

5 jours pour Entreprendre



Modéliser une idée de création d'entreprise, structurer un projet de création d'entreprise, comprendre les étapes-clés d'une création d'entreprise et identifier les points-clés de la réussite d'un projet... une formation de 5 jours pour acquérir toutes ces compétences.



Objectifs

- ▶ A l'issue de l'action, le porteur de projet aura acquis les compétences pour :
 - pour concevoir et modéliser un projet de création d'entreprise
 - définir les éléments-clés du pilotage et de la gestion de l'entreprise créée
- ▶ A la fin de la formation, les porteurs de projet sont en capacité de créer une entreprise. Toutefois, cette formation peut aussi servir à lui faire prendre conscience que son projet entrepreneurial ne peut aboutir. Pour autant, les compétences acquises pourront lui être utiles pour d'autres projets.



Public

- ▶ Toute personne envisageant de créer une entreprise, quel que soit l'état d'avancement de son projet.



Prérequis

- ▶ comprendre, parler, lire et écrire le français



Contenu

1/ DE L'IDEE AU BUSINESS MODEL VALIDÉ

Domaine de compétence

En analysant son secteur d'activité, les acteurs en place, les tendances du secteur, élaborer la stratégie générale de la future entreprise et en déduire un business model / projet de reprise cohérent, adapté à ses ambitions, intelligible par tous les partenaires du projet et validé sur le terrain.

Compétences :

- En tenant compte de ses motivations, valeurs, ressources, objectifs et ambitions, trouver une idée de création d'entreprise adaptée
- Avoir une vision entrepreneuriale en plus d'un projet, une stratégie générale, une capacité à anticiper et donc d'être en veille
- Reconnaître ses compétences et avoir s'entourer des bonnes personnes pour réussir
- Prend en compte de l'environnement et le contexte dans un projet de création d'entreprise

- Définir un business model cohérent voire innovant
- Choisir un positionnement en tenant compte de la concurrence
- Interpréter les données d'une étude de marché pour valider l'acceptation par le marché du produit / service proposé et le chiffre d'affaires potentiel

Thèmes traités :

- L'idée et l'équipe
 - Rechercher, imaginer et définir des opportunités en accord avec ses propres motivations et valeurs.
 - Identifier l'équipe adaptée au projet
 - Travailler avec les autres, se faire accompagner, faire partie de réseaux, être en veille pour anticiper
- L'analyse du contexte, de son environnement
 - Connaître le contexte de son secteur d'activité et ses tendances, l'environnement actuel et futur, les différents acteurs et son périmètre d'action
- L'élaboration de la stratégie générale
 - Définir la nature du projet et la vision entrepreneuriale qui l'accompagne
- La définition d'un business model / projet de reprise challengé, validé, cohérent par-rapport aux objectifs
 - Concevoir une proposition de valeur en cohérence avec les besoins des clients
 - Concevoir un business model adapté
 - Valider les hypothèses du business model sur le terrain
- La concurrence
 - Analyser la concurrence existante (directe et indirecte), dormante et potentielle
- L'évaluation des ventes prévisionnelles du projet

2/ LA STRATEGIE MARKETING ET COMMERCIALE

Domaines de compétences

En tenant compte de la stratégie générale définie, élaborer le marketing-mix à mettre en œuvre de façon à réaliser le business model / projet de reprise choisi. Savoir présenter le projet.

Compétences :

- Choisir une stratégie marketing en fonction des objectifs de la stratégie générale
- Définir la stratégie commerciale pour acquérir des clients et la stratégie de fidélisation pour les garder
- Rédiger un business plan compréhensible pour tous les partenaires

Thèmes traités :

- La politique d'offre,
- La politique de prix,
- La stratégie commerciale,
- La stratégie de communication,
- La stratégie de distribution,
- Le business plan

3/ LA STRATEGIE FINANCIERE

Domaine de compétence

En cohérence avec la stratégie générale, faire les bons choix de ressources pour le projet (RH, charges, investissements) et leurs montants et identifier les sources de financement les plus adaptées aux besoins

Compétences :

- Evaluer les besoins (RH, charges, investissements) pour mettre en place chacune des stratégies opérationnelles et donc le projet financier.
- Comprendre les concepts principaux issus du compte de résultat et du bilan
- Calculer les principaux ratios de gestion d'entreprise
- Valider la viabilité financière du projet (prix de revient, marge, point mort)
- Définir un plan de financement adapté en tenant compte des besoins du projet.

