

Créer son entreprise et pérenniser son activité

5 jours

Formation accessible en
présentiel ou distanciel sur
demande

Descriptif de la formation

L'entrepreneuriat vit un réel engouement. La création d'entreprise est un projet exaltant qui devient une alternative au chômage ou à une situation professionnelle devenue inconfortable. La préparation du projet est indispensable et stimulante pour créer une entreprise viable, stable et durable. Un accompagnement sur mesure permet de donner les moyens de mener une stratégie de développement gagnante.

Cette formation se propose :

- **D'apporter aux apprenants les connaissances et compétences nécessaires pour construire un projet de création ou de reprise d'entreprise solide et pérenne : juridiques, stratégiques et commerciales**
- **De présenter les étapes de la création d'entreprise et les facteurs clés de la réussite,**
- **De renforcer les atouts de chaque projet et de donner les astuces pour emporter le succès**

Cette formation a donc l'avantage de proposer plusieurs approches complémentaires, et d'apporter aux apprenants les méthodes qui permettront de les utiliser de manière efficace, sans alourdir l'organisation de leurs entreprises.

Elle a pour objet « L'acquisition de compétences liées à l'exercice de la fonction de chef d'entreprise, concourant au démarrage, à la mise en œuvre et au développement du projet de création ou de reprise d'une entreprise et à la pérennisation de son activité ».

Public visé

Tout public

Conditions d'accès et public visé

L'entrée en formation se fait après entretien préalable et selon les critères suivants :

- Avoir une année d'expérience professionnelle
- Avoir un projet de création/reprise d'entreprise

Délais

Sous réserve des places disponibles dans la limite des effectifs indiqués, l'accès à la formation se fera dans un délai de 2 mois

Tarifs

- Intra-entreprises : nous consulter
- Inter-entreprises : 2200 €/personne, repas du midi offert
- Pour personnaliser la formation : nous consulter

Objectifs de la formation

- Comprendre les différents statuts d'entreprise
- Connaître les démarches juridiques/administratives et fiscales
- Savoir monter un projet stratégique et commercial

Programme de la formation

La formation est découpée en 3 modules distincts

- **Module 1 : De l'idée à la validation de votre projet # lancer son activité**
- **Module 2 : Choisir la forme juridique de son entreprise # Donner vie à l'entreprise**
- **Module 3 : Optimiser son organisation # pérenniser son activité**

Chaque module de formation est programmé sur des semaines séparées pour éviter aux salariés d'être absents 5 jours consécutifs de leur entreprise et aux porteurs de projet en reconversion professionnelle de valider chaque module à son rythme.

La période entre chaque module permet à l'apprenant d'assimiler les séquences pédagogiques. La formation sera proactive et exigera des apprenants de mener des plans d'actions et des études prospectives entre chaque module.

Profil des formateurs sélectionnés

Les formateurs prévus sur ce parcours ont les expériences et formations suivantes :

- Expérience réussie dans l'entrepreneuriat et l'excellence opérationnelle
- Spécialiste en management et communication
- Consultants/formateurs/auditeurs certifiés Lean management et excellence opérationnelle
- Juristes et universitaires diplômés et expérimentés dans la formation, la gestion de projet, la création et le développement des entreprises

Effectifs

- Intra-entreprises : minimum 1 personne et maximum 10
- Inter-entreprises : minimum 2 personnes et maximum 10

Calendrier

- Intra-entreprises et distanciel : nous consulter
- Inter-entreprises :
Pour les dates de 2022, nous consulter

Les + de notre formation

- Formateurs experts en stratégie d'entreprise, Certifiés en Lean management et excellence opérationnelle, consultants-accompagnants-coachs de dirigeants d'entreprises, ingénieurs qualité, juristes en droit des affaires
- Nos formateurs sont tous également des consultants aguerris au service de la formation et permettent ainsi d'apporter des éléments factuels et tirés des différents contextes qu'ils vivent en entreprises, et ce pour chaque partie des cours
- Formation opérationnelle alternant apports théoriques et retours d'expériences
- Vidéos illustrant nos propos quand cela est pertinent
- **Fiches de synthèse apportées à chaque fin de chapitre pour appuyer les connaissances essentielles à retenir**
- **Apports d'outils diagnostics pour la création, la gestion, l'organisation de l'entreprise et présentation d'indicateurs de performance**
- **Méthode de travail : intelligence collective, coopération, mise en situation**

