

# L'ENTREPRENEURIAT : DE L'IDÉE À L'ACTION

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Adopter un mindset entrepreneurial
- Identifier un besoin client réel
- Construire un business model agile
- Élaborer un business plan structuré et opérationnel
- Réaliser un prévisionnel financier simplifié
- Choisir une structure juridique adaptée
- Sélectionner des fournisseurs et partenaires stratégiques
- Définir une stratégie de lancement efficace
- Mettre en œuvre une stratégie de vente
- Structurer les premiers leviers de croissance

## DURÉE

10 modules de 3 à 4 heures  
8 à 10 semaines de formation  
Ateliers pratiques

## DÉLAIS D'ACCÈS

Retour après le 1er échange : 48 à 72 heures  
Délai d'accès à la formation : 15 jours.

## PRÉREQUIS

Formation accessible à tous, sans prérequis.  
Aucune connaissance requise.

## ACCESSIBILITÉ HANDICAP

La formation et notre établissement sont accessibles aux personnes en situation de handicap.

Pour toute question, veuillez contacter notre référent handicap :

Martin DEMORY - 06 21 94 54 51

## MÉTHODES MOBILISÉES ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Nos formateurs sont tous des professionnels dans leur domaine. Leurs méthodes d'enseignement sont donc optimales puisque répondant aux besoins du monde professionnel.

Pour cela, voici des exemples des méthodes et évaluations mises en pratiques :

- Cas pratique
- Mise en situation (jeu de rôle)
- Projet individuel ou de groupe
- Quizz
- Echanges

La formation peut se réaliser de manière asynchrone (en présentiel ou en distanciel)

## NOS ATOUTS

Des modules personnalisables pour apprendre à créer, structurer et développer son projet, à son rythme. Concrets, créatifs et accessibles, nos parcours vous donnent les clés pour entreprendre avec sens et efficacité.

Objectif : vous rendre autonome, confiant et aligné pour faire avancer votre projet avec sens et efficacité.

## FORMATION PERSONNALISÉE

Chez Créacubator nous croyons que chaque projet est unique. C'est pourquoi nous proposons des formations sur mesure, conçues en fonction des besoins spécifiques de nos clients.

Nous prenons le temps de comprendre votre activité, vos enjeux et vos objectifs, afin de vous offrir un accompagnement personnalisé et adapté à votre réalité.

Notre mission : vous aider à développer vos compétences de manière concrète et pertinente, avec des solutions qui s'intègrent naturellement dans votre quotidien professionnel.

## POURSUITES POSSIBLES

À l'issue de cette formation, les participants disposeront des compétences clés pour concrétiser leur projet entrepreneurial.

Selon leur profil et l'avancement de leur idée, plusieurs perspectives s'offrent à eux :

- Lancement de leur entreprise ou startup, avec une vision structurée et des outils concrets pour passer de l'idée à l'action.
- Intégration d'un incubateur ou d'un accélérateur pour poursuivre le développement du projet avec un accompagnement renforcé.
- Création ou consolidation d'un business model viable, permettant d'aller vers une recherche de financements (banques, investisseurs, subventions).
- Collaboration avec des partenaires ou entreprises innovantes, grâce à une meilleure compréhension des enjeux entrepreneuriaux.
- Poursuite de formations spécialisées (levée de fonds, développement international, stratégie digitale, etc.), pour approfondir certaines compétences ciblées.

Cette formation constitue une étape stratégique vers la concrétisation d'un projet entrepreneurial solide, quel que soit son stade de maturité.

**CRÉA  
CUBATOR**  
L'incubateur des esprits audacieux

## TARIF DE LA FORMATION

Plusieurs possibilités s'offrent à vous :  
Vous pouvez opter pour la formation complète incluant tous les modules.

### FORMATION COMPLÈTE : 2000€\*

Certains modules ne vous intéressent pas ?  
Pas de panique ! Tous nos modules peuvent être financés individuellement.

- A l'heure : 70€\*
- Pack 5 modules : 800€\*

\*Les tarifs présentés sont affichés en TTC.

## NOUS CONTACTER

☎ 0625583252  
@ creacubator.innovation@gmail.com  
🌐 www.creacubator.com

8 rue dou fabriguié  
Bat B résidence l'îlot de l'horloge  
83300 Draguignan



## MODULE 1 — ESPRIT STARTUP & MINDSET ENTREPRENEURIAL

- Qu'est-ce qu'une startup ? Différences avec une entreprise classique
- L'état d'esprit entrepreneurial : audace, résilience, test & learn
- Écosystème startup : incubateurs, accélérateurs, concours, VC

## MODULE 2 — ÉTUDE DE MARCHÉ & VALIDATION TERRAIN

- Etude de marché
- Analyse concurrentielle
- Etude du comportement des consommateurs
- Méthodes de validation : interviews, prototypes, tests...

## MODULE 3 — CONSTRUIRE UN BUSINESS MODEL AGILE

- Business Model Canvas
- Proposition de valeur claire (Value Proposition Design)
- Modèles économiques spécifiques
- Outils : Canva, Notion

## MODULE 4 — PRÉPARER UN BUSINESS PLAN OPÉRATIONNEL

- Préparer son business plan : cadrer, convaincre, structurer, anticiper
- Structuration simple et claire : vision, objectifs, roadmap
- Définir ses KPI de pilotage

## MODULE 5 — ASPECTS FINANCIERS

- Prévisionnel simplifié : charges fixes/variables, point mort, trésorerie
- Notions de valorisation
- Introduction aux financements

## MODULE 6 — ASPECTS JURIDIQUES

- Choisir le bon statut juridique (SAS, SASU, SARL...)
- Pacte d'associés : à quoi faire attention
- Propriété intellectuelle : marques, NDA, brevets, droit d'auteur
- Introduction aux CGV, CGU, RGPD

## MODULE 7 — CHOISIR SES FOURNISSEURS & PARTENAIRES STRATÉGIQUES

- Typologie des fournisseurs : production, tech, logistique, freelance
- Critères de choix : prix, fiabilité, qualité, scalabilité
- Négociation & contractualisation
- Construire des relations durables
- Outils de gestion des fournisseurs et prestataires

## MODULE 8 — STRATÉGIE DE COMMUNICATION

- Développer une identité visuelle forte
- Créer une stratégie de communication cohérente
- Elaborer une stratégie de marketing digitale
- Créer et planifier des productions

## MODULE 9 — VENDRE SES PRODUITS

- Choisir le bon canal de vente
- Optimiser l'expérience client

## MODULE 10 — STRUCTURER LA CROISSANCE

- Organiser ses 90 premiers jours (objectifs, tableau de bord, planning, gestion des risques)
- Mettre en place des process simples (suivi clients, organisation interne)
- Identifier les premiers leviers de croissance

Document mis à jour le 03/10/2025