Thèmes traités :

- Les besoins financiers du projet (investissements, charges, fonds de roulement) et les choix à arbitrer par le porteur de projet (achat, location / neuf, occasion...)
- Les grandes masses et les grands principes financiers.
- Les ratios essentiels à la gestion d'entreprise
- La viabilité financière du projet.
- Le plan de financement

4/ LA STRATEGIE JURIDIQUE, FISCALE, SOCIALE

Domaine de compétence

En cohérence avec la stratégie générale, définir la structure juridique, fiscale et sociale la plus adaptée.

Compétences :

- Comprendre les principes juridiques, fiscaux et sociaux du fonctionnement d'une entreprise
- Comprendre les assiettes de calculs des cotisations sociales du dirigeant / des salariés, de l'IS et de l'IR
- Comprendre les éléments clés à prendre en considération pour choisir le cadre juridique, fiscal et social le plus adapté au projet et à son développement
- Comprendre les principes des marques (dénomination, enseigne...) et de la protection

Thèmes traités :

- Les principes juridiques de fonctionnement d'une entreprise
- Les grands principes des régimes fiscaux et sociaux
- Le choix de la plus forme juridique, du régime fiscal et du statut social
- Noms et marques

5/ LES INDICATEURS DE PILOTAGE

Domaine de compétence

En tenant compte des stratégies opérationnelles définies, mettre en place les indicateurs de pilotage de l'entreprise les plus pertinents pour assurer le lancement de l'entreprise dans de bonnes conditions.

Compétences :

- Comprendre l'utilité de tenir des outils de pilotage de l'activité
- Repérer les indicateurs qui doivent déclencher une action (pour éviter des difficultés, pour régler un problème, ...)

- Se simplifier la vie grâce au numérique et savoir interagir avec les administrations via le web.
- Faire un devis et une facture non contestable, comprendre l'intérêt des CGV. Savoir qu'il y a des normes et obligations à respecter, savoir repérer les points de vigilance (sur un bail, l'embauche, la facturation...)
- Comprendre qui seront les futurs interlocuteurs, savoir interagir avec eux. Savoir à qui s'adresser en cas de conflit ou de difficultés

Thèmes traités :

- Les documents de relations contractuelles (contrats de vente, conditions générales...) et les principales obligations de ces documents
- Les interlocuteurs de l'entrepreneur (RSI, SIE, Urssaf...)
- Les indicateurs et tableaux de bord, quantitatifs et qualitatifs
- Les bons réflexes, repérer les clignotants qui doivent faire réagir
- L'utilisation du numérique pour gérer son entreprise



Les intervenants

- ▶ Des conseillers Création – Reprise des CCI
- ▶ Experts techniques (avocat, notaire,...)



Méthodes et supports – Modalités d'évaluation

- ▶ Formation collective en salle / Webinaires
- ▶ Etudes de cas
- ▶ Vidéos
- ▶ Pour le travail à distance, CCI Business Builder qui dispose de toutes les ressources pédagogiques nécessaires (vidéos, fiches pédagogiques, exemples, conseils d'experts, ...) et d'un système de messagerie pour échanger avec son conseiller référent.
- ▶ Evaluation par un quizz à remplir tout au long de la session puis à saisir en ligne



Tarif

- ▶ Nous consulter
- ▶ En fonction de votre situation, des prises en charge sont possibles via votre CCI et ses partenaires ou par votre CPF (Compte personnel de formation : <http://www.moncompteformation.gouv.fr/>)



Calendrier 2020 et durée

- ▶ 5 jours - 35 heures
- ▶ Dates :

S1 - 16 au 22 janvier	S2 - 3 au 7 février	S3 - 20 au 26 février
S4 - 9 au 13 mars	S5 - 26 mars au 1 avril	S6 - 15 au 21 avril
S7 - 11 au 15 mai	S8 - 3 au 9 juin	S9 - 22 au 26 juin
S10 - 14 au 18 septembre	S11 - 30 septembre au 6 octobre	S12 - 19 au 23 octobre
S13 - 4 au 10 novembre	S14 - 23 au 27 novembre	S15 - 9 au 15 décembre