

CREATION D'ENTREPRISE

COMPETENCE VISEE

Ce programme de formation permettra aux participants d'acquérir toutes les compétences nécessaires pour lancer et développer une entreprise pérenne.

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- ✓ Déterminer les fondamentaux de l'entrepreneuriat
- ✓ Acquérir les compétences de base pour concevoir, lancer et gérer une entreprise
- ✓ Maîtriser les aspects financiers, juridiques, et organisationnels d'une entreprise
- ✓ Développer un plan d'affaires (business plan) solide et réaliste
- ✓ Préparer les participants à gérer la croissance de l'entreprise

PUBLIC VISEE

Toute personne ayant un projet de création ou de reprise d'entreprise

DUREE ET MODALITES D'ORGANISATION

56 HEURES en présentiel ou en visioconférences

- En présentiel : 2 jours/semaine soit une durée totale de 4 semaines
- En visioconférences : 3 demi-journées par semaine, soit une durée totale de 5 semaines

PROGRAMME

Module 1 : Introduction à l'entrepreneuriat (0,5 jour)

- Définir l'entrepreneuriat.
- Caractériser les compétences clés d'un entrepreneur
- Définir les étapes d'une démarche entrepreneuriale
- Identifier et anticiper les principales causes d'échec.
- Identifier ses contraintes personnelles.

Activités : Discussions interactives sur les profils d'entrepreneurs, Autodiagnostic entrepreneurial

Module 2 : De l'idée au projet (0,5 jour)

- Analyser son idée et la transformer en projet
- Réaliser une étude de faisabilité.
- Evaluer son projet : analyse SWOT : Forces, Faiblesses, Opportunités, Menaces.
- Identifier ses besoins : les ressources nécessaires (humaines, techniques, financières).

Activités : Ateliers de brainstorming d'idées d'entreprise, Étude de cas pratiques sur des projets entrepreneuriaux.

Module 3 : Étude de marché (1 jour)

- Définir et segmenter son marché
- Analyser la concurrence
- Identifier le profil client (persona)
- Utiliser les outils et techniques d'étude de marché
- Définir sa stratégie, ses objectifs, ses cibles

Activité : Travail en groupe sur un projet concret d'étude de marché.



Module 4 : Aspects juridiques et fiscaux (1 jour)

- Caractériser les différents statuts juridiques : SARL, SAS, EI, autoentrepreneur, etc.
- Différencier les différents régimes fiscaux (comparaison des avantages et limites, comprendre la SSI)
- Mesurer les impacts du statut juridique, fiscal et social sur la vie de l'entreprise et du dirigeant
- Définir les obligations fiscales et sociales des entreprises.
- Identifier les principales aides : aides à la création nationales, régionales, territoriales, selon son statut personnel
- Définir la propriété intellectuelle, la protection des marques, et les brevets.
- Immatriculer l'entreprise

Activité : Études de cas sur les différents statuts juridiques

Module 5 : Business Model et Stratégie [2 jours]

- Définir son Business Model
- Établir une stratégie de différenciation et de positionnement sur le marché
- Élaborer une proposition de valeur
- Définir les besoins et la rentabilité de son projet.
- Élaborer des prévisions financières
 - Bilan, compte de résultat
 - Point mort et seuil de rentabilité
 - Chiffrage des coûts et des investissements
 - Évaluation de la courbe de trésorerie.
- Structurer son business plan en intégrant les éléments d'analyse stratégique
- Intégrer les enjeux RSE
- Établir le plan de lancement
- Présenter son business plan : les clés pour convaincre

Activités : Travail en groupe, Analyse de modèles d'affaires existants, Présentation de son pitch

Module 6 : Gestion financière [1,5 jour]

- Identifier Comptabilité de base : principes, bilan, compte de résultat.
- Effectuer une analyse financière : ratios, gestion de la rentabilité
- Mettre en place une gestion de la trésorerie : prévisions, flux de trésorerie.
- Distinguer les différents modes de financement de l'entreprise : prêts, levées de fonds, aides publiques.
- Mettre en place une organisation administrative et comptable efficace [connaître le calendrier des déclarations, remplir ses obligations et procéder aux télédéclarations]

Activités : Exercices pratiques de comptabilité, Simulations de gestion de trésorerie.

Module 7 : Marketing et Communication [1 jour]

- Définir les 4 P [Produit, Prix, Place, Promotion].
- Identifier les outils de communication adaptés à votre entreprise
- Déterminer une stratégie de développement de la marque et de gestion de l'image.
- Établir un plan de communication.
- Réaliser son argumentaire commercial

Activité : Création d'une campagne marketing pour un projet fictif.

Module 8 : Piloter son activité [0,5 jour]

- Concevoir un tableau de bord.
- Identifier les indicateurs de performance pour fixer des objectifs et suivre sa performance.
- Identifier les indicateurs de pilotage et adapter son plan d'action.

Activité : Étude de cas

MODALITES EVALUATION ET DE SUIVI

- *Entretien en amont et évaluation des besoins et attentes de l'apprenant*
- *Auto-évaluation*
- *Exercices pratiques, Mises en situation / jeux de rôles*



MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Participation active : l'expérimentation des participants est privilégiée
- Étude de cas, exercices pratiques, outils d'analyse
- Les apports méthodologiques sont illustrés d'exemples puis application en situation
- ✓ Une "formation-action" alternant théorie et mises en situation permettant de s'approprier rapidement les clés et les outils pour accompagner les individus en bilan de compétences.
- ✓ Formation centrée sur les besoins et problématiques de chaque participant recensés en amont
- Remise d'un document de synthèse

PREREQUIS ET CONDITIONS D'ACCES A LA FORMATION

Le créateur/repreneur devra compléter à minima une attestation avec des éléments d'explication sur son projet de création ou de reprise.

Avant de valider son inscription, chaque candidat bénéficie d'un entretien oral de positionnement pour vérifier l'adéquation de ses attentes et de son projet professionnel avec le contenu de la formation

TARIF ET MODALITES DE REGLEMENT

3 200 € nets de TVA

- Entreprise (Plan de développement des Compétences) : règlement 30 jours à réception de facture
- Financement personnel : règlement en 4 mensualités par virements bancaires
- France Travail : dispositif AIF éligible pour les demandeurs d'emploi

REFERENT

Référent pédagogique et administratif : Maei CATILLON maei.catillon@interactif.eu 01 47 23 84 20

EFFECTIF PLANCHER/PLAFOND

De 3 à 8 participants en présentiel

De 2 à 6 participants en visioconférences

ACCESSIBILITE & PRISE EN COMPTE DES SITUATIONS DE HANDICAP

Pour toutes nos formations, nous réalisons des études préalables à la formation pour adapter les locaux, les modalités pédagogiques et l'animation de la formation en fonction de la situation de handicap annoncée. De plus en fonction des demandes, nous mettons tout en œuvre pour nous tourner vers les partenaires spécialisés.

Notre Référent Handicap : Maei Catillon / 06 90 56 58 11 / maei.catillon@interactif.eu

PROFIL INTERVENANT

Intervenant senior avec plus de 10 ans d'expérience

LIEU DE REALISATION PRESENTIEL

2 avenue Marceau 75008 PARIS

DELAI D'ACCES

Possibilité de s'inscrire jusqu'à 11 jours ouvrés avant le démarrage dans la limite des places disponibles

