

ACCOMPAGNEMENT CREATION D'ENTREPRISE – AVENIR CREATION INTERMEDIAIRE

DEVENEZ CRÉATEUR(TRICE) D'ENTREPRISE, DONNEZ VIE À VOTRE PROJET ET ASSUREZ VOTRE AVENIR !

***** 5 / 5 (20 avis Google)

Formation en face-à-face (présentiel ou distanciel), un consultant à chaque séance
Réflexion personnelle en distanciel asynchrone, à domicile, entre chaque séances.

INFORMATIONS

Durée	28 h (dont 20h en face-à-face et 8h en distanciel asynchrone)
Réf.	CC-ACE-Intermd
Tarif	2400,00 € HT – Plusieurs sources de financement possibles* (*CPF, OPCO, entreprise, auto-financement, etc.)
Délais	Accès à la formation tout au long de l'année
Type de formation	Individuelle, face-à-face

LES OBJECTIFS

- Analyser la faisabilité de votre projet de création d'entreprise
- Évaluer vos compétences entrepreneuriales
- Acquérir les compétences d'un(e) chef(fe) d'entreprise
- Définir un concept cohérent avec vos valeurs et le pérenniser
- Choisir un modèle économique et une structure juridique adaptée
- Rédiger un Business Plan et un Prévisionnel Financier
- Structurer la stratégie de votre entreprise
- Finaliser l'enregistrement de l'entreprise auprès des autorités

LES MOYENS PÉDAGOGIQUES

- **Tests spécialisés** : compétences entrepreneuriales, centres d'intérêt, gestion émotionnelle
- **Livrets Convergence®** : ils permettent de structurer, d'élargir et de guider votre réflexion.
- **Le Carnet de bord** : support de suivi des actions menées et à mener tout au long de la formation, étape par étape.
- **Apports de connaissances** : approfondissement des différents marchés, connaissance des divers univers professionnels et formations complémentaires, sollicitation d'un réseau d'experts

COMPÉTENCES VISÉES

- **Acquérir les bases de la gestion d'entreprise** et construire un plan de développement des compétences personnalisées
- **Définir la raison d'être de son entreprise et de son offre** en développant une stratégie marketing et communication en adéquation avec les besoins actuels (réseaux sociaux, bureautique)
- **S'assurer d'une bonne connaissance de son marché**, réaliser une étude de marché, conforter la viabilité du business model
- **Différencier les diverses formes juridiques**, identifier le statut le plus approprié à la situation du créateur(trice) en prenant en considération les contraintes sociales, fiscales et juridiques
- **Maitriser les grandes masses de la gestion et de la comptabilité**, réaliser un prévisionnel d'activité en lien avec un(e) expert(e)-comptable.
- **Réaliser son business plan complet**, formaliser la stratégie de l'entreprise sur 3 ans et définir ses priorités
- **Présenter son entreprise sous la forme d'une Pitch structuré** et assurer une prise de parole en public pour vendre son offre (produit ou service) ou faciliter une mise en relation

PROGRAMME DE LA FORMATION

Étape 1 : Faire le point sur mon projet d'entreprise

- Valider mon besoin et mes attentes : présenter les différences entre l'entreprise et la microentreprise
- Connaître son marché pour mieux vendre : analyser les macro et micro-environnement

Étape 2 : Mettre ses compétences au service de son projet

- Tester mes compétences essentielles et celles à développer
- Présenter les compétences nécessaires d'un chef d'entreprise

Étape 3 : Connaître son marché pour mieux vendre

- Construire le Business Model de l'entreprise : segmentation client, proposition de valeur, partenaires clés, structure des coûts, définition de l'offre et positionnement, étude de la concurrence
- Analyse des prescripteurs et de la clientèle et construction du portrait-robot du client idéal (persona)

A QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

POUR QUI ?

1. Personnes sans activité,
2. Salarié(e)s
3. Demandeur(euse)s d'emploi
4. Indépendants

Ayant pour projet de créer/reprendre une entreprise et souhaitant développer les compétences entrepreneuriales nécessaires au démarrage, à la mise en œuvre et au développement du projet de création ou de reprise et sa pérennisation.

SITUATIONS DE HANDICAP

La formation est accessible à toutes les situations de handicap dans la limite des compétences, moyens humains et matériels proposés dans le cadre de la formation (présentiel, accueil dans un lieu accessible à mobilité réduite, visioconférence).

PREREQUIS

Une bonne compréhension de la langue française est nécessaire pour utiliser les supports de formation, répondre aux questionnaires et réaliser les tests.

Dans le cas où le(a) bénéficiaire ne maîtriserait pas parfaitement la langue française, un test de français sera proposé.

La formation s'adresse aux personnes désireuses de créer / reprendre une entreprise ayant une personnalité morale définie (SARL, SAS, etc.).

Un Test Entrepreneur sera proposé à chaque candidat(e) avant le début de la formation. Celui-ci mesure les qualités comportementales et les axes de travail et de progression du candidat à la formation création d'entreprise

Étape 4 : Mesurer les impacts du statut juridique, fiscal et social sur la vie de l'entreprise et du dirigeant

- Analyser les différentes formes juridiques, les comparer, faire ressortir leurs avantages et limites
- Comprendre les différents régimes fiscaux : les différents régimes, comparaison des possibilités, avantages et limites
- Comprendre le Régime Social des Indépendants : présentation du régime, des calculs de cotisations, des montants des prestations

Étape 5 : Définir les besoins et la rentabilité de son projet

- Mettre en place un compte de résultat et un plan de financement
- Analyser les besoins au démarrage, financements, charges variables et fixes
- Évaluer le chiffre d'affaires prévisionnel
- Présenter les outils de financement nécessaires pour démarrer son activité et aides publiques et/ou privées en soutien aux créateurs (à l'échelle locale, départementale, régionale ou nationale)

Étape 6 : Apprendre à communiquer et réaliser le Business Plan de votre entreprise

- Constituer un document de synthèse complet sur votre projet
- Définir la stratégie marketing, commerciale et de communication - Convaincre et structurer son discours commercial

Étape 7 : Assurer le développement à long terme de votre activité

- Identifier les partenariats à Mobiliser autour du projet.
- Déterminer des indicateurs pertinents permettant de suivre et piloter son activité
- Garantir de la conformité des documents commerciaux auprès des autorités compétentes
- Identifier les partenariats à Mobiliser autour du projet.

Étape 8 : Déclarer son entreprise

- Prendre attache avec votre centre de formalités des entreprises : justificatifs nécessaires, formalités administratives et juridiques à effectuer pour l'immatriculation
- Structurer une feuille de route des actions à mettre en œuvre jusqu'à la création.

MODALITÉS D'ACCÈS

Chaque demande de prestation est assujettie à la transmission d'un devis précisant le montant (TTC) de la prestation, ainsi que ses dates de réalisation. Le devis est transmis sous format électronique par email ou par voie dématérialisée par le biais de l'application moncompteformation.gouv.fr. Après acceptation du devis et signature du contrat, ou de la convention de formation, la prestation peut démarrer en respectant un délai minimum de 14 jours calendaires.

EVALUATION

Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne

Présentation du projet devant un jury de professionnels