

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 : 690 € nets (la formation est éligible au Compte Personnel 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^{ère} 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^{ème} 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^{ère} 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^{ème} 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 bénéficiaires
- ✓ 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)

Comment dialoguer avec sa banque <ul style="list-style-type: none">. Le premier contact. Le diagnostic. Le financement. Après l'installation, la banque au quotidien. Les projets divers	La relation avec votre expert-comptable <ul style="list-style-type: none">. Rôle et missions des experts comptables. Après l'installation, votre expert-comptable au quotidien.
La relation avec votre avocat <ul style="list-style-type: none">. 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	La relation avec votre assureur <ul style="list-style-type: none">. Les biens. La responsabilité civile. L'automobile. La protection financière. Risques divers

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

DATES 2023

Session 1 : Du 6 janvier au 17 février 2023

Session 2 : Du 24 février au 7 avril 2023

Session 3 : Du 5 mai au 23 juin 2023

Session 4 : Du 8 septembre au 20 octobre 2023

Session 5 : Du 10 novembre au 19 décembre 2023