

# FORMATION

## à la création / reprise d'entreprise

*L'objectif de la formation est de donner au porteur de projet une connaissance, un vocabulaire, une méthode, des techniques... pour entreprendre, afin de maximiser les chances de concrétisation de son projet puis de pérennisation de son entreprise.*

### Méthode pédagogique des sessions de formation

La formation collective alterne des phases de cours théoriques, d'exercices d'application, d'ateliers d'application pratique à son projet et d'interventions de partenaires.

Chaque stagiaire aura accès à un « dossier du participant ».

Au terme de chaque session, un tour de table et un test pratique sera mise en place afin d'évaluer le niveau d'acquisition des connaissances par les stagiaires, chaque stagiaire fera un point sur sa compréhension de la formation et sur les suites de son projet avec son formateur/chargé de mission référent.

Les horaires proposés sont les suivants : 9h00-12h30 / 13h30-17h00

### Contenu pédagogique des sessions de formation

- ENTREPRENEURIAT (2,5 jours)
- COMMERCIAL (4 jours)
- COMPTABILITE GESTION (10,5 jours)
- OBLIGATIONS JURIDIQUES, FISCALES ET SOCIALES DE L'ENTREPRISE (6,5 jours)
- BUSINESS PLAN (5 jours)
- REPRISE D'ENTREPRISE (Autoformation + Atelier)

## ENTREPRENEURIAT (2,5 jours)

THEMES	OBJECTIFS	CONTENU	DUREE
<b>Présentation globale</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Permettre au groupe de se connaître, d'identifier les interlocuteurs</li> <li>- Permettre une bonne organisation dès le démarrage du stage</li> <li>- Décrire le contexte de la création et reprise d'entreprise en France</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Présentation des sessions et organisation administrative de la formation</li> <li>- Informations générales sur la création et reprise d'entreprise</li> </ul>	1 jour
<b>Sensibilisation à l'entrepreneuriat</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Se projeter dans la peau d'un chef d'entreprise</li> <li>- Valider l'adéquation homme/projet</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Approche APCE de l'adéquation homme/projet</li> <li>- Intervention de chefs d'entreprises</li> <li>- Partage des visions des stagiaires sur le rôle et la vie des entrepreneurs</li> </ul>	
<b>Jeu d'entreprise</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Créer une dynamique de groupe</li> <li>- Introduire des notions commerciales et financières de façon ludique</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Jeu d'entreprise par équipe de 3 ou 4</li> <li>- participation orale des stagiaires sur des situations et décisions commerciales, financières, juridiques, managériales.</li> </ul>	1,5 jour

## COMMERCIAL (4 jours)

THEMES	OBJECTIFS	CONTENU	DUREE
<b>Objectifs et conduite d'une étude de marché</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Etre capable d'évaluer son marché, avec ses opportunités et ses menaces</li> <li>- Obtenir des informations permettant d'estimer son volume d'affaires prévisionnel</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Approche de l'ensemble des informations qualitatives et quantitatives que l'on peut obtenir sur le marché</li> <li>- Accompagnement dans l'exécution du plan d'étude de marché : l'étude documentaire, l'étude d'implantation, l'étude de la concurrence, l'étude des fournisseurs, l'étude de la clientèle</li> </ul>	1 jour
<b>Définir sa politique commerciale</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Prendre les décisions sur son positionnement commercial en fonction des informations collectées lors de l'étude de marché</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Le choix de ses produits et services</li> <li>- La définition des tarifs</li> <li>- Le mode de distribution</li> <li>- Les moyens de faire connaître son entreprise et vendre ses produits</li> </ul>	1 jour
<b>Technique de vente</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Savoir prendre contact</li> <li>- Savoir se présenter</li> <li>- Savoir mener un RDV commercial</li> <li>- Savoir vendre</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Présentation des fondements de la vente : les 4 phases d'un entretien de vente : l'accueil/l'investigation/l'argumentation/la concrétisation</li> </ul>	1 jour
<b>Atelier « construire son plan d'actions commerciales, réflexion sur ses outils de communication »</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Appliquer le cours à l'étude de son projet</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Travail individualisé avec l'intervenant</li> </ul>	1 jour

