



FORMATION PACK CREATEUR D'ENTREPRISE

VALORIALE

2012-2013

Intitulé de la formation :

PACK CREATION D'ENTREPRISE

Objectifs :

- ▶ Connaître les mécanismes de la création d'entreprise
- ▶ Monter son business plan
- ▶ Cette formation à la création d'entreprise individuelle apporte toutes les clés pratiques pour se lancer. Grâce au statut d'auto-entrepreneur et à la récente mise en place de l'Entreprise Individuelle à Responsabilité Limitée (EIRL), créer son entreprise n'a jamais été aussi facile. La création d'une entreprise individuelle ne doit pas pour autant être prise à la légère ; ce stage aidera les créateurs d'entreprise à formaliser leur projet et à poser les bases de leur entreprise individuelle.

Pré-requis :

aucun

Public concerné :

Toute personne amenée à prendre en charge des actions de formation sur un public d'adultes. Formateurs internes, consultants indépendants, managers...

Méthode pédagogique :

- ▶ Démarche pédagogique active et participative
- ▶ Alternance de séquence de formation théorique avec des exercices et mise en situation

Animateurs de formation :

Les intervenants sont tous référencés dans notre organisme de formation et sont recrutés pour leur :

- Compétence pédagogique
- Expérience d'enseignement aux adultes
- Expertise technique des thèmes enseignés
- Connaissance du monde de l'entreprise privée et publique

Evaluation et validation du stage :

Contrôle des connaissances acquises tout au long de la formation, évaluation de l'action de formation, attestation de stage VALORIALE Formation.

Durée de la formation

70 heures sur 10 jours, possibilité de travailler en demi-journées selon planning et disponibilités

PROGRAMME

Partie 1 : Créer son activité (2 jours)

1 Évaluer son projet

- Connaître les fondamentaux de la création d'entreprise.
- Analyser son idée.
- Évaluer les risques éventuels de son projet.
- Mesurer ses compétences et son expérience par rapport au projet.
- La propriété intellectuelle :
 - comment protéger son idée ;
 - les démarches à accomplir.
- Préserver ou affirmer sa présence sur Internet : déposer un nom de domaine.

2 Étudier le marché

- Définir :
 - sa stratégie ;
 - ses objectifs ;
 - ses cibles.
- Connaître :
 - son environnement ;
 - les concurrents déjà en présence.
- Les sources possibles d'une étude de marché.

3 Préparer son activité

- Définir une stratégie commerciale.
- Prévoir un plan d'actions marketing et communication.
- Analyser les investissements associés à l'activité.
- Identifier les sources d'information spécifiques à sa future activité.
- Réunir les documents nécessaires.

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 responsabilité.

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.

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.

Partie 3 : Business plan et finances (3 jours)

1 Bâtir un business plan

- Défendre sa stratégie.
- Élaborer des prévisions d'activité.
- Définir tous les paramètres financiers du projet d'investissement.
- Évaluer la rentabilité prévisionnelle de son projet.
- Faire le tableau de bord du projet.

2 Trouver des aides et des financements

- Les fonds propres.
- Le prêt à la création d'entreprise.
- Les aides locales, nationales et européennes.
- L'emprunt bancaire.
- Négocier et traiter avec son banquier.

3 Gérer sa comptabilité

- Comprendre le rôle et le fonctionnement général de la comptabilité.
- Utiliser le plan comptable.
- Passer des écritures courantes.
- Adhérer à un centre de gestion.
- Bien travailler avec son comptable.

Partie 4 : lancer son activité (3 jours)

1 Lancer son activité en pratique

- Faire le point sur son projet.
- S'assurer d'avoir une vision exhaustive des formalités à accomplir.
- Réaliser une présentation de son projet.
- Se préparer à argumenter et convaincre pour défendre son projet.

2 Offrir un service de qualité

- La démarche commerciale.
- Les garanties minimales à offrir.
- La charte qualité.
- Obtenir un agrément, une certification.

3 Conclure un contrat commercial

- La formation du contrat.
- 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.
- Négocier les clauses essentielles :
 - Définition de l'objet - documents et langue contractuels.
 - Date d'entrée en vigueur, durée.
 - Prix et modalités de révision du prix.
 - Délais et lieu de livraison.
 - Transfert de propriété et des risques.
 - Garantie contractuelle.
 - Limitation de la responsabilité, force majeure.
 - Engagement de confidentialité.
 - Règlement des litiges.

5 Faire évoluer son activité

- Développer son chiffre d'affaire grâce au réseau relationnel.
- Se projeter à long terme :
 - étendre son activité vers d'autres services,
 - sous-traiter à des prestataires,
 - embaucher des salariés,
 - changer de statut,
 - etc.

6 Présenter et vendre son projet

- Les clés pour convaincre : règles de fond et de forme.
- Proposer différentes alternatives.
- S'exercer à présenter son projet.