



**FORMATION : CRÉER SON ENTREPRISE DE TRANSPORT (VL -3,5T / PL +3,5T)  
APRÈS OBTENTION DE L'ATTESTATION DE CAPACITÉ, ACCOMPAGNÉ(E) PAR UN  
GESTIONNAIRE DE TRANSPORT CERTIFIÉ**

## CONTEXTE

Vous avez obtenu l'Attestation de Capacité Professionnelle : la première et la plus importante des clés est entre vos mains. Il s'agit désormais de **concrétiser votre projet entrepreneurial**. Cette formation est **votre feuille de route pour devenir un chef d'entreprise de transport opérationnel**. Nous vous accompagnons, étape par étape, pour **choisir la structure juridique** optimale, **réaliser votre Business Plan, élaborer votre prévisionnel financier** et **identifier les partenaires essentiels** (banque, assureur, expert-comptable). L'objectif est de **mettre en œuvre l'ensemble des démarches pour créer une société de transport routier de marchandises** structurée, financée et prête à réussir.

## ENJEUX POUR LES TRANSPORTEURS ROUTIERS INDÉPENDANTS

**Sécuriser la transition entre l'obtention de la capacité professionnelle et le lancement effectif de l'entreprise** présente un double enjeu :

1. **Enjeu financier** : il est crucial d'élaborer une stratégie de capacité financière crédible. Toute erreur dans le choix de la structure juridique, l'élaboration du Business Plan ou la recherche de financement peut entraîner le rejet des dossiers par les banques et les assureurs, pouvant mettre en péril l'intégralité de votre projet.
2. **Enjeu opérationnel** : il faut éviter de tomber dans le piège de la précipitation. Il s'agit de s'assurer que chaque démarche administrative (immatriculation, choix du statut) est effectuée correctement et que les bases de développement (étude de marché, partenaires) sont solides pour garantir la pérennité de la société dans un marché concurrentiel.

## OBJECTIFS ET COMPÉTENCES

- Choisir la structure juridique de son entreprise
- Mettre en œuvre les démarches menant à la création d'une société de transport routier de marchandises
- Définir et structurer son projet entrepreneurial
- Réaliser une étude de marché
- Réaliser son business plan et élaborer son prévisionnel financier
- Rechercher les partenaires essentiels pour son activité

## PUBLICS VISÉS

- Porteur de projet, salarié(e) en CDI, CDD, intérim ou demandeur d'emploi en vue d'un projet de reconversion ou d'évolution professionnelle pour devenir transporteur routier de marchandises indépendant, détenteur de l'attestation de capacité professionnelle en transport de marchandises par route de véhicules légers ou de véhicules lourds (+/- de 3,5 t), et désirant créer leur entreprise de transport routier de marchandises indépendant.



## PRÉREQUIS (évalués avant le début de la formation via un questionnaire téléphonique ou en visio)

- Être majeur
- Avoir accès à un ordinateur PC ou Mac avec connexion Internet
- Permis B et/ou C ou EC
- Être détenteur de l'Attestation de capacité professionnelle en transport de marchandises par route
- Avoir le projet de créer sa société de transport routier de marchandises indépendant

## PROGRAMME (détaillé ci-dessous, évolutif selon les besoins de l'apprenant)

- 1 - Aspect administratif : les étapes clés pour créer son entreprise de transport
- 2 - Aspect financier : élaborer son business plan
- 3 - Aspect développement : apprendre à chercher ses partenaires clés

*Ce programme sera adapté en fonction des niveaux et des attentes de chaque participant.*

## DURÉE

2 jours (14 heures) répartis sur 4 semaines, soit 4 demi-journées au total; en présentiel (Ile de France uniquement) ou à distance, avec un formateur expert dans le domaine du transport.

## PROGRAMME DÉTAILLÉ (évolutif selon les besoins de l'apprenant)

### JOUR 1, SEMAINE 1

#### MODULE #1 : ASPECT ADMINISTRATIF : LES ÉTAPES CLÉS POUR CRÉER SON ENTREPRISE DE TRANSPORT

##### OBJECTIFS ET COMPÉTENCES

- Mettre en oeuvre les démarches menant à la création d'une société de transport routier de marchandises

##### CONTENU

- Préparer les informations et les documents requis
- Demander l'autorisation d'exercer (licence)
- Procéder à l'immatriculation de l'entreprise
- Envoyer l'extrait K-BIS à la DREAL ou à la DRIEAT-Ile-de-France

##### DURÉE

- La durée totale de la formation est de 2 jours (14 heures), répartis sur 4 semaines.
- **Durée du module #1** : 0,5 jour (3h30 heures) incluant une pause de 15 mn.

##### MOYENS PÉDAGOGIQUES ET MÉTHODE D'ÉVALUATION

- Approche théorique
- Ressources numériques
- Check-list étapes
- Quiz



JOUR 1, SEMAINE 2

JOUR 2, SEMAINE 3

## MODULE #2 : ASPECT FINANCIER : ELABORER SON BUSINESS PLAN

### OBJECTIFS ET COMPÉTENCES

- Définir et structurer son projet entrepreneurial
- Réaliser une étude de marché
- Réaliser son business plan et élaborer son prévisionnel financier

### CONTENU

- Définition, utilité et contenu du business plan
- Présenter son projet entrepreneurial
- L'étude de marché
- La stratégie de l'entreprise
- Les prévisions financières

### DURÉE

- La durée totale de la formation est de 2 jours (14 heures), répartis sur 4 semaines.
- **Durée du module #2** : 1 jour (7 heures) sur 2 demi-journées (3h30), incluant chacune une pause de 15 mn.

