

## FORMATION A LA CREATION OU REPRISE D'ENTREPRISE

### PUBLIC

**Porteurs de projets réels** à court et moyen terme de création ou reprise d'entreprise

### OBJECTIFS

- ↵ Aider le porteur de projet à évaluer sa capacité à entreprendre dans l'activité envisagée,
- ↵ Présenter la méthodologie nécessaire pour une bonne mise en œuvre de son projet,
- ↵ Mettre le porteur de projet dans une approche réaliste du marché visé et lui permettre de mesurer la faisabilité de son projet,
- ↵ Apporter les connaissances de base indispensables en matière de gestion,
- ↵ Donner plus d'atouts au porteur de projet pour réussir la création ou la reprise d'entreprise.

### MODALITES D'ORGANISATION

- ↵ **Dates** : Dix sessions annuelles.
- ↵ **Durée** : 5 jours de formation plus un module complémentaire d'une demi-journée
- ↵ **Lieu** : Chambre de Commerce et d'Industrie du Tarn, sites d'Albi et de Castres.
- ↵ **Horaires** : 8 h 30 - 12 h 00 / 13 h 30 - 17 h 00

### PROGRAMME

- ↵ Adéquation homme / projet - Etapes et planification des actions (1/2 journée),
- ↵ Démarche marketing et stratégie commerciale (1/2 jour),
- ↵ Etude de cas gestion commerciale et/ou financière (1 jour),
- ↵ Bases de la gestion comptable et financière (1 jour),
- ↵ Choix de la forme juridique et ses conséquences sur le plan fiscal et social, les besoins en assurance (1 jour),
- ↵ L'environnement réglementaire de l'entreprise (1/2 journée),
- ↵ Développement et suivi de l'activité (1/2 journée).

### MODULE COMPLEMENTAIRE sur inscription

- ↵ Le passeport numérique et le certificat numérique (1/2 journée).

### INTERVENANTS

- ↵ Conseillers des Chambres de Commerce et d'Industrie du Tarn
- ↵ Professionnels de l'entreprise : Expert-comptable, Assureur (CDIA), Banquier (FBF)
- ↵ Régime Social des Indépendants

### CONTACTS

**CCI Info plus : 05 67 46 60 06**

### COUT

- ↵ Le tarif de la formation est de 150 € par personne.  
L'action bénéficie du soutien financier de l'Union Européenne et de la CCI du Tarn. L'Europe s'engage en Midi-Pyrénées avec le Fonds Social Européen.

# CONTENU DE LA FORMATION

## L'adéquation de l'homme et de son projet Méthodologie de Création / reprise

*1/2 journée*

### **1 - OBJECTIFS :**

- ↗ Découvrir les aptitudes et les compétences nécessaires au chef d'entreprise,
- ↗ Acquérir les éléments de base de la méthodologie pour la création et la reprise d'entreprise,
- ↗ Connaître les services de la Chambre de Commerce et d'Industrie.

### **2 - PROGRAMME :**

#### **I - ACCUEIL DES STAGIAIRES, TOUR DE TABLE ET PRESENTATION DES PROJETS.**

#### **II - ADEQUATION HOMME / PROJET :**

- ↗ La cohérence entre l'expérience professionnelle et personnelle du bénéficiaire, ses compétences et connaissances acquises et ses motivations à finaliser le projet
- ↗ Les qualités nécessaires au chef d'entreprise
- ↗ Les fonctions de l'entreprise et le rôle du chef d'entreprise

#### **III - METHODOLOGIE DE CREATION OU REPRISE D'ENTREPRISE :**

- ↗ Le parcours du créateur ou du repreneur : les différents aspects à examiner,
- ↗ La planification des différentes étapes à la création ou la reprise d'entreprise.
- ↗ Les spécificités de la démarche de reprise d'entreprise.

### **3 - MOYENS :**

- ↗ Test d'évaluation des compétences entrepreneuriales,
- ↗ Diaporama,
- ↗ Support documentaire.

