



Création d'Entreprise



FICHE PRODUIT – j' apprends à créer ou à reprendre mon entreprise

Public et pré requis : Disposer d'un projet défini

Formation ouverte à tout public maîtrisant la langue française à l'oral et à l'écrit, désireux de se préparer à être chef d'entreprise, à acquérir les connaissances et compétences nécessaires à la construction et à la gestion d'une entreprise viable et pérenne.

Aptitudes requises : Disponibilité / aptitudes relationnelles / Avoir travaillé sur l'émergence du projet

Accès à la formation : Test de connexion à un outil de vidéo-conférence.

Rythme hebdomadaire : du lundi au vendredi

Durée de la phase de formation professionnelle : 8 semaines

A l'issue de l'entretien initial, le stagiaire se voit remettre un **plan individuel de formation** indiquant les modules à suivre, les éventuelles heures d'immersion et de coaching individualisé prévues.

Objectifs pédagogiques



La formation permettra au stagiaire de :

- formaliser et valider son projet de création ou de reprise
- réaliser le dossier de présentation du projet
- développer ses aptitudes d'entrepreneur et minimiser les risques d'échec
- de mettre en place **les conditions d'accès une certification « construire et conduire un projet entrepreneurial »**

Objectifs opérationnels

- Apprendre et comprendre les mécanismes de l'entreprise en général
- Maitriser le modèle économique de l'entreprise que l'on veut créer ou reprendre et définir une stratégie commerciale
- Se positionner sur un marché qui évolue
- Savoir faire des choix en matière comptable et budgétaire
- Réaliser son business plan
- Développer les aptitudes d'entrepreneur et minimiser les risques d'échec (Anticipation, autonomie ...)
- Savoir où trouver des conseils et des ressources

Activité / Compétences

- Etude de l'adéquation personne-projet
- Etude et Analyse du marché
- Conception et planification de la stratégie marketing et commerciale
- Planification, organisation et gestion des méthodes et outils de l'image, de l'information et de la communication
- Etude financière, identification des aides financières
- Mise en oeuvre des choix sur les éléments juridiques, fiscaux, sociaux
- Présentation du projet entrepreneurial à des tiers.

Les savoir- être développés

- Volontarisme et engagement
- Optimisme et créativité
- Curiosité
- Détermination et patience
- Solidité psychologique et physique
- Esprit critique et d'écoute
- Indépendance et autonomie

Les savoir - faire typés création développés

- Analyser, calculer, raisonner, planifier
- Savoir présenter clairement son projet, son parcours (oral- écrit)
- Savoir prendre des risques, des décisions
- Savoir déléguer et s'entourer de professionnels et personnes ressources

Module 1 - Adéquation personne-projet

- *Approfondissement de mes motivations*
Projet professionnel et projet de vie
Les valeurs à retrouver dans mon projet
L'histoire de mon projet
- *Structuration de mon projet*
Description de mon projet
Enrichissement et développement de mon idée
- *Vérification de l'adéquation entre les compétences requises et les compétences acquises*
Les missions d'un chef d'entreprise.
Les compétences du chef d'entreprise
Le statut et la fonction de chef d'entreprise
Evaluation de ses forces et de ses points à améliorer
Elaboration d'un plan d'amélioration des compétences
Identifier mes soft skill, savoir les mettre en avant dans ma posture de chef d'entreprise.

Module 2 - Marché et Stratégie Commerciale

- *Acquisition de connaissances sur la notion de marché*
- *Les outils de l'analyse des potentialités du marché :*
Les sources documentaires
Les études sur le secteur d'activité
Outil de diagnostic d'implantation locale.
- *Les méthodologies d'étude de la concurrence*
Les concurrents
Leurs points forts et leurs points faibles
Leurs objectifs
Les stratégies adoptées pour atteindre leur position d'aujourd'hui
Mes éléments de différenciation
- *Les contacts partenaires, fournisseurs et prescripteurs*
- *L'analyse des besoins de la clientèle et l'identification de cibles*
- *La segmentation du marché*
- *La définition du positionnement de l'entreprise*
- *La stratégie marketing ou marketing Mix : les 4 P (Product – Price-Place –Promotion)*
- *Évaluation du chiffre d'affaires*
Evaluation du potentiel d'activité pour la 1ère année d'activité
Recherche de données économiques pour réaliser un budget prévisionnel.