### MOYENS PÉDAGOGIQUES ET MÉTHODE D'ÉVALUATION

- Approche théorique
- Mises en situation avec exemples concrets
- Travaux pratiques
- Quiz



## JOUR 2, SEMAINE 4

### MODULE #3 : ASPECT DÉVELOPPEMENT : APPRENDRE À CHERCHER SES PARTENAIRES CLÉS

#### OBJECTIFS ET COMPÉTENCES

- Rechercher les partenaires essentiels pour lancer son activité

#### CONTENU

- Les différentes solutions de financement
  - Les Fonds propres (apport personnel)
  - Le financement bancaire et les garanties
  - Les micro-crédits
  - Les prêts d'honneur
  - Le financement participatif
  - Les dispositifs régionaux et aides locales
  - Les dons et subventions
  - L'ACRE
  - Le NACRE
  - Le Leasing (crédit bail)
- Trouver les bons équipements en fonction de sa stratégie clients
- Quelques conseils pour choisir son expert-comptable

#### MOYENS PÉDAGOGIQUES ET MÉTHODE D'ÉVALUATION

- Approche théorique
- Ressources numériques
- Outils d'aide à la prise de décision
- Quiz

#### DURÉE

- La durée totale de la formation est de 2 jours (14 heures), répartis sur 4 semaines.
- **Durée du module #3** : 0,5 jour (3h30) incluant une pause de 15 mn.

#### PLANNING ET ACCESSIBILITÉ

- La durée totale du parcours est de 2 jours (14 heures) répartis sur 4 semaines (soit 6 demi-journées).
- Planning pédagogique flexible, avec possibilité de proposer des sessions en format décalé incluant des créneaux en fin de journée jusqu'à 21h00, et/ou des demi-journées le samedi (à fixer selon le planning du formateur et les disponibilités du participant).
- Accessibilité sous 3 semaines (à réception de la commande signée).

#### MODALITÉS D'ACCÈS ET ASSISTANCE

- Entretien pré-formation pour connaître et analyser le profil et les besoins du participant (visioconférence ou téléphone).
- Formation en présentiel (Ile de France uniquement) ou en distanciel par visioconférence, avec un formateur spécialisé dans le transport (avec Microsoft TEAMS).
- Périodes et lieux mis à disposition du participant pour s'entretenir avec le formateur ou moyens dont il dispose pour les contacter : dates définies sur l'offre de prix – Contact par visioconférence, mail ou téléphone.
- Assistance par un formateur spécialisé par visioconférence, mail ou téléphone. Délai d'assistance si l'aide apportée n'est pas immédiate : 48 heures ouvrées.



## MOYENS ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

---

- Supports pédagogiques : support de cours en PDF incluant outils d'aide à la prise de décision, check-list, simulateur, ressources numériques, exemples concrets
- Approche théorique : partage des connaissances
- Approche pratique : mises en situation et travaux pratiques
- Mise en oeuvre : accompagnement pour la réalisation des démarches administratives et pour la préparation du business plan
- Formation dispensée par un formateur spécialisé dans le transport.

## MÉTHODES D'ÉVALUATION DES ACQUIS

---

- **Avant la formation** : Questionnaire pour recueillir les besoins et vérifier les prérequis (en visioconférence ou par téléphone).
- **Après la formation** : Questionnaire pour évaluer l'atteinte des objectifs et/ou l'étude des documents élaborés.
- Quiz d'évaluation des acquis tout au long de la formation (un quiz par module)
- Assistance individuelle : 2 heures pendant la formation (téléphone ou visioconférence au choix)
- Entretien post-formation dans un délai de 1 à 3 mois après la fin de la formation avec le formateur pour faire un point (téléphone ou visioconférence au choix)

## PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

---

N'hésitez pas à nous contacter. Nous analyserons avec vous la meilleure formule de formation adaptée à votre situation. Retrouvez plus d'informations sur l'accès à la formation pour les personnes en situation d'handicap sur les sites de l'Agefiph, les Cap emploi, du Fiphfp ou des MDPH.

## TARIFS

---

Ce programme de formation est accompagné d'une offre de prix.

### **Nos tarifs de formation ne comprennent pas :**

- Les frais liés aux éventuels abonnements et démarches administratives recommandés pour la conduite et la gestion de votre activité,
- Les frais publicitaires liés à votre activité,
- La mise à disposition ou l'analyse des documents à caractère marketing ou juridique (CGV, mentions légales, statuts, ...).

## CONDITIONS DE RÈGLEMENT

---

- Acompte de 60% à la commande et solde par virement à la fin de la formation avec possibilité de prélèvement en 3 fois.

## CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE (CGV)

---

Nos Conditions Générales de Vente sont transmises avec notre programme de formation et notre offre de prix. Toute commande entraîne l'obligation de les respecter.



**FORMATION :** CRÉER SON ENTREPRISE DE TRANSPORT (VL -3,5T / PL +3,5T)  
APRÈS OBTENTION DE L'ATTESTATION DE CAPACITÉ, ACCOMPAGNÉ(E) PAR UN  
GESTIONNAIRE DE TRANSPORT CERTIFIÉ

## CONTACTS ADMINISTRATIF ET COMMERCIAL



07 85 22 47 31



[marcjudith@esprit-logistique-gestion.fr](mailto:marcjudith@esprit-logistique-gestion.fr)



[www.esprit-logistique-gestion.fr](http://www.esprit-logistique-gestion.fr)