### **4 - FORMATEUR :**

- ↗ Conseiller d'entreprise de la CCI

**LA DEMARCHE COMMERCIALE :**  
**DE L'ETUDE DE MARCHE A LA STRATEGIE COMMERCIALE**  
*1/2 journée*

**1 - OBJECTIFS :**

- ↗ Identifier et établir les données de base nécessaires pour s'insérer dans un marché :
  - définir précisément le marché auquel l'entreprise s'adressera
  - vérifier l'opportunité du projet au regard du marché visé
  - montrer en quoi et dans quelles conditions le projet s'inscrit dans une réalité économique à l'échelle du territoire visé
- ↗ Construire un positionnement commercial pertinent au regard du marché
- ↗ Définir une stratégie commerciale adéquate

**2 - PROGRAMME :**

**I – L'ETUDE DE MARCHE :**

- ↗ Définition et délimitation du produit ou service
- ↗ Analyse des tendances du marché visé
- ↗ Analyse de la demande et de la concurrence
- ↗ Délimitation de la zone de chalandise et analyse de son potentiel

**II – LE POSITIONNEMENT ET LA STRATEGIE COMMERCIALE**

- ↗ Le positionnement du produit,
- ↗ La stratégie commerciale et de communication

**3 - MOYENS :**

- ↗ Supports documentaires,
- ↗ Diaporama.

**4 - FORMATEUR :**

- ↗ Conseiller d'entreprise de la CCI

**LE CHIFFRAGE DU PROJET  
LES BASES DE LA GESTION  
2 jours**

**1 - OBJECTIFS :**

- ↗ Quantifier et chiffrer les choix et la stratégie d'entreprise
- ↗ Faire acquérir les éléments indispensables pour l'élaboration d'un projet rentable
- ↗ Vérifier la viabilité de l'entreprise projetée et ses chances de survie

**2 - PROGRAMME :**

**I - LES ELEMENTS DU PRIX DE VENTE :**

- ↗ Calcul du prix d'achat au prix de vente.
- ↗ Calcul de la marge commerciale

**II - LA RENTABILITE :**

- ↗ Les charges de l'entreprise,
- ↗ Le compte de résultat,
- ↗ Le seuil de rentabilité.

**III - L'EQUILIBRE FINANCIER :**

- ↗ Le plan de financement,
- ↗ Le fonds de roulement,
- ↗ Le besoin en fonds de roulement.

**IV - LA TRESORERIE :**

- ↗ Les encaissements,
- ↗ Les décaissements.

**V - LE SUIVI DU DEVELOPPEMENT DE L'ACTIVITE :**

- ↗ Les alertes à surveiller,
- ↗ Les outils de suivi et tableaux de bord à mettre en place.

**3 - MOYENS :**

- ↗ Documents techniques,
- ↗ Supports d'exercices,
- ↗ Etude de cas création,
- ↗ Diaporama.

**4 - FORMATEUR :**

- ↗ Conseiller d'entreprise de la CCI
- ↗ Expert-comptable

**LA STRUCTURE JURIDIQUE, SOCIALE ET  
FISCALE DE L'ENTREPRISE**  
*1 jour*

**1 - OBJECTIFS :**

- ↵ Identifier ses attentes et les critères de choix d'une forme juridique,
- ↵ Rechercher la forme juridique la mieux adaptée au projet et connaître les différentes solutions et conséquences.
- ↵ Comprendre les enjeux de la protection sociale du dirigeant
- ↵ Comprendre les différents types d'assurance (obligatoires – indispensables et complémentaires)

**2 - PROGRAMME :**

**I - LES CRITERES DE CHOIX D'UNE FORME JURIDIQUE**

**II - LES PRINCIPALES FORMES JURIDIQUES**

- ↵ Entreprise individuelle et auto-entrepreneur,
- ↵ Les différentes sociétés : EURL, SARL...

**III - LE STATUT FISCAL :**

- ↵ Les impositions,
- ↵ Les obligations fiscales.

**V - LE STATUT SOCIAL :**

- ↵ Le dirigeant salarié,
- ↵ Le travailleur indépendant,
- ↵ Présentation du rôle du RSI (Régime Social des Indépendants) et de l'URSSAF.

**VI – ASSURER L'ENTREPRISE :**

- ↵ Les assurances de personnes,
- ↵ Les assurances de biens,
- ↵ Les assurances d'activité.

**3 - Moyens :**

- ↵ Documents techniques
- ↵ Diaporama.

**4 - Formateurs :**

- ↵ Conseiller d'entreprise de la CCI
- ↵ Intervenant du Régime Social des Indépendants (RSI)
- ↵ Intervenant du Centre de Documentation et d'Information des Assurances (CDIA)

## **LOCAUX, MOYENS HUMAINS ET MATERIELS – REGLEMENTATION** *1/2 journée*

### **1 - OBJECTIFS :**

- ↪ Déterminer quels seront les moyens (locaux – aménagement – ressources humaines – matériel) dont le porteur de projet aura besoin pour créer son entreprise et les chiffrer.
- ↪ Mieux appréhender l'environnement réglementaire de l'entreprise.