<b>COMPTABILITE GESTION (10,5 jours)</b>			
<b>THEMES</b>	<b>OBJECTIFS</b>	<b>CONTENU</b>	<b>DUREE</b>
<b>Arithmétique commerciale</b>  <b>Initiation à la comptabilité</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Maîtriser les calculs de base</li> <li>- Acquérir les connaissances de base adaptées à la logique financière de l'entreprise</li> <li>- Mettre en place son organisation comptable</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Règles de 3, calculs de remises (pourcentages), calculs de marge, marge moyenne pondérée, taux de marge et achat, calculs de TVA / HT/ TTC</li> <li>- Définition et logique comptable</li> <li>- Principales démarches comptables, présentation d'écritures</li> <li>- opérations comptables fréquentes pour les TPE.</li> <li>- Conseils de tenue administrative et comptable (informatisée ou non)</li> </ul>	3 jours
<b>Analyse financière</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Savoir lire et analyser un compte de résultat et un bilan et les utiliser pour prendre des décisions</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- L'étude du compte de résultat par les Soldes Intermédiaires de Gestion pour mesurer la rentabilité de l'entreprise</li> <li>- L'étude du bilan par le Fonds de Roulement, Besoin en Fonds de Roulement, Trésorerie et les ratios pour mesurer la santé financière de l'entreprise</li> </ul>	1,5 jour
<b>Plan de financement</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Savoir construire un plan de financement, similitude avec le bilan</li> <li>- Banque</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Notion de besoins et ressources</li> <li>- Calcul des nécessités d'emprunt, respect des ratios d'endettement</li> <li>- Estimation du BFR de démarrage</li> <li>- Elargissement sur 3 ans</li> <li>- Les garanties et conditions d'accès au crédit bancaire</li> </ul>	1 jour
<b>Compte de résultat et seuil de rentabilité</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Savoir construire un compte de résultat prévisionnel et calculer son seuil de rentabilité</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Produits prévisionnels</li> <li>- Détail de charges, méthodes de calcul</li> <li>- Notion de charges variables et fixes</li> </ul>	1 jour
<b>Plan de trésorerie</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Savoir construire un plan de trésorerie</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Etalement des rentrées et sorties financières sur 12 mois</li> <li>- Valider son BFR prévisionnel</li> </ul>	1 jour
<b>Initiation EXCELL</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Savoir utiliser un tableur</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Etablir un tableau de bord</li> </ul>	1 jour
<b>Atelier «Construction de ses outils prévisionnels »</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Réaliser sur informatique (tableur Excel) ou sur papier ses prévisions financières</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Application pratique à son projet d'entreprise avec le soutien d'un animateur</li> </ul>	2 jours

<b>OBLIGATIONS JURIDIQUES, FISCALES ET SOCIALES DE L'ENTREPRISE (6,5 jours)</b>			
<b>THEMES</b>	<b>OBJECTIFS</b>	<b>CONTENU</b>	<b>DUREE</b>
<b>Droit dans les TPE</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Connaître l'environnement juridique propre aux TPE</li> <li>- Maîtriser le choix de sa forme juridique</li> <li>- Connaître l'incidence sur l'entreprise du choix de son régime matrimonial</li> <li>- Comprendre les conséquences pour l'entreprise du bail proposé par le propriétaire</li> <li>- Avoir une vision globale des contrats auxquels un entrepreneur est le plus fréquemment confronté</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Les principales formes juridiques des TPE ( EI, EURL, SARL, autres...)</li> <li>- Les régimes matrimoniaux et le PACS</li> <li>- Les différents baux et notion de pas de porte et droit au bail</li> <li>- Autres aspects juridiques (les contrats commerciaux, conditions générales de ventes)</li> </ul>	1 jour
<b>Fiscalité des TPE</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Connaître l'environnement fiscal propre aux TPE</li> <li>- Maîtriser ses choix en matière de régime fiscal</li> <li>- Comprendre les conséquences sur la tenue comptable</li> <li>- Avoir une certaine autonomie pour réaliser ses déclarations de TVA</li> <li>- Etre informé des différentes taxes que l'entreprise doit supporter, comprendre les méthodes de calcul et connaître les échéances</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Catégories fiscales (BIC/BNC) et imposition des bénéficiaires (IR/IS)</li> <li>- Les régimes fiscaux : auto entreprise, micro-entreprise, réel simplifié ou normal.</li> <li>- Les principales exonérations fiscales pour les nouvelles entreprises</li> <li>- La notion de résultat comptable et fiscal</li> <li>- Comprendre le mécanisme de la TVA, les différents taux, la déclaration de TVA selon son régime fiscal.</li> <li>- Les taxes diverses (la taxe professionnelle, les taxes liées aux salariés)</li> </ul>	1,5 jour
<b>Le statut social des entrepreneurs</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Savoir si l'entrepreneur dépend du régime salarié ou des TNS</li> <li>- Comprendre les spécificités du statut social de TNS</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Comparaison du régime des salariés à celui des de non salarié</li> <li>- Notion de gérance</li> <li>- La couverture sociale pour les TNS,</li> <li>- Quelques situations spécifiques (exonération ACCRE, bi-activité, auto entreprise...)</li> <li>Le rôle du RS</li> </ul>	1 jour
<b>L'embauche de salariés et le recrutement</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Connaître les démarches et formalités liées à l'embauche de salariés</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Processus de recrutement</li> <li>- Le test d'embauche, l'EMT, les bilans de compétences, la VAE</li> <li>- La DUE, le Registre du Personnel, la visite médicale</li> <li>- Le contrat de travail (CDI, CDD, choix de l'intérim)</li> <li>- Savoir repérer les aides à l'embauche</li> <li>- Le chèque emploi TPE</li> </ul>	0,5 jour
<b>Les obligations de l'employeur en matière d'hygiène et de sécurité</b>	Connaître et respecter les principales règles d'hygiène et de sécurité dans l'entreprise	-Présentation de la réglementation	0,5 jour
<b>Les assurances de l'entreprise</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Connaître les obligations et recommandations en matière d'assurance</li> </ul>	Responsabilité Civile Professionnelle, assurance des locaux, du matériel <ul style="list-style-type: none"> <li>- Assurances des véhicules</li> <li>- Assurances décennales et biennales</li> <li>- Assurance de l'activité : perte d'exploitation...</li> </ul>	0,5 jour
<b>Respect de l'environnement et de l'entreprise</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Sensibiliser les futurs entrepreneurs au développement de l'entreprise dans le respect de l'environnement.</li> </ul>	Devenir une entreprise citoyenne et éco responsable dans son cycle de production, la gestion des déchets, la gestion de l'information et la consommation de papier, les notions d'énergies renouvelables, les déplacements.	0,5 jour
<b>Atelier</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Avoir fait le choix d'une forme juridique, et en avoir identifié les conséquences.</li> </ul>	Construire la partie juridique argumentée du dossier	1 jour

