



2025-2026 Les temps forts du programme

Un accompagnement structuré pour les entrepreneurs en pré-crédation

Destiné aux entrepreneurs en phase de pré-crédation, le programme offre un parcours structuré pour accompagner les participants dans le développement de compétences clés, la maturation de leur projet et la mise en place de leur réseau professionnel.

- Distanciel : temps de travail du stagiaire sur la plateforme e-learning.
- Présentiel : séquence de formation en centre
- RDV individuel : rendez-vous individuel pour faire le point sur l'avancement sur le projet et la bonne maîtrise des compétences

Séminaire d'intégration : lancement du programme avec une présentation des objectifs, des ressources, et des opportunités offertes.

Formations certifiantes : au cœur du programme, les formations certifiantes sont conçues pour doter les participants des compétences indispensables à la création et gestion d'entreprise.

Rendez-vous individuels et rendez-vous avec experts : des rencontres personnalisées et des sessions d'accompagnement avec des experts spécialisés aident chaque entrepreneur à surmonter les défis spécifiques à son projet et à approfondir des compétences spécifiques.

Ateliers et webinaires thématiques : ces sessions permettent de renforcer des savoir-faire techniques et de découvrir des ressources pratiques sur des sujets variés.

Rencontres réseau et speakers inspirants : des opportunités de réseautage et des interventions de personnalités inspirantes offrent aux participants des perspectives nouvelles et élargissent leur réseau professionnel.

Séminaire de clôture et remise de certificats : clôture du parcours avec une cérémonie de remise des certificats et un retour sur les apprentissages.



Programme Accélérateur Emergence

Une formation structurée pour les entrepreneurs en pré-création

Se former – se mettre en réseau – s'immatriculer

195 heures sur 6 mois

Début le 09/10/2025 – Fin le 08/04/2026

Modalités d'inscription

- Sur dossier de candidature
- En rendez-vous individuel

Objectifs

- Comprendre la méthodologie de création
- Acquérir les compétences du métier de chef d'entreprise
- Construire son projet
- Rédiger son Business Plan
- Être accompagné dans son projet

Programme

Méthodologie et validation du projet

- Connaissance de l'environnement de l'entreprise
- Vérifier l'adéquation homme/projet afin de pérenniser la future entreprise
- Planification du projet

Opportunité de marché

- Validation de l'offre produits / services
- Analyse de la cible, de la concurrence et de la réglementation

Stratégie marketing et commerciale

- Positionnement
- Reconstitution du chiffre d'affaires
- Moyens commerciaux mobilisables

Communication

- Plan de communication / média
- Messages de communication
- Éléments de l'identité visuelle

Financement

- Evaluation des besoins de financement
- Argumentaire pour le financeur

Présentation de projet

- Pitchdeck reprenant les éléments du business plan
- Roadmap de développement

Digital

- La présence sur internet (le référencement, les réseaux sociaux,...)
- Identification des outils mobilisables sur les différentes fonctions de la future entreprise

Éléments économiques et financiers

- Compte de résultat prévisionnel
- Dossier financier prévisionnel personnalisé
- Outils de gestion, indicateurs de pilotage

Cadre juridique et fiscal, et protection sociale

- Critères de choix juridiques et fiscaux
- Immatriculation de la société sous le statut le plus adapté

Intelligence artificielle

- Les situations de travail pouvant être augmentées
- Les astuces et pièges du prompting

Transition

- Méthodes créatives pour générer des idées de solutions innovantes
- Amélioration de la chaîne de valeur

Méthodes pédagogiques

Mixte de séances en présentiel et à distance.

Alternance d'apports théoriques et méthodologiques ; application sur cas pratique ; travail en groupe, en sous-groupe et en face à face pédagogique.

Les éléments matériels sont des documents PowerPoint, un vidéo projecteur, des ordinateurs portables pour les stagiaires, des supports pédagogiques, une salle de formation, un tableau blanc...

Des exercices pédagogiques et des temps de mise en œuvre sur projet permettent d'apprécier la compréhension des apports théoriques.

