

# PROGRAMME DETAILLE

## 5 JOURS POUR ENTREPRENDRE

### OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- 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 VISE

- Tout porteur de projet de création ou de reprise d'entreprise
- Futurs ressortissants de la CCI Territoriale de Vendée.

### DUREE

#### **36 heures de formation**

+ 7 heures optionnelles (ateliers de professionnels)

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

### METHODES DE TRAVAIL

- 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.
- Certificat National de Compétences à l'issue de la formation.

### DROITS D'INSCRIPTION

- Dans le cas d'une prise en charge : 525 € nets (la formation est éligible au Compte Personnel de Formation – Code 178410)
- Pour tous les autres cas : 180 € nets (90 € nets pour la 2<sup>ème</sup> personne, conjoint ou associé d'un même projet, sur une même session de formation).

## PROGRAMME

### 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.

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

#### 1<sup>ère</sup> partie : L'étude commerciale

- ✓ Valider votre offre (produit et/ou services) et recueillir des informations chiffrées pour préparer votre étude financière en :
  - Caractérisant son marché
  - Définissant précisément votre zone de chalandise et votre clientèle
  - Positionnant votre entreprise dans son marché (comprendre son marché et anticiper son évolution, connaître ses concurrents...)
  - Adaptant votre produit en fonction des éléments recueillis.

#### 2<sup>ème</sup> partie : Les outils pour mener son étude commerciale

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

### Module 3 : Le marketing et la communication

#### 1<sup>ère</sup> partie : Le marketing

- ✓ Le concept du marketing-mix
- ✓ Le marketing-mix
- ✓ L'acquisition client
- ✓ La fidélisation clients
- ✓ Communiquer avec votre business plan
- ✓ Le choix et la protection de vos noms de société
  - Qu'est-ce qu'une dénomination sociale, un nom commercial, une enseigne
  - Vérifier la disponibilité d'un nom de société
  - Protéger les noms de votre société.

#### 2<sup>ème</sup> 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.

## **Module 4 : Les points clés de la gestion, le plan de financement, le prévisionnel financier**

### **1ère partie : Le compte de résultat**

- ✓ Compte de résultat et bilan : définition
- ✓ Les produits et charges du cycle d'exploitation
- ✓ Les produits et charges du cycle de financement
- ✓ Les produits et charges du cycle exceptionnel
- ✓ 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.

## **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
- ✓ Le statut juridique
- ✓ Les impôts sur les bénéfices
- ✓ L'impôt local sur l'activité
- ✓ La Taxe sur la Valeur Ajoutée.

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

- ✓ Le bilan
- ✓ Le Fonds de roulement
- ✓ Le Besoin en fonds de roulement
- ✓ Le plan glissant de trésorerie
- ✓ Les indicateurs de suivi.

## Module CFE

- ✓ Quel centre de formalités Entreprise vous concerne
- ✓ Le rôle du Centre de Formalités Entreprise
- ✓ Pièces justificatives pour les personnes physiques
- ✓ Pièces justificatives pour les personnes morales
- ✓ Présentation du Quizz.

## Ateliers de professionnels (optionnels)

<b>Comment dialoguer avec sa banque</b> <ul style="list-style-type: none"><li>. Le premier contact</li><li>. Le diagnostic</li><li>. Le financement</li><li>. Après l'installation, la banque au quotidien</li><li>. Les projets divers</li></ul>	<b>La relation avec votre expert-comptable</b> <ul style="list-style-type: none"><li>. Rôle et missions des experts comptables</li><li>. Après l'installation, votre expert-comptable au quotidien.</li></ul>
<b>La relation avec votre avocat</b> <ul style="list-style-type: none"><li>. Le premier contact</li><li>. Son rôle, ses missions</li><li>. Patrimoine / Biens personnels</li><li>. Occupation des locaux (propriétaire ou locataire)</li><li>. Achat ou location-gérance du fonds de commerce</li><li>. Après l'installation, votre avocat au quotidien</li></ul>	<b>La relation avec votre assureur</b> <ul style="list-style-type: none"><li>. Les biens</li><li>. La responsabilité civile</li><li>. L'automobile</li><li>. La protection financière</li><li>. Risques divers</li></ul>

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

### DATES 2021

Session 4 : du 3 septembre au 15 octobre 2021

Session 5 : du 5 novembre au 17 décembre 2021