



FORMATION MA CRÉATION D'ENTREPRISE DE A à Z

Résumé




Durée	10 jours (70H)
Prix	Distanciel 4025€ TTC Présentiel : 4700€ TTC
REF	CEAZ
Prérequis ?	<u>Distanciel</u> : ordinateur, webcam et micro, connexion internet stable <u>Présentiel</u> : ordinateur, feuille, stylo
Pour qui ?	Pour toute personne souhaitant créer une entreprise ou effectuer une reprise d'activité

Modalités et délais d'accès

- Formation individuelle ou collective à distance sous la forme de webinar participatif.
- Inscription à réaliser 1 mois avant le démarrage de la formation.

Dates ou période

- À définir avec le centre de formation

	De 9H00 à 12H30 sur une période de 10 jours
	• Formation à distance – webinar /vidéoconférence • Formation en présentiel : 52 chemin de la closerie des lilas 83500 LA SEYNE SUR MER
	• Référent pédagogique : Julie VIX 06 69 05 97 25 • Pour les personnes en situation de handicap, nous mettrons tout en œuvre pour vous accueillir ou pour vous réorienter. Vous pouvez nous contacter au 06 69 05 97 25

INFORMATIONS

Objectifs	<ul style="list-style-type: none">• Évaluer la faisabilité et la viabilité de son projet de création d'entreprise.• Appréhender les problématiques financières et comptables.• Définir la structure juridique la plus appropriée à son activité et en mesurer les incidences fiscales et sociales.• Acquérir les bases fondamentales pour créer et démarrer une entreprise.
Points forts	<ul style="list-style-type: none">• Une formation personnalisée : le consultant accompagne les participants dans l'identification des actions de progrès immédiates pour eux-mêmes et pour leur entreprise.• Un travail de synthèse sous forme d'atelier. Cette séquence favorise la transposition en entreprise des principaux outils d'analyse stratégique.• Un entraînement au pitch lors de la dernière session.
Contenu	<p><u>PARTIE 1 : Créer son activité (2 jours)</u></p> <p>1 - Évaluer son projet</p> <ul style="list-style-type: none">• Connaître les fondamentaux de la création d'entreprise.• Analyser son idée et la transformer en projet.• Évaluer les risques éventuels de son projet.• Mesurer ses compétences et son expérience par rapport au projet.• La propriété industrielle :<ul style="list-style-type: none">◦ comment protéger son idée ;◦ les démarches à accomplir.• Préserver ou affirmer sa présence sur Internet : déposer un nom de domaine, choisir un hébergeur, prévoir le référencement et la promotion. <p>Mise en situation Cas : évaluer ma future activité et se poser les bonnes questions.</p> <p>2 - Étudier le marché</p> <ul style="list-style-type: none">• Définir : sa stratégie ; ses objectifs ; ses cibles.• Connaître :<ul style="list-style-type: none">◦ son environnement ;◦ les concurrents déjà en présence ;◦ les sources possibles d'une étude de marché. <p>Mise en situation Cas : réaliser un diagnostic SWOT.</p> <p>3 - Préparer son activité</p> <ul style="list-style-type: none">• Réaliser un rétro-planning.• Définir une stratégie marketing et commerciale.• Prévoir un plan de communication.• Analyser les investissements associés à l'activité (local, banque, assurances, équipements).• Identifier les sources d'information spécifiques à sa future activité.• Réunir les documents nécessaires. <p>Mise en situation Cas : définir son plan d'actions de début d'activité.</p>

PARTIE 2 : Le cadre juridique, fiscal et social (2 jours)

1 - Choisir son statut

- Faire le point sur le panorama des statuts existants :
 - entreprise en nom propre ;
 - auto-entrepreneur ; profession libérale ;
 - EURL ; EIRL ; SA ; SARL ; SAS ; SASU.
- Peser les avantages et inconvénients en fonction de l'activité choisie.
- Comprendre les limites et les responsabilités.

Mise en situation

Cas : arbitrer entre EURL ou SARL.

2 - La responsabilité du dirigeant

- Distinguer la responsabilité civile et pénale du dirigeant :
 - les infractions commises personnellement (sincérité des comptes, abus de biens sociaux) ;
 - le manquement à son devoir de direction et de gestion ;
 - l'intérêt de la délégation de pouvoir.
- Comprendre les charges du dirigeant :
 - une protection sociale obligatoire ;
 - les cotisations sociales personnelles ;
 - le régime de la retraite.

Mise en situation

Cas : choisir son statut de dirigeant.

3 - Le régime fiscal de l'entreprise

- Évaluer l'imposition du bénéfice à l'IR ou à l'IS.
- Le régime fiscal de la TVA.
- Les impositions locales et les autres impôts.