<b>BUSINESS PLAN (5 jours)</b>			
<b>THEMES</b>	<b>OBJECTIFS</b>	<b>CONTENU</b>	<b>DUREE</b>
<b>Construire son plan d'affaires</b>	- Savoir réaliser un dossier global et synthétique présentant son projet (écrit)	- Présentation d'un plan type de business plan, dont l'objet est de solliciter une aide à la création/reprise ou un emprunt	1 jour
<b>Savoir présenter son projet devant des professionnels</b>	- Savoir présenter son projet sur un temps de 10 mn à un banquier ou autre interlocuteur	- La prise de parole en public - Travail de synthèse écrite selon un plan recommandé par l'animateur - Entraînement à la présentation orale devant les autres stagiaires	1 jour
<b>Formalités d'immatriculation</b>	- Préparer son démarrage d'activité	- Préparation aux formalités d'immatriculation, identification des documents officiels de l'entreprise - Etablissement d'un rétro-planning avec les 1ères démarches à accomplir - Dépôt de marque et rôle de l'INPI	1 jour
<b>Mise en place de son organisation administrative</b>	-Préparer son organisation administrative, sa méthode de classement, les dossiers à mettre en place.	- Planifier son organisation	
<b>Jury de professionnels</b>	- S'exercer à se présenter comme un chef d'entreprise - Décider de la suite de son projet en concertation avec ces professionnels compte tenu de l'avancement du projet - Mise en relation avec le réseau RILE en fonction des besoins repérés	- Présentation devant un jury composé des professionnels d'Espace Gestion 17 et de partenaires (animateurs des Ateliers de la Création, personnes travaillant dans les services économiques des GDA/CDC, experts-comptables, avocats, banquiers etc)	1 jour
<b>Conseil pédagogique d'évaluation des stagiaires</b>	- Valider les acquis de la formation en concertation avec les intervenants et membres du jury - Réaliser les attestations de compétences à remettre à chaque stagiaire	- Synthèse des recommandations et préconisations faites durant le jury par les professionnels.	1 jour

<b>REPRISE D'ENTREPRISE en autoformation</b>			
<b>THEMES</b>	<b>OBJECTIFS</b>	<b>CONTENU</b>	<b>DUREE</b>
<b>Entrepreneuriat</b>	- Identifier les spécificités de la reprise d'entreprise	Accès à notre « espace stagiaire »	Auto formation à distance
<b>Evaluation de l'entreprise à reprendre</b>	- Savoir analyser le prix demandé par le cédant et se fixer son propre prix	Accès à notre « espace stagiaire » Dossier pratique « Espace Gestion » sur les principales méthodes de détermination de la valeur d'une entreprise non cotée : approche par les barèmes utilisés par les tribunaux ; par la Situation Nette ; notion de retour sur investissement. Prise en compte de la situation financière de l'acquéreur et des objectifs du vendeur pour bien négocier	Auto formation à distance
<b>Les actes juridiques et les conséquences fiscales de la reprise d'entreprise :</b>	- Connaître les démarches juridiques et fiscales conséquentes à l'acte de rachat d'une entreprise	Accès à notre « espace stagiaire » Dossier « Espace Gestion » sur le rachat de fonds de commerce/fonds artisanal : formalités juridiques. Rachat de parts sociales d'une SARL : formalités juridiques. L'alternative de la location gérance Approche fiscale pour l'acquéreur et le vendeur (taxe d'acquisition, droit d'enregistrement...).	Auto formation à distance