro-entreprise, EURL, SARL, SAS, SASU
 - Avantages, inconvénients et obligations de chaque statut
 - Régimes fiscaux : IS vs IR, TVA, cotisation foncière
 - Régimes sociaux du dirigeant : TNS vs assimilé salarié
 - Critères de choix selon le profil et le projet
 - Rôle des partenaires clés : expert-comptable, avocat, notaire
 - Introduction et délégation à la rédaction des statuts
 - Erreurs fréquentes à éviter lors du choix juridique
 - Points de vigilance sur les erreurs fréquentes lors de l'immatriculation
 - choix du statut juridique
 - Présentation des étapes restantes post-immatriculation (KBIS, assurances, compte pro)
 - Analyser les actions à mettre en œuvre auprès des organismes dédiés (rédaction des statuts, enregistrement INPI, cerfa M0/P0).
- Module 7 Prévisionnel financier et rentabilité (5h30) — ASYNCHRONE
 - Connaître les conditions d'obtention d'un prêt bancaire quand on est entrepreneur ;
 - Comprendre le fonctionnement d'une levée de fonds.
 - Méthodologie de chiffrage du chiffre d'affaires prévisionnel
 - Identification et classification des investissements nécessaires
 - Calcul des charges fixes, variables et du besoin en fonds de roulement
 - Construction du plan de financement initial
 - Élaboration du compte de résultat prévisionnel sur 3 ans
 - Réalisation du plan de trésorerie mensuel
 - Construction du bilan prévisionnel
 - Calcul du seuil de rentabilité (point mort)
 - Analyse des marges et ratios de rentabilité
 - TMCV et calcul du seuil de rentabilité
 - Capacité d'autofinancement et retour sur investissement
 - Organisation administrative et comptable de l'entreprise
 - Initiation aux outils de gestion (tableur, logiciel comptable)
 - Hypothèse pessimiste/ moyenne/ optimiste
- Module 8 — Stratégie de communication et réseau (5h) — SYNCHRONE
 - Mix marketing et stratégie commerciale (4P)
 - Création de la ligne éditoriale et du calendrier de publication
 - Choix des canaux de communication on et offline
 - Panorama des réseaux sociaux : LinkedIn, Instagram, Facebook, TikTok...
 - Matrice d'adéquation persona / réseau social
 - Création des pages professionnelles et optimisation SEO
 - Plan d'actions GANTT et indicateurs de performance
 - Plan de lancement : jalons J-60 à J+30
 - Introduction au marketing digital et à la gestion de l'e-réputation
 - Relation commerciale
 - Process de vente (prospection, qualification, offre, closing, relance),
 - Pipeline, CRM simple,
 - Éléments de proposition commerciale / devis, conditions de vente (même à niveau initiation).
 - Réussir son entretien bancaire et maîtriser son pitch
- Module 9 — Pitcher son projet (2h) — SYNCHRONE
 - Techniques de storytelling

AXIO FORMATION

21C avenue Avenue de la Créativité

59650 Villeneuve d'ascq

Email : ingenierie@axio-formation.com

Tel : +33763524492



- Construction du pitch
- Répétition et mise en pratique des pitches
- Simulation de questions-réponses
- Posture, attitude, rythme, accroche, clarté du message

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

Moyens pédagogiques et techniques

- En distanciel : • Classes virtuelles via l'interface Digiforma • Support de formation partagé • Activités d'entraînement en autonomie - Messagerie instantanée permettant de dialoguer directement avec le formateur et les autres apprenants (si collectif)

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 (test en ligne du certificateur) ou soutenance devant jury d'évaluation selon certificateur.
- Questionnaire de satisfaction en fin de formation à chaud et à froid
- Certificat de réalisation

Pour les formations éligibles au CPF

Détails sur la certification:

La formation mène à la certification intitulée Conduire un projet de création d'entreprise , détenue par , et enregistrée par France Compétences le sous le numéro RS7004.

“Conduire un projet de création d'entreprise”, enregistrée au répertoire spécifique de France Compétences sous le numéro RS7004 par l'organisme certificateur CréActifs” <https://creactifs.com>

Date d'enregistrement : 31-01-2025

Admission après entretien

RS

Cette formation vous prépare à la certification “Conduire un projet de création d'entreprise” enregistrée auprès de France Compétences sous le numéro RS7004 attestant des compétences nécessaires à la création

d'entreprise du candidat : structurer son projet, préciser son offre, choisir son statut juridique, rédiger son Business Plan et réaliser les démarches d'immatriculation.

Frais de passage de la certification inclus dans le tarif.

Détails sur la certification: Voir fiche EDOF Mon Compte Formation

AXIO FORMATION | 21C avenue Avenue de la Créativité Villeneuve d'ascq 59650 | Numéro SIRET : 89250203000026 |

Numéro de déclaration d'activité: FR67892502030 (auprès du préfet de région de :Lille)

Cet enregistrement ne vaut pas l'agrément de l'État.

30 mars 2026

AXIO FORMATION

21C avenue Avenue de la Créativité
59650 Villeneuve d'ascq
Email : ingenierie@axio-formation.com
Tel : +33763524492