Méthodes et outils utilisés

- Apports théoriques et partages d'expériences avec les apprenants
- Présentation sous forme de power point/Prezi agrémentée de vidéos et apport de synthèses à chaque fin de chapitres
- **Exercices de vérification de connaissance en fin de séance + Délivrance d'une attestation de validation des acquis (Gratuit)**

Programme détaillé de la formation

Activités abordées
Jours 1 et 2
Module 1 – De l'idée à la validation de votre projet # lancer son activité
I- Accueil des participants et présentation de la formation et de ses objectifs
II- Les clés de la réussite de l'entrepreneuriat <ul style="list-style-type: none">• Le contexte de l'entrepreneuriat en France• Les aptitudes d'un entrepreneur• Les pièges à éviter
III- L'étude de votre contexte <ul style="list-style-type: none">• Evaluer la faisabilité d'une idée• L'étude du contexte• L'analyse de l'environnement (utilisation d'outils comme SWOT et PESTEL...)• Choix des cibles• Analyse de la concurrence• Développer sa stratégie et définir son positionnement• Evaluer le prix de ses produits/prestations• Réaliser sa prospection• Rédiger son étude de marché
IV- Les études Financières <ul style="list-style-type: none">• Les indicateurs clés d'une entreprise• Préparer une étude financière• Lire un bilan comptable• Etablir un budget prévisionnel• Rédiger son étude financière et finaliser le business plan

V- Etude de cas sur les projets des participants

VI- QCM sur les notions abordées pendant les deux jours

VII- Conclusion du module – les points forts et principales notions à retenir

Activités abordées

Jours 3 et 4

Module 2 – Choisir la forme juridique de son entreprise # Donner vie à l'entreprise

I- Accueil des participants et présentation de la formation et de ses objectifs

II- Choisir son statut

- Connaître les différents statuts possibles :
 - Entreprise individuelle
 - Micro-entrepreneur, profession libérale
 - EURL, EIRL, SA, SARL, SAS, SASU
- Mesurer les avantages et inconvénients en fonction de l'activité choisie et du régime social et fiscal
- Comprendre les limites et responsabilités

Auto diagnostic : choisir entre différentes formes de société.

III - Le statut du dirigeant

- Distinguer la responsabilité civile et pénale du dirigeant :
 - Les infractions et sanctions
 - Le manquement à son devoir de direction et de gestion
 - L'intérêt de la délégation de pouvoir

Quiz : cas de responsabilité civile ou pénale

IV- Comprendre le régime social du dirigeant

- La protection sociale obligatoire
- Les cotisations sociales

- Le régime de la retraite

Auto diagnostic : arbitrer sur le choix de son statut de dirigeant.

V- Le régime fiscal de l'entreprise

- Comprendre l'imposition du bénéfice à l'IR ou à l'IS
- La TVA
- Les autres impôts

Cas pratique : comparer l'imposition à l'IR et à l'IS.

VI- Les sources de financement

- Les différents types de crédits bancaires
- Négocier avec les banques
- Les autres sources de financement de la création d'entreprise
- Calculer les investissements pour démarrer l'activité (local, banque, assurances, équipements)

Test : la météo de son projet

VII- Conclure un contrat commercial

- Le contrat : la loi des parties
- Les clauses principales : l'objet, le prix, la durée, les obligations des parties au contrat
- Les CGV et les CGA
- L'obligation de conseil du vendeur et du prestataire
- La distinction entre l'obligation de moyen ou de résultat
- Connaître et négocier les dix clauses essentielles

Cas pratique : identifier les clauses contractuelles adéquates dans un bail commercial et contrat de vente

VIII- La propriété industrielle

- Comment protéger son idée
- Comment protéger sa marque

- Les démarches à accomplir
- Déposer un nom de domaine, choisir un hébergeur, prévoir le référencement et la promotion

Cas pratique : le dépôt d'une marque à l'INPI et l'utilisation de l'enveloppe SOLEAU

IX- QCM sur les notions abordées pendant les deux jours

X- Conclusion du module – les points forts et principales notions à retenir

Activités abordées
Jours 5
Module 3 – Optimiser son organisation # pérenniser son activité
I- Accueil des participants et présentation de la formation et de ses objectifs
II- Les concepts de l'excellence <ul style="list-style-type: none"> • Créer de la valeur pour le client • Développer les capacités de l'organisation • Contribuer à un avenir durable • Mobiliser la créativité et l'innovation • Diriger de façon inspirée, intègre et visionnaire • Réussir par le talent du personnel • Manager avec agilité • Soutenir des résultats remarquables
III- Etude de cas sur les projets des apprenants
IV- QCM sur les notions abordées pendant la journée
V - Conclusion du module – les points forts et principales notions à retenir