PLANNING ACCELERATEUR EMERGENCE

Date de début 09/10/2025
Date de fin 08/04/2026

Légende :

Formation collective
Rendez-vous individuel
Webinaire
Rencontres/ réseaux

DATE	QUOI	HORAIRES	LIEU	THEMATIQUE
09/10/2025	Formation collective	9 h - 17 h + cocktail	Lieu à déterminer	Séminaire Lancement
	Rendez-vous individuel	à convenir avec son conseiller	à convenir avec son conseiller	
14/10/2025	Formation collective	9 h - 17 h	BGE	Adéquation personne / projet
17/10/2025	Rencontres / réseaux	9 h - 12 h	Terrabundo - 1 rue Christian Maille, 59710 Ennevelin	Développer son réseau
24/10/2025	Webinaire	9H - 11H	Visio - lien sur Mon Bureau Virtuel	Digitalisation de l'entreprise
	Rendez-vous individuel	à convenir avec son conseiller	à convenir avec son conseiller	
04/11/2025	Formation collective	9 h - 17 h	BGE	Opportunité de marché
	Rendez-vous individuel	à convenir avec son conseiller	à convenir avec son conseiller	
13/11/2025	Formation collective	9 h - 17 h	BGE	Opportunité de marché
14/11/2025	Webinaire	9 h - 11 h	Visio - lien sur Mon Bureau Virtuel	stratégie webmarketing
18/11/2025	Formation collective	9 h - 17 h	BGE	stratégie commerciale
	Rendez-vous individuel	à convenir avec son conseiller	à convenir avec son conseiller	
25/11/2025	Formation collective	9 h - 17 h	BGE	stratégie commerciale
28/11/2025	Webinaire	9 h - 11 h	Visio - lien sur Mon Bureau Virtuel	RSE
02/12/2025	Formation collective	9 h - 17 h	BGE	Prospection / vente
	Rencontres / réseaux	A définir	A définir	Développer son réseau
09/12/2025	Formation collective	9 h - 17 h	BGE	Prospection / vente
12/12/2025	Webinaire	9 h - 11 h	Visio - lien sur Mon Bureau Virtuel	Identité visuelle
	Rendez-vous individuel	à convenir avec son conseiller	à convenir avec son conseiller	Prospection / vente
19/12/2025	Webinaire	9 h - 11 h	Visio - lien sur Mon Bureau Virtuel	Les aides
	Rendez-vous individuel	à convenir avec son conseiller	à convenir avec son conseiller	Prospection / vente
06/01/2026	Formation collective	9 h - 17 h	BGE	Financement du projet
13/01/2026	Formation collective	9 h - 17 h	BGE	Gestion économique et financière
	Rendez-vous individuel	à convenir avec son conseiller	à convenir avec son conseiller	Gestion économique et financière
20/01/2026	Formation collective	9 h - 17 h	BGE	Gestion économique et financière
	Rendez-vous individuel	à convenir avec son conseiller	à convenir avec son conseiller	Gestion économique et financière
	Rencontres / réseaux	A définir	A définir	Développer son réseau
27/01/2026	Formation collective	9 h - 17 h	BGE	Juridique
	Rendez-vous individuel	à convenir avec son conseiller	à convenir avec son conseiller	Gestion économique et financière
03/02/2026	Formation collective	9 h - 17 h	BGE	Juridique
05/02/2026	Rencontres / réseaux	A définir	A définir	Rencontres acteurs du digital

10/02/2026	Formation collective	9 h - 17 h	BGE	Intelligence artificielle
03/03/2026	Formation collective	9 h - 17 h	BGE	Digital
06/03/2026	Webinaire	9 h - 11 h	Visio - lien sur Mon Bureau Virtuel	Juriste
	Rendez-vous individuel	à convenir avec son conseiller	à convenir avec son conseiller	
10/03/2026	Formation collective	9 h - 17 h	BGE	Digital
12/03/2026	Rencontres / réseaux	A définir	A définir	rencontres inter promo
	Rendez-vous individuel	à convenir avec son conseiller	à convenir avec son conseiller	Finalisation dossier
19/03/2026	Rencontres / réseaux	9 h - 12 h	A définir	Atelier co développement - présentation projet
20/03/2026	Webinaire	9 h - 11 h	Visio - lien sur Mon Bureau Virtuel	Mutuelle
24/03/2026	Jury de fin de formation (RS)			
31/03/2026	Jury de fin de formation (ccpe)			
03/04/2026	Webinaire	9 h - 11 h	Visio - lien sur Mon Bureau Virtuel	Démarrage d'activité
07/04/2026	Formation collective	9 h - 17 h + cocktail	A définir	Séminaire de clôture
08/04/2026	Rendez-vous individuel	à convenir avec son conseiller	à convenir avec son conseiller	Suites de parcours