Mise en situation

Cas : arbitrer entre IR et IS.

PARTIE 3 : Business plan et finances (3 jours)

1 - La logique financière de l'entreprise

- Le chiffre d'affaires, les coûts fixes et variables, le résultat.
- Les immobilisations et les capitaux propres.
- Les besoins du cycle d'exploitation.
- Les liens entre les cycles d'exploitation, d'investissement et de trésorerie.

Mise en situation

Cas : Simuler l'impact financier des décisions économiques.

2 - Comprendre les documents financiers

- Principes comptables : coûts historiques, charges et produits.
- Le bilan : contenu et utilité.
- Le compte de résultats : contenu et utilité.

3 - Comprendre l'équilibre financier de l'entreprise

- Le Fonds de Roulement, le Besoin en Fonds de Roulement et la Trésorerie : contenu et utilité.
- Quelques ratios de synthèse pour son business plan financier.

Mise en situation

Cas : élaborer une prévision de trésorerie sur Excel.

4 - Les outils d'approche des besoins de financement

- Le Plan de financement, outil de financement des besoins d'équipement.

Mise en situation

Cas : construire un plan de financement sur Excel.

5 - Les sources de financement

- Les différents types de crédits bancaires.
- Négocier avec son banquier.
- Les autres sources de financement de la création d'entreprise.
- CGA et expert-comptable.

PARTIE 4 : Lancer son activité (3 jours)

1 - Conclure un contrat commercial

- Le contrat : la loi des parties.
- Règles de droit impératives et supplétives.
- Valeur du mail, fax, copie...
- Conflits entre CGV et CGA.
- L'obligation de conseil du vendeur.
- Évaluer la portée de l'obligation de moyen ou de résultat.
- Connaître et négocier les dix clauses essentielles.

Mise en situation

Cas : identifier les clauses contractuelles adéquates.

2 - Lancer son activité en pratique

- Faire le point sur son projet.
- S'assurer d'avoir une vision exhaustive des formalités à accomplir.
- Vérifier son rétro-planning et les étapes restantes.
- Travailler l'image de marque de son entreprise.
- Obtenir un agrément, une certification.

Mise en situation

Cas : faire l'état des lieux de son projet.

3 - Définir sa stratégie de communication digitale

- Créer un site ou un blog : les critères de choix, les outils.
- Affirmer sa présence sur les médias sociaux : lesquels, comment y intervenir ?
- Mener des campagnes de promotion payantes sur le web : comment, quel budget faut-il prévoir ?

4 - Faire évoluer son activité

- Se projeter à long terme :
 - étendre son activité vers d'autres services ;
 - sous-traiter à des prestataires ;
 - embaucher des salariés ;
 - changer de statut.

5 - Présenter et vendre son projet

- Les clés pour convaincre : règles de fond et de forme.
- Se préparer à argumenter et convaincre pour défendre son projet.
- Réaliser une présentation synthétique du projet (executive summary).
- S'exercer à présenter son projet à l'oral (elevator pitch).

Mise en situation

Cas : présenter son projet à l'oral.

**Modalités
d'évolution
d'atteinte des
objectifs de la
formation**

- **QCM/Quizz**
- **Grille d'évaluation**
- **Travaux pratiques**
- **Tests de contrôle de connaissances et validation des acquis à chaque étape**
- **Echange avec le formateur par visioconférence (webinar), téléphone et mail**

2025

Moyens permettant le suivi et l'appréciation des résultats

Suivi de l'exécution :

- Feuilles de présences signées des participants et du formateur par demi-journée
- Attestation de fin de formation mentionnant les objectifs, la nature et la durée de l'action et les résultats de l'évaluation des acquis de la formation.

Appréciation des résultats :

- Recueil individuel des attentes du stagiaire
- Questionnaire d'auto-évaluation des acquis en début et en fin de formation
- Évaluation continue durant la session
- Remise d'une attestation de fin de formation
- Questionnaire d'évaluation de la satisfaction en fin de formation

Moyen pédagogiques et techniques d'encadrement des formations

Modalités pédagogiques :

- Evaluation des besoins et du profil du participant
- Apport théorique et séquences pédagogiques regroupées en différents modules,
- Cas pratiques
- Questionnaire et exercices
- Tests de contrôle de connaissances et validation des acquis à chaque étape
- Retours d'expériences
- Séquences pédagogiques regroupées en différents modules,

Référent pédagogique et formateur :

Chaque formation est sous la responsabilité du directeur pédagogique de l'organisme de formation ; le bon déroulement est assuré par le formateur désigné par l'organisme de formation.