Module 3 – Communication

- *Définition des objectifs, des grands principes et des missions de la communication*
Les bases de la communication : enjeux et acteurs
La démarche de communication
- *L'utilité de la communication*
- *La cible et le message*
- *Les bases de la communication visuelle*
- *Les outils de communication*
Inventaire des plus courants, leurs avantages et inconvénients,
Conseils pratiques pour élaborer des outils pertinents
- *Les outils de communication adaptés à son activité*

- Le support de communication écrite : contenant/contenu, papier/numérique
- Les supports de communication web : les outils et les principaux réseaux sociaux
- Définir les caractéristiques des différents supports (plaquette institutionnelle, dépliant, journal interne, support externe, livret d'accueil, site web, intranet, blog...)
- Maîtriser son image et son impact sur les réseaux sociaux
- Veiller au respect et à l'intégration de la charte graphique
- *La planification et le budget*
- *Le cahier des charges du plan de communication.*
- *La réalisation de son plan de communication.*
- *Présentation de l'activité et structuration de son message*
- *Élaboration et rédaction des messages convaincants et structurés*
- Les techniques d'écriture spécifiques à chaque support et à chaque public
- Hierarchisation et articulation des idées en fonction des supports
- La communication web-digitale
- *Liens et rappels de la stratégie commerciale*
- Les différents étapes, les 4 P (produit, prix, place, publicité)
- *Mettre en forme et finaliser un outil de communication*

Module 4 - Gestion Financière

- *Le Plan de financement*
- Les besoins matériels et immatériels
- Le coût de dépréciation des biens
- Les différentes ressources possibles
- Le coût du financement
- Notion du BFR et de FRNG
- Le Plan de Financement initial
- Le Plan de Financement à trois ans
- *Le Chiffre d'affaires prévisionnel*
- Les paniers moyens
- Estimation du nombre de clients
- La saisonnalité de l'activité
- Savoir évaluer ses charges
- Calculs des coûts de revient
- *Le Compte de résultat prévisionnel*
- Le chiffre d'affaires sur 3 années
- Les charges induites par le projet et le volume d'activité
- Les cotisations sociales en fonction du niveau de rémunération et du statut social
- Les impôts en fonction des options fiscales choisies
- La Capacité d'Autofinancement du projet
- *Le Plan de trésorerie*
- Encaissements et décaissements
- Le solde mensuel et le solde cumulé
- L'anticipation et la gestion des difficultés de trésorerie
- *Le Seuil de rentabilité*
- Les coûts fixes
- Les coûts variables
- La marge - le taux de marge
- Le calcul du seuil de rentabilité
- Le calcul du point mort

Module 5 - Juridique – Fiscal - Social

- *Le choix du statut juridique*
Le diagnostic de la situation
Les conséquences du régime matrimonial sur la création d'entreprise.
Les différents statuts juridiques : La SARL, l'EURL, l'entreprise individuelle, la SAS, la micro-entreprise...
- *La fiscalité des entreprises et des entrepreneurs*
Les régimes d'impositions : micro, réel (BIC, BNC)
Les différents types d'impôt : impôt sur le revenu, impôt sur les sociétés
La CET : CFE + CVAE
Les autres taxes et les exonérations fiscales
- *Le volet social*
Des chefs d'entreprise
 - les cotisations sociales
 - Le calendrier des déclarations
 - les régimes de protection sociale des chefs d'entrepriseDes salariés
 - embauche de salariés : contrats de travail, les aides, les obligations légales, les documents obligatoires
 - Le calendrier des déclarations
 - la fiche de paie et les cotisations sociales des salariés
- *Le Centre de Formalités des Entreprises*
Les formalités des entreprises individuelles
Les formalités des sociétés
- *Les autres aspects juridiques*
Connaître les différents types de bail : commercial, précaire
Connaître les différents types de contrat d'assurances

Module 6 - Formalisation et présentation à un tiers

- *Planification du projet*
 - Elaboration d'un plan d'action du projet
 - Présentation de son projet, son ancrage, ses motivations, son plan d'amélioration des compétences
- *Présentation du projet*
 - Méthodologie de rédaction d'un Business plan
 - Technique de présentation orale d'un Business plan
 - Argumentation devant un jury
- *Points sur soft skills*