

5 JOURS POUR ENTREPRENDRE



En partenariat avec

CCI Formation
 CCI VOSGES

**5 jours pour
Entreprendre**
 CCI FRANCE


ACORIS
mutuelles

5 JOURS POUR ENTREPRENDRE

Vous avez une idée ou un projet de création ou de reprise d'entreprise et vous voulez acquérir les compétences essentielles pour réussir ?

Suivez le **stage certifiant** « 5 JOURS POUR ENTREPRENDRE », une formation pluridisciplinaire, délivrée par des professionnels et conduisant à l'obtention d'un certificat de compétences reconnu par les partenaires financiers.



OBJECTIFS

- A l'issue de l'action, le porteur de projet aura acquis les compétences pour :
 - » concevoir et modéliser un projet de création d'entreprise,
 - » définir les éléments clés du pilotage et de la gestion de l'entreprise créée.
- A la fin de la formation, les porteurs de projet sont en capacité de créer une entreprise. Toutefois, cette formation peut aussi servir à lui faire prendre conscience que son projet entrepreneurial ne peut aboutir. Pour autant, les compétences acquises pourront lui être utiles pour d'autres projets.



PUBLICS

- **Toute personne envisageant de créer ou de reprendre une entreprise, quel que soit l'état d'avancement de son projet, quel que soit son secteur d'activité.**

Artisan : depuis l'arrêté ministériel du 30 mars 2017, la formation « 5 jours pour entreprendre » vous fait bénéficier de la dispense du stage de préparation à l'installation prévue par la loi.



PRÉREQUIS

- Être déterminé à entreprendre ➡ à valider avec l'outil en ligne <http://business-builder.cci.fr>
- Avoir une idée formalisée, cohérente avec soi-même ➡ à valider avec l'outil en ligne <http://businessbuilder.cci.fr>
- Savoir lire, écrire, compter, connaître les règles de calcul de base (calculer un pourcentage, faire une règle de trois, ...)



CONTENU

1/ DE L'IDÉE AU BUSINESS MODEL VALIDÉ

DOMAINE DE COMPÉTENCE

En analysant son secteur d'activité, les acteurs en place, les tendances du secteur, élaborer la stratégie générale de la future entreprise et en déduire un modèle économique (« Business Model ») cohérent, adapté à ses ambitions, intelligible par tous les partenaires du projet et validé sur le terrain.

COMPÉTENCES :

- En tenant compte des motivations, valeurs, ressources, objectifs et ambitions, trouver une idée de création d'entreprise adaptée
- Avoir une vision entrepreneuriale en plus d'un projet, une stratégie générale, une capacité à anticiper et donc d'être en veille
- Reconnaître ses compétences et savoir s'entourer des bonnes personnes pour réussir
- Prendre en compte l'environnement et le contexte dans un projet de création d'entreprise
- Définir un business model cohérent voire innovant
- Choisir un positionnement en tenant compte de la concurrence
- 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

THÈMES TRAITÉS :

- L'idée et l'équipe
 - » Rechercher, imaginer et définir des opportunités en accord avec ses propres motivations et valeurs.
 - » Identifier l'équipe adaptée au projet
 - » Travailler avec les autres, se faire accompagner, faire partie de réseaux, être en veille pour anticiper
- L'analyse du contexte, de son environnement
 - » Connaître le contexte de son secteur d'activité et ses tendances, l'environnement actuel et futur, les différents acteurs et son périmètre d'action
- L'élaboration de la stratégie générale
 - » Définir la nature du projet et la vision entrepreneuriale qui l'accompagne
- La définition d'un business model validé, cohérent par rapport aux objectifs
 - » Concevoir une proposition de valeur en cohérence avec les besoins des clients
 - » Concevoir un business model adapté
 - » Valider les hypothèses du business model sur le terrain
- La concurrence
 - » Analyser la concurrence existante (directe et indirecte), dormante et potentielle
- L'évaluation des ventes prévisionnelles du projet

2/ LA STRATÉGIE MARKETING ET COMMERCIALE

DOMAINE DE COMPÉTENCE

En tenant compte de la stratégie générale définie, élaborer le marketing-mix à mettre en oeuvre de façon à réaliser le business model choisi. Savoir présenter le projet.

