

5 JOURS POUR ENTREPRENDRE

CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE DE LA DORDOGNE
Pôle Interconsulaire- Cré@vallée Nord - 24060 PERIGUEUX CEDEX 9

Numéro SIREN : 182 400 143

Contact inscription et organisation : Luc BARRIERE – 05.53.35.80.70.

Numéro d'organisme dispensateur de formation professionnelle : 72 24 P 00 40 24

Numéro CARIF : 201604009535

Code Certif Info : 84451

Code CPF : 209013

Code NSF : 310

Formacode : 32047

Code inventaire : 355

Objectifs de la formation :

Faire acquérir la connaissance pour concevoir et modéliser un projet de création d'entreprise et sensibiliser les porteurs de projet aux fondamentaux du pilotage et de la gestion d'entreprise.

A la fin de la formation, le stagiaire est en capacité de pouvoir créer une entreprise. Toutefois, ce stage peut aussi servir à lui faire prendre conscience que l'entrepreneuriat n'est pas fait pour lui. Pour autant, les compétences acquises pourront lui être utiles pour d'autres projets.

Public et pré requis :

Toute personne envisageant de créer une entreprise, quel que soit l'état d'avancement de son projet.

Les seuls prérequis sont : Savoir lire, écrire, compter, connaître les règles de calculs de base (calculer un pourcentage, faire une règle de trois, ...)

Modalités de déroulement :

- Durée : 35 heures sur 5 jours
- Horaires : 9 h 00-12 h 30 / 14 h 00- 17 h 30
- Lieu : CCI DE LA DORDOGNE, POLE INTERCONSULAIRE Cré@vallée Nord, 24660 COULOUNIEUX CHAMIER

Modalités techniques

- Supports et matériels utilisés :
 - Power point CCI Dordogne et CCI France
 - Documents agence pour la création d'entreprise
 - Documents internes Chambre de Commerce et d'Industrie
 - Web Créateur CCI FRANCE
- Documents remis :
 - guide de la création dispositif national 5 jours pour entreprendre
 - Fiches pratiques APCE
 - Fiches techniques CCI
- Intervenants :
 - Conseillers création/reprise/TIC d'entreprise de la CCI de la Dordogne
 - Agent du RSI
 - Agent de l'URSSAF
 - Caisse Maladie des TNS

Suivi et évaluation :

- Modalités de suivi : Attestation de présence à signer le matin et l'après-midi et signature du formateur
- Modalités d'évaluation : Test de certification nationale avec remise certification si obtention
- Attestation de stage
- Questionnaire de satisfaction concernant les différents modules proposés

Module 1 : Vous, l'équipe et le projet

Compétences attendues et objectifs pédagogiques

- Capacité à trouver l'idée qui correspond à soi / à l'équipe
- Compréhension de l'importance d'avoir une vision entrepreneuriale en plus d'un projet, d'avoir une stratégie, d'avoir une capacité à anticiper et donc d'être en veille
- Capacité de s'entourer des bonnes personnes pour réussir

Contenu module 1

- Cohérence Homme – Idée basée sur les envies, ambitions, valeurs, contraintes... de l'entrepreneur.
- Vision – Mission – Stratégie
- Passer de la vision à la stratégie
- Les compétences pour réussir : celles de l'entrepreneur, celles à trouver
- La détermination, essentielle pour réussir

Module 2 : Le projet, son contexte, son marché, son business model

Compétences attendues et objectifs pédagogiques

- Compréhension de l'importance de la prise en compte de l'environnement dans un projet de création d'entreprise + numérique
- Sait poser une proposition de valeur répondant aux besoins / problèmes de la cible
- Sait poser un business model cohérent voire innovant - Savoir le confronter auprès de ses prospects
- Sait choisir un positionnement par-rapport à la concurrence
- Sait interpréter les données d'une étude de marché pour valider l'acceptation par le marché du produit / service proposé et le chiffre d'affaires potentiel