### **2 - PROGRAMME :**

#### **I – L'ENVIRONNEMENT REGLEMENTAIRE DE L'ENTREPRISE :**

- ↪ Les contrats commerciaux :
  - Bail commercial, Bail de courte durée, Bail professionnel
  - Contrats de franchise
- ↪ La réglementation liée aux Etablissements recevant du public, à la sécurité
- ↪ La réglementation des activités et réglementations spécifiques
- ↪ Les prix et les conditions de vente

#### **II – LES MOYENS MIS EN PLACE :**

- ↪ Les moyens humains : choix des personnes clés utilisées à l'activité – importance du management d'équipe pour créer implication et motivation – détermination des « personnes clés » et comment pallier les défaillances
- ↪ Les moyens matériels et aménagement nécessaires à l'activité

### **3 - Moyens :**

- ↪ Documents techniques et diaporama.

### **4 - Formateurs :**

- ↪ Conseiller d'entreprise de la CCI

# **FINANCEMENT DU PROJET ET FORMALITES A ACCOMPLIR POUR S'INSTALLER**

*1/2 journée*

## **1 - OBJECTIFS :**

- ↵ Finaliser le bouclage financier de l'activité
- ↵ Mobiliser des aides à la création / reprise d'entreprise
- ↵ Repérer les étapes clés de la création / reprise d'entreprise en fonction de la nature de l'activité et la forme juridique

## **2 - PROGRAMME :**

### **I - LE FINANCEMENT DU DEMARRAGE :**

- ↵ Le prêt bancaire
- ↵ Les apports en fonds propres
- ↵ Les garanties personnelles
- ↵ Les outils bancaires

### **II – LES AIDES A LA CREATION REPRISSE D'ENTREPRISE :**

- ↵ Les exonérations sociales et fiscales
- ↵ Les financements de haut de bilan
- ↵ Autres aides mobilisables

### **III – LES FORMALITES D'INSTALLATION :**

- ↵ Les formalités avant l'immatriculation
- ↵ Les formalités d'immatriculation : formalités en ligne – formalités physiques

## **3 - Moyens :**

- ↵ Documents techniques
- ↵ Diaporama.

## **4 - Formateurs :**

- ↵ Conseiller d'entreprise de la CCI
- ↵ Intervenant de la Fédération Bancaire Française

**- MODULE COMPLEMENTAIRE -**

**ECONOMIE NUMERIQUE**

*½ journée*

**1 - OBJECTIFS :**

- ↻ Initier les porteurs de projets aux nouveaux usages des TIC (les technologies de l'information et de la communication),
- ↻ Comprendre comment utiliser au mieux les technologies numériques de la création à l'exploitation de l'entreprise,

**2 - PROGRAMME :**

**I - CREATION DE SITE WEB - Comment bien gérer son projet ?**

Ce module aborde la mise en place de bonnes pratiques, de la planification au pilotage en passant par toutes les étapes du suivi, ainsi que des pièges à éviter.

**Sujets abordés :**

- Internet en quelques chiffres
- Définition d'un site web efficace
- Les étapes clés d'un projet web
- La stratégie en ligne et ligne éditoriale
- Le benchmarking
- Le cahier des charges
- Les rapports aux prestataires
- Les pièges à éviter

**II - LES RESEAUX SOCIAUX - Une opportunité pour améliorer sa communication ?**

Ce module traite des éléments à prendre en compte pour mettre en place une stratégie efficace sur les réseaux sociaux ainsi qu'un panorama des réseaux sociaux les plus utilisés.

**Sujets abordés :**

- Les réseaux sociaux en chiffres
- Objectifs et usages
- La e-réputation
- Focus sur les réseaux sociaux (Facebook, Twitter, Google +, Tripadvisor, YouTube, Flickr, Foursquare)
- Focus sur les outils de curation (Pinterest, Scoop It)
- Focus sur les réseaux sociaux professionnels (Viadéo, LinkedIn)
- Les rapports aux prestataires
- Les pièges à éviter

**3 - Moyens :**

- ↻ Documents techniques,
- ↻ Diaporama.

**4 - Formateur :**

- ↻ Conseiller d'entreprise de la CCI