COMPÉTENCES :

- Choisir une stratégie marketing en fonction des objectifs de la stratégie générale
- Définir la stratégie commerciale pour acquérir des clients et la stratégie de fidélisation pour les garder

- Rédiger un business plan compréhensible pour tous les partenaires

THÈMES TRAITÉS :

- La politique d'offre
- La politique de prix
- La stratégie commerciale et de communication
- La stratégie de distribution
- Le business plan

3/ LA STRATÉGIE FINANCIÈRE

DOMAINE DE COMPÉTENCE

En cohérence avec la stratégie générale, faire les bons choix de ressources pour le projet (RH, charges, investissements) et leurs montants et identifier les sources de financement les plus adaptées aux besoins.

COMPÉTENCES :

- Evaluer les besoins (RH, charges, investissements) pour mettre en place chacune des stratégies opérationnelles et donc le projet financier
- Comprendre les concepts principaux issus du compte de résultat et du bilan
- Calculer les principaux ratios de gestion d'entreprise

- Valider la viabilité financière du projet (prix de revient, marge, point mort)
- Définir un plan de financement adapté en tenant compte des besoins du projet

THÈMES TRAITÉS :

- Les besoins financiers du projet (investissements, charges, fonds de roulement) et les choix à arbitrer par le porteur de projet (achat, location / neuf, occasion...)
- Les grandes masses et les grands principes financiers
- Les ratios essentiels à la gestion d'entreprise
- La viabilité financière du projet
- Le plan de financement



CONTENU

4/ LA STRATÉGIE JURIDIQUE, FISCALE, SOCIALE

DOMAINE DE COMPÉTENCE

En cohérence avec la stratégie générale, définir la structure juridique, fiscale et sociale la plus adaptée.

COMPÉTENCES :

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

- Comprendre les principes des marques (dénomination, enseigne...) et de la protection (INPI...)

THÈMES TRAITÉS :

- Les principes juridiques de fonctionnement d'une entreprise
- Les grands principes des régimes fiscaux et sociaux
- Le choix de la forme juridique, du régime fiscal et du statut social
- Noms et marques

5/ LES INDICATEURS DE PILOTAGE

DOMAINE DE COMPÉTENCE

En tenant compte des stratégies opérationnelles définies, mettre en place les indicateurs de pilotage de l'entreprise les plus pertinents pour assurer le lancement de l'entreprise dans de bonnes conditions.

COMPÉTENCES :

- Comprendre l'utilité de tenir des outils de pilotage de l'activité
- 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
- 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 les futurs interlocuteurs, savoir interagir avec eux. Savoir à qui s'adresser en cas de conflit ou de difficultés

THÈMES TRAITÉS :

- Les documents de relations contractuelles (contrats de vente, conditions générales, ...) et les principales obligations de ces documents
- Les interlocuteurs de l'entrepreneur (Sécurité Sociale des Indépendants, Impôts, Urssaf, ...)
- Les indicateurs et tableaux de bord, quantitatifs et qualitatifs
- Les bons réflexes, repérer les clignotants qui doivent faire réagir
- L'utilisation du numérique pour gérer son entreprise



INTERVENANTS

- Des conseillers création/reprise d'entreprise de la CCI
- Des experts techniques (avocat, notaire, expert-comptable, ...)



LIVRABLES

- Des méthodes pour réaliser toutes les étapes d'une création d'entreprise
- Une certification de compétences reconnue par l'Etat, gage de professionnalisme de votre démarche et qui facilite l'accès aux financements
- Un réseau (les autres stagiaires, les professionnels intervenant à la formation)
- Une facilitation pour accéder aux financements



TARIFS

- Salarié/Chef d'Entreprise : 540€
- Demandeur d'Emploi/Étudiant/Particulier : 250 €
- En fonction de votre situation, financement possible dans le cadre du CPF (Compte Personnel de Formation : www.moncompteformation.gouv.fr)



MÉTHODES ET SUPPORTS - MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Formation collective en présentiel
 - » En présentiel, la formation portera essentiellement sur des mises en pratique. Il est donc très fortement recommandé de vous familiariser avec les différents sujets travaillés en formation avant la session.
 - » Pour un travail à distance préalable à la formation, vous pouvez créer votre compte sur business-builder.cci.fr et commencer à lire le guide de la création (<https://business-builder.cci.fr/guide-creation>) et à travailler sur votre projet.
- Evaluation des compétences acquises par un quizz en ligne



LIEU, DUREE ET HORAIRES

- Epinal *, 5 jours – 35 heures, de 9h à 12h30 et de 13h30 à 17h00 (Dates des sessions disponibles sur le bulletin d'inscription)

Pour vous inscrire, retournez-nous le bulletin d'inscription joint à cette brochure

*L'adresse exacte vous sera communiquée lors de l'envoi de la convocation