Contenu module 2

- Le contexte dans lequel l'entreprise va se créer et se développer
 - La notion de « marché » avec la distinction entre « le marché global » (le contexte, les tendances...) et le marché futur de l'entreprise future (ses futurs clients et ses futurs concurrents)
 - La notion de « prospective » et focus sur les différentes tendances sociétales, marketing et technologiques qui peuvent influencer plus ou moins fortement les projets
- La notion de « besoins » et de « problèmes »
- La notion de cible, de segmentation
- Les notions de freins, motivations, mobiles, méthodes d'achat
- La notion de positionnement et la stratégie Océan bleu
- Le passage de l'étude de marché au chiffre d'affaires prévisionnel
- Eventuellement, pour les projets innovants : la méthode d'étude de marché Lean Start-up
- La méthode d'innovation de business model

Module 3 : La communication et le marketing

Compétences attendues et objectifs pédagogiques

- Sait comment choisir le bon prix et les bons canaux de vente. Connaît les points-clés de la définition d'une stratégie de communication et sait comment mettre en œuvre une stratégie de communication.
- Compréhension des points clés pour rédiger un business plan performant
- Compréhension des notions d'acquisition de clients. Sait comment fidéliser ses clients (notamment, grâce à l'expérience client).

Contenu module 3

- Le concept du marketing-mix avec les 5P
- Les définitions du marketing et de la communication
- L'élaboration d'une stratégie marketing
- L'élaboration d'une stratégie d'acquisition-clients
- L'élaboration d'une stratégie de fidélisation
- La notion d'expérience-clients
- La communication via le business plan

Module 4 : Les points-clés de la gestion, le prévisionnel financier, le plan de financement

Compétences attendues et objectifs pédagogiques

- Sait faire les bons choix de ressources pour son projet
- Comprend les concepts principaux issus du compte de résultat et du bilan
- Sait vérifier que son projet est viable financièrement : calculer les prix de revient et la marge, ainsi que le point mort
- Sait organiser les différents éléments pour définir un plan de financement adapté. Connaît les principales sources de financement (qui finance quoi et comment)
- Sait calculer les principaux ratios de gestion d'entreprise

Contenu module 4

- Déterminer ses besoins (pour fabriquer, vendre, communiquer...)
- Mettre le projet en chiffres : le compte de résultat prévisionnel
- La TVA
- Le seuil de rentabilité
- Le bilan
- Le plan de financement
- Les SIG

Module 5 : Les points-clés du juridique, des normes et réglementations

Compétences attendues et objectifs pédagogiques

- Compréhension des principes fiscaux, sociaux et juridiques du fonctionnement d'une entreprise
- Compréhension des éléments clés à prendre en considération pour choisir le cadre juridique, fiscal et social le plus adapté au projet et à son développement
- Compréhension des assiettes de calculs des cotisations sociales du dirigeant / des salariés, de l'IS et de l'IR
- Comprendre les principes des marques (dénomination, enseigne...) et de la protection

Contenu module 5

- les principes du fonctionnement d'une entreprise : les propriétaires, les dirigeants, le régime fiscal de l'entreprise, le régime social des dirigeants, la responsabilité des propriétaires
- Les points principaux à savoir sur l'IS et l'IR
- Les points principaux à connaître sur le régime social des dirigeants
- Les principales obligations de l'entreprise
- Les points d'alerte sur le salariat déguisé et le travail au noir
- Sensibilisation à la prévention des difficultés
- Les points d'alerte sur les marques

Module 6 : Anticiper et piloter l'activité

Compétences attendues et objectifs pédagogiques

- Savoir-faire un devis et une facture non contestable, comprendre l'intérêt des CGV. Savoir qu'il y a des normes et obligations à respecter, savoir repérer les points de vigilance (sur un bail, l'embauche, la facturation...)
- Comprendre qui seront ses futurs interlocuteurs, savoir interagir avec eux. Savoir à qui s'adresser en cas de conflit ou de difficultés
- Compréhension de l'utilité de tenir des outils de pilotage de l'activité
- Savoir repérer les indicateurs qui doivent déclencher une action (pour éviter des difficultés, pour régler un problème, ...)
- Se simplifier la vie grâce au numérique et savoir interagir avec les administrations via le web.

Contenu module 6

- Vendre : faire un devis, une facture, des CGV, un contrat de vente
- Gérer : les points-clés du droit du travail, du droit des sociétés
- Piloter : avoir les bons outils de pilotage, avoir les bons réflexes pour anticiper les difficultés
- Administrer : ses interlocuteurs, les outils pour s'organiser, les outils qui simplifient l'administration, la e-administration