

Création d'entreprise Construire et Conduire un Projet Entrepreneurial

OBJECTIFS DE LA FORMATION



A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Savoir mesurer de l'adéquation Personne-Projet et présenter un projet entrepreneurial à des tiers
- Savoir définir l'approche marketing de son projet et définir sa stratégie commerciale
- Identifier les méthodes de communication à mener en appui des actions commerciales pour se démarquer.
- Savoir choisir la structure juridique la mieux adaptée à son projet.
- Comprendre la mécanique de construction d'un compte de résultat prévisionnel, d'un plan de financement et d'un plan de trésorerie
- Présenter son projet et en faire la promotion de manière synthétique
- Comprendre la mécanique de construction d'un compte de résultat prévisionnel, d'un plan de financement et d'un plan de trésorerie

COMPÉTENCES ACQUISES DE LA FORMATION



Savoir construire et bâtir un projet entrepreneurial, savoir développer des actions entrepreneuriales et maîtriser la méthodologie du business plan

- **Compétence 1** : Savoir évaluer l'adéquation entre son profil, sa posture, sa motivation, ses aspirations personnelles et professionnelles, ses compétences mobilisables d'une part, et son projet entrepreneurial d'autre part, en tenant compte des moyens matériels, techniques, humains et financiers disponibles et des impacts sur la sphère privée, pour valider la pertinence de concrétiser le projet et son calibrage
- **Compétence 2** : Savoir Détecter des opportunités potentielles de création ou de reprise d'entreprise en lien avec son projet, ses cibles clients et l'offre de produit ou service envisagées, ses concurrents à partir d'une collecte d'informations et de données (recherche documentaire et enquête terrain) afin de configurer les différents éléments constitutifs et étapes de son étude de marché
- **Compétence 3** : Savoir Rechercher les textes légaux et réglementaires susceptibles d'encadrer l'activité envisagée, en mobilisant les sources officielles adaptées, pour garantir la capacité légale de réaliser effectivement cette activité
- **Compétence 4** : Savoir mettre en œuvre une méthodologie d'élaboration de stratégie marketing et commerciale d'un projet entrepreneurial et de déclinaison en plan d'actions opérationnel, en tenant compte de la cible client, l'offre produit et la zone de chalandise envisagés, pour estimer les moyens commerciaux à mobiliser (Modes de prospection, promotion, distribution), pour sécuriser la réussite de la stratégie
- **Compétence 5** : Savoir Identifier les outils de communication (médias et réseaux sociaux) nécessaires à la construction de l'identité visuelle d'un projet entrepreneurial afin de sélectionner les supports (impression papier - Print et/ou digitaux) les plus adaptés à ce projet

POUR QUI?

Toute personne ayant un projet de création et qui souhaite améliorer ses compétences et maîtriser la méthodologie entrepreneuriale

PRÉREQUIS

- Parler, lire et écrire le français
- Calculer les 4 opérations de base en mathématique
- Utiliser couramment les outils bureautiques
- Disposer d'un ordinateur portable

NOMBRE DE PARTICIPANTS

8 maximum.

Afin de favoriser l'interactivité, permettre à chacun d'aborder ses problématiques personnelles et bénéficier de réponses adaptées

DURÉE DE LA PRESTATION

10 jours + Accès au Bureau virtuel pendant 6 mois

DATES

Disponibles sur bge-cotedazur.fr



BGE ECOLE DE L'ENTREPRENEURIAT
234 BOULEVARD DU MERCANTOUR
06200 NICE

FORMATEURS

Valérie PELLEGRINI
Journaliste-Chef d'entreprise -
Organisation d'événementiels,
Web Média, Community Manager et
Consultante en communication

Anne MONTUORI
Responsable pédagogique et de
formation BGE COTE D'AZUR

Rémi BIONDI
Consultant / Formateur BGE COTE D'AZUR

- **Compétence 6 :** Savoir rédiger des messages de communication adaptés aux cibles, pour les diffuser grâce aux différents outils de communication sélectionnés et toucher la clientèle visée
- **Compétence 7 :** Savoir mettre en œuvre un outil de budgétisation prévisionnelle - plan de financement, compte de résultats en intégrant l'ensemble des éléments constitutifs d'un prévisionnel financier (coûts, revenus, besoins et sources de financement internes et externes, besoins d'investissement), pour identifier les éléments contribuant à l'équilibre et à la rentabilité d'un projet entrepreneurial
- **Compétence 8 :** Savoir analyser les impacts des choix juridiques et fiscaux relatifs aux formes d'entreprise, statuts et responsabilités du dirigeant, en fonction de l'ensemble des données relatives au projet et des contraintes et ambitions de l'entrepreneur, afin de choisir le statut le plus adapté au projet entrepreneurial
- **Compétence 9 :** Savoir planifier l'ensemble des démarches et formalités administratives nécessaires à la création ou à la reprise d'une entreprise, pour préparer le dépôt des statuts de l'entreprise
- **Compétence 10 :** Savoir présenter à l'orale son projet entrepreneurial sur une durée 10 minutes

ACCESSIBILITÉ

Locaux accessibles aux personnes à mobilité réduite. Toutes les mesures concernant les gestes barrières et le respect des consignes gouvernementales sont mises en œuvre au sein de notre centre de formation



PROGRAMME

Module 1

ADÉQUATION PERSONNE-PROJET ET FORMALISATION DU PROJET

Projet professionnel et projet de vie : objectifs personnels et professionnels, contraintes de vie et contraintes inhérentes à l'activité et au contexte personne, potentiel propre, conditions de réussite, valeurs à retrouver dans son projet.

