

Objectifs : Comprendre et réaliser les étapes d'une création d'entreprise réussie

Le stagiaire sera en capacité de comprendre les différents choix de statuts existants.

Il sera capable de construire le modèle économique de son entreprise, les hypothèses de clientèle et de positionnement marché. Il sera en mesure de comprendre, présenter son business plan.

Public visé : Les créateurs ou repreneurs d'entreprise de TPE

Évaluation : Les compétences sont évaluées au travers de mises en application et une liste de 10 QCM dont les réponses sont présentées à l'oral.

1. Un chef d'entreprise : quelles compétences ?

- Les compétences clés : vendre, gérer, réaliser, organiser et DECIDER
- Cerner la semaine type du chef d'entreprise

2. Détourer son projet

A/ De l'idée au projet

- Formaliser son idée et son projet
- Formuler la promesse

B/ Définir sa clientèle et son marché

- Préparer son étude de marché et définir son potentiel de marché
- Clarifier sa cible
- Appréhender la concurrence
- Les écueils des concurrents (positionnement)
- Définir son positionnement (stratégie de prix/services)

3. Choisir le bon statut

- Présentation et comparaison des différentes structures et de leurs caractéristiques (fiscales, sociales, juridiques)
- Présentation des impacts fiscaux et sociaux
- Comprendre les conséquences en termes de calculs des cotisations et leurs modalités de versement.
- Les formalités et les obligations associées
- Zoom sur le statut de micro-entreprise

4. Définir les besoins et la rentabilité du projet

A/ Sensibilisation aux éléments du bilan et du compte de résultat

- Notion d'actif et de passif, capitaux propres
- Notion de charges et de produits
- Notion de soldes intermédiaires de gestion

B/ Construire son business plan

- Construire son business model
- Formaliser son business plan
- Formaliser le plan de financement
- Formaliser les hypothèses

C/ Savoir faire financer son projet

- Connaître les principales aides à la création
- Préparer la présentation de son projet pour les financeurs éventuels
- Préparer son argumentaire

5. Créer : les premières étapes

A/ Les étapes de sa création

- Savoir où s'adresser pour déclarer son entreprise (immatriculation) (centre de formalités des entreprises)
- Les atouts de la reprise et les points d'attention
- Organiser les étapes dans le temps
- Piloter le calendrier

B/ Construire sa communication dès le début

- Définir son image (nom/marque/identité)
- Construire son plan de communication avec des outils adaptés
- Comprendre la notion de e-réputation, de visibilité et agir et réagir

6. Savoir lancer son activité

A/ Sélectionner ses partenaires / fournisseurs

- Sonder le marché pour trouver des partenaires/fournisseurs adaptés
- Savoir valoriser le choix de ces partenaires dans son argumentation

B/ Construire son offre commerciale

- Définir ses tarifs
- Définir son juste prix et son coût de revient et ses marges de négociation
- Définir son argumentaire de vente
- Définir les supports de communication nécessaires

C/ Piloter son activité

- Connaître et organiser le traitement administratif
- Organiser ses activités comptables efficacement et adaptées en fonction de son statut
- Gérer sa trésorerie et sa facturation
- Gérer la réactivité demandée par les clients

Création d'entreprise : les bases

Crea14 => **modules 1-2-3-4-5 (sauf chap B sur communication)**

1/ 14h en présentielle 2 j de 7h

2/ lieu : Saint Macaire mais flexible

3/ **1120€ HT et 1344 € TTC**

Pas de dates fixes

Création d'entreprise : les incontournables

Crea21 => **modules 1-2-3-4-5 (y compris chap sur communication)**

1/ 21h en présentielle 3 j de 7h

2/ lieu : Saint Macaire mais flexible

3/ **1680€ HT et 2016 € TTC**

Pas de dates fixes

Création d'entreprise : approfondissement

Crea28 => **modules 1-2-3-4-5-6**

1/ 28h en présentielle 4 j de 7h

2/ lieu : Saint Macaire mais flexible

3/ **2240 € HT et 2688 € TTC**

Pas de dates fixes