

## Réussir sa création ou reprise d'entreprise

### Objectifs :

L'objectif de cette formation pour un porteur de projet est :

- d'avoir une vision globale des étapes de la création d'entreprise
- de mener à bien son étude de marché avec une méthodologie adaptée
- d'évaluer la faisabilité économique et financière de son projet par rapport à ses objectifs et au marché
- de définir sa stratégie d'entreprise
- de savoir rédiger la partie écrite de son Business Plan et le présenter oralement
- de distinguer les différents documents financiers du Business Plan
- de choisir le statut juridique, fiscal et social le plus adapté à son projet
- d'identifier les financements et aides publiques envisageables
- de connaître les modalités d'immatriculation de son entreprise
- de mettre en place une organisation administrative et comptable indispensable pour pérenniser et développer son entreprise

### Public concerné :

Futurs dirigeant(e)s d'entreprise dans le commerce, l'artisanat et les services

### Prérequis :

Être porteur d'un projet de création ou de reprise d'entreprise

### Organisation de la formation :

Durée : 35h00

Horaires : 9h-12h / 14h-18h

Formation présentielle et distancielle

Lieu de la formation : au choix du stagiaire

Prix de l'heure : 54.00 € NET DE TAXE

Prix total : 1 890.00 € NET DE TAXE

### Programme :

#### 1<sup>er</sup> jour de formation :

L'environnement des entreprises, la notion de marché, l'offre et la demande, la concurrence. La méthodologie et l'objectif de l'étude de marché. Du projet à sa concrétisation: des étapes clés du parcours entrepreneurial.

#### 2<sup>ème</sup> jour de formation :

Construire une stratégie d'entreprise. Stratégie commerciale (les 4P...), stratégie de production (outil de travail, investissements, local), stratégie financière (prix et marge, construire son chiffre d'affaires prévisionnel), stratégie de communication.

#### 3<sup>ème</sup> jour de formation :

Le Business Plan pour démarrer sur des bases solides: pour qui? Pourquoi? Son contenu. Savoir rédiger sa présentation (objectifs, motivations, décrire son projet). Les tableaux indispensables de l'étude prévisionnelle.

#### 4<sup>ème</sup> jour de formation :

Les différents statuts juridiques (entreprises individuelles et sociétés), fiscaux (microentreprise, réel: Impôt sur le revenu/Impôt sur les sociétés), et sociaux (TNS, assimilé salarié): avantages et inconvénients de chaque statut.

#### 5<sup>ème</sup> jour de formation :

Les différents financements possibles (Prêts bancaires, Aides publiques, Crowdfunding, Autres...). Les modalités d'immatriculation des entreprises/sociétés Planifier ses tâches, établir un plan d'action. Savoir présenter oralement son projet. L'organisation administrative et comptable post-installation. Les clés de réussite d'un lancement d'activité.

### Méthodes pédagogiques :

Présentation PowerPoint : apports méthodologiques et théoriques

Exercices pratiques de mise en œuvre : rédaction d'un business plan, construction du prévisionnel de résultat

Echanges et mise en situation : présentation orale de son projet par le stagiaire

Supports de cours papier

**Moyens techniques :**

Salle équipée, ordinateur, vidéoprojecteur.

**Formateur :**

Laetitia BOURDEAU, consultante formatrice, CF Performance, titulaire d'un Master en Management d'Entreprises, expérience de plus de 13 ans dans le champ du conseil en gestion d'entreprise

**Modalités d'évaluation des acquis de la formation :**

Evaluation écrite et orale en fin de formation

**Modalités d'accès et accessibilité aux personnes handicapées :**

CF Performance réalise des formations pour tout type de public et sans distinction. Si vous êtes en situation de handicap, vous pouvez être amené à avoir besoin d'un accompagnement spécifique ou d'une aide adaptée. Nous vous demandons de nous faire part de votre situation de handicap dès notre premier échange téléphonique pour que nous nous assurions que les moyens de la prestation de formation peuvent être adaptés à vos besoins.