- Les missions, fonctions et compétences d'un chef d'entreprise.
- Evaluation de ses forces et de ses points à améliorer, élaboration d'un plan d'amélioration des compétences
- Description de son projet : points forts et faiblesses
- Etapes de construction de projet entrepreneurial
- Élaboration du plan d'actions d'un projet
- Méthodologie de rédaction d'un Business plan
- Argumentation devant un jury
- Technique de présentation orale d'un Business plan

Module 3

COMMUNICATION

Définition des objectifs, des grands principes et des missions de la communication

- L'utilité de la communication
- La démarche de communication
- Les bases de la communication : enjeux et acteurs
- La cible et le message

Module 2

APPROCHE MARKETING ET STRATÉGIE COMMERCIALE

- Notion de marché
- Les outils de l'étude de marché : sources documentaires, études sur le secteur d'activité, outil de diagnostic d'implantation locale
- Etude de la concurrence : offre, zone de chalandise, prix, communication, spécificités, points forts et leurs points faibles, objectifs, stratégies adoptées pour atteindre leur position d'aujourd'hui
- Confrères, fournisseurs et prescripteurs
- La réglementation de l'activité, les us et coutumes de la profession
- Analyse des besoins de la clientèle et l'identification de cibles
- Définition du positionnement de l'entreprise
- Segmentation du marché
- Stratégie marketing ou marketing Mix : les 4 P (Product - Price - Place - Promotion)
- Stratégie commerciale : Modes de prospection, promotion et distribution ; Calcul du prix de vente à partir des résultats de l'étude de la concurrence
- Évaluation du chiffre d'affaires prévisionnel : Évaluation du potentiel d'activité pour la 1ère année d'activité
- Recherche de données économiques pour réaliser un budget prévisionnel.

Définition des objectifs, des grands principes et des missions de la communication

- L'utilité de la communication
- La démarche de communication
- Les bases de la communication : enjeux et acteurs
- La cible et le message

Les bases de l'identité visuelle

- Logo, couleurs, police, charte graphique.
- Différents moyens de créer son logo

Les outils de communication

- Inventaire des plus courants, leurs avantages et inconvénients,
- Le support de communication écrite : contenant/contenu, papier/numérique
- Les supports de communication web : les outils et les principaux réseaux sociaux
- Caractéristiques des différents supports : plaquette institutionnelle, dépliant, journal interne, livret d'accueil, site web, intranet, blog...
- Conseils pratiques pour élaborer des outils pertinents

Présentation de l'activité et structuration de son message

- Élaboration et rédaction des messages convaincants et structurés
- Techniques d'écriture spécifiques à chaque support et à chaque public
- Hiérarchisation et articulation les idées en fonction des supports
- La communication web

Module

5

FINANCE / COMPTES PRÉVISIONNELS

Le Plan de financement

- Les besoins matériels et immatériels
- Le coût de dépréciation des biens
- Les différentes ressources possibles
- Le coût du financement
- Notion du BFR et de FRNG
- Le Plan de Financement initial
- Le Plan de Financement à trois ans

Le Chiffre d'affaires prévisionnel

- Les paniers moyens
- Le calcul du prix unitaire moyen d'un produit
- La saisonnalité de l'activité

Le Compte de résultat prévisionnel

Module

4

ENVIRONNEMENT JURIDIQUE, FISCAL, SOCIAL

Le choix du statut juridique

- Diagnostic de la situation
- Conséquences du régime matrimonial sur la création d'entreprise.
- Différents statuts juridiques et les responsabilités inhérentes : SARL, EURL, entreprise individuelle, SAS, autoentrepreneur

La fiscalité des entreprises et des entrepreneurs

- Régimes d'impositions : micro, réel (BIC, BNC)
- Différents types d'impôt : impôt sur le revenu, impôt sur les sociétés
- CET : CFE + CVAE
- TVA
- Autres taxes et les exonérations fiscales

Le volet social et démarches à réaliser

- Des chefs d'entreprise
- Les cotisations sociales
- Les régimes de protection sociale des chefs d'entreprise
- Les régimes de protection sociale des salariés
- Embauche de salariés : contrats de travail, les aides, les obligations légales, les documents obligatoires
- La fiche de paie et les cotisations sociales des salariés

Le Centre de Formalités des Entreprises

- Les formalités des entreprises individuelles
- Les formalités des sociétés

Les autres aspects juridiques

- Connaître les différents types de baux : commercial, précaire
- Connaître les différents types de contrat d'assurances

- Le chiffre d'affaires sur 3 années
- Les charges induites par le projet et le volume d'activité
- Les cotisations sociales en fonction du niveau de rémunération et du statut social
- Les impôts en fonction des options fiscales choisies
- La Capacité d'Autofinancement du projet

Le Plan de trésorerie

- Encaissements et décaissements
 - Le solde mensuel et le solde cumulé
 - L'anticipation et la gestion des difficultés de trésorerie
- La marge – Le taux de marge

Le Seuil de rentabilité

- Les coûts fixes
- Les coûts variables
- La marge – Le taux de marge

Globalement 100 % de satisfaits
Plus de 94 % des participants très satisfaits
Taux de certification +87%



Obtenir une certification dans la construction et la conduite de son projet entrepreneurial
Ce stage certifie des compétences valorisables sur un CV (employabilité) en cas de recherche d'emploi



Connectez-vous à l'application « MonCompteFormation » - recherchez Association pour le conseil des entrepreneurs créateurs - Sélectionnez la formation

Tarif : 1500 €

Pour toute information complémentaire, contactez-nous !

☎ 04 93 89 45 65 ✉ contact@bge-cotedazur.fr