

FORMATION

CRÉATION & REPRISE

5 JOURS POUR

ENTREPRENDRE



**CHAMBRE DE COMMERCE
ET D'INDUSTRIE**

1^{er} ACCÉLÉRATEUR DES ENTREPRISES

MARKETING

JURIDIQUE

FINANCEMENT

GESTION

5 jours pour entreprendre

à partir de **180€**
par participant (voir
droits d'inscription)

Durée et lieu

36 heures de formation
+ 7 heures optionnelles
(ateliers de professionnels)

+ Rendez-vous individualisés
proposés avec des professionnels
(avocat/expert comptable).

Lieu : La Roche sur Yon

Droits d'inscription

180 € nets (90 € nets pour la 2ème
personne, conjoint ou associé
d'un même projet, sur une même
session de formation).

Dans le cas d'une prise en charge :
525 € nets (la formation est
éligible au Compte Personnel
de Formation).

Objectifs

Construire étape par étape
votre dossier de création.

Acquérir les connaissances
nécessaires à la mise en place
d'un projet de création ou de
reprise d'entreprise.

S'initier aux différents aspects
juridiques, fiscaux et sociaux.

Travailler avec les partenaires
de l'entreprise.

Public

**Tout porteur de projet de création
ou de reprise d'entreprise.**

Formation

Formation animée par des
professionnels de l'entreprise

Formation favorisant la mise en
pratique des outils et méthodes
proposées, à partir d'études de
cas concrets et des projets des
participants.

La formation est certifiante. La
certification que vous pouvez
obtenir apporte du crédit pour
le financement de votre projet.

Programme de la formation



1 Module 1 Vous, l'équipe et le projet

Profil des créateurs. Vous : votre présentation. Expliquer son projet : l'idée, la vision, la mission de l'entreprise, la stratégie.

2 Module 2 Le projet, son contexte, son marché, son business model

1ère partie : L'étude commerciale

Valider votre offre (produit et/ou services) et recueillir des informations chiffrées pour préparer votre étude financière.

2ème partie : Les outils pour mener son étude commerciale

- Comment calculer son CA prévisionnel
- Comment choisir son lieu d'implantation
- Le business model.

3 Module 3 Le marketing et la communication

1ère partie : Le marketing

- Le concept du marketing-mix
- L'acquisition et la fidélisation client
- Communiquer avec votre business plan
- Le choix et la protection de vos noms de société

2ème partie : La communication vous et internet

- Maîtriser les bases pour être visible sur internet
- Rechercher de l'information sur le Web
- Mettre en place une veille sur internet.

4 Module 4 Les points clés de la gestion, le plan de financement. le prévisionnel financier

1ère partie : Compte de résultat

- Compte de résultat et bilan : définition
- Les produits et charges du cycle d'exploitation et du cycle de financement
- Le résultat – Les soldes intermédiaires de gestion.

2ème partie : Le seuil de rentabilité / Le plan de financement

- Les charges fixes
- Les charges variables
- Le point mort...



5 **Module 5** Les points clés du juridique, des normes et réglementations.

1ère partie : Le point sur les régimes sociaux

- Le statut social du dirigeant, les différents régimes, la couverture sociale, les cotisations.

2ème partie : Le juridique et le fiscal

- Le choix du statut juridique.
- Les impôts sur les bénéfices, l'impôt local sur l'activité, la Taxe sur la Valeur Ajoutée.

6 **Module 6** Anticiper et piloter l'activité

- Le bilan.
- Le Besoin en fonds de roulement et le plan glissant de trésorerie.
- Les indicateurs de suivi.

+ **Et en plus...**

- **Le rôle** de votre Centre de Formalités des Entreprises
- **Présentation des aides financières** accessibles
- Présentation du quiz pour **validation des acquis**.

Ateliers de professionnels optionnels

Comment dialoguer avec sa banque • Le premier contact • Le diagnostic • Le financement • Après l'installation, la banque au quotidien • Les projets divers.

Comment dialoguer avec votre avocat • Le premier contact • Son rôle, ses missions • Patrimoine / Biens personnels • Occupation des locaux (propriétaire ou locataire) • Achat ou location-gérance du fonds de commerce • Après l'installation, votre avocat au quotidien.

Comment dialoguer avec votre expert-comptable • Rôle et missions des experts comptables • Après l'installation, votre expert-comptable au quotidien.

Comment dialoguer avec votre assureur • Les biens • La responsabilité civile • L'automobile • La protection financière • Risques divers.

Rendez-vous individualisés avec les professionnels (optionnels) avec avocat, expert-comptable.

> **VOS CONSEILLERS CRÉATION À LA CCI VENDÉE**

Nathalie GUILMENT • 07 86 51 62 68 • nathalie.guilment@vendee.cci.fr

Isabelle POUPEAU • 06 74 10 94 97 • isabelle.poupeau@vendee.cci.fr



CCI VENDÉE

www.vendee.cci.fr