

Accompagnement à la création / reprise d'entreprise

PROGRAMME DE FORMATION

CREER, REPENDRE ET GERER UNE ENTREPRISE

Vous souhaitez créer ou reprendre une entreprise et vous voulez mettre toutes les chances de votre côté pour réussir votre projet ?

Suivez la formation « créer, reprendre et gérer une entreprise » et maîtrisez tous les paramètres liés à la création-reprise d'entreprise.

PUBLIC

Demandeur(se) d'emploi, salarié(es) ayant un projet de création-reprise d'entreprise quel que soit l'état d'avancement du projet

DUREE

5 jours = 35 heures
Présentiel :
Du lundi au jeudi : 8h30 -12h30 / 13h30-17h30
Les vendredis : 8h30 - 11h30

MODALITÉS D'ACCÈS

- Participer à la Réunion d'Information Collective (gratuit)

- Échanger avec un conseiller au cours d'un rendez-vous sur votre projet entrepreneurial, les modalités d'inscription, les délais d'accès et de prise en charge financière

PREREQUIS

Savoir lire et écrire le français
Savoir effectuer des opérations mathématiques de base
Savoir utiliser un ordinateur,
Word et Excel
Être disponible et prêt à s'investir pleinement pendant la formation
Être équipé d'un ordinateur et d'une bonne connexion internet si formation à distance

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Nos locaux sont PMR. N'hésitez pas à nous contacter par mail : ra.formatiioncontact@gmail.com

METHODES PEDAGOGIQUES ET OUTILS

- Entretiens conseils individuels / - Échange avec le formateur
- Appui à la rédaction du business plan
- Mise en contact avec des experts
- QCM + exercices de calculs et de questions rédigées
- Guide pratique
- Exercices pratiques
- Mise en situation
- Ressources documentaires / Outils pratiques

ENCADREMENT

La formation sera assurée par l'équipe pédagogique de RA Formation, dont les membres sont tous dotés d'une expérience professionnelle significative avant d'intégrer nos effectifs.

EVALUATION

Entrée en formation : test de positionnement
En cours de formation : tests en fin de chaque module, QCM
A l'issue de la formation : Test, QCM, exercices rédigés.

SUIVI :

Chaque participant signera par demi-journée une feuille d'émargement, également signée par le formateur.

ACCES AU CENTRE DE FORMATION

Les lignes de transport suivantes ont des itinéraires qui passent près de Rue Baraban
Bus: [27](#), [C16](#), [C3](#)
Métro: [B](#) Tram: [T1](#) [T3](#)
La gare de la Part-Dieu : [Trains TER, TGV](#)

LIEU DE FORMATION :

55, rue Baraban
69003 Lyon
Accès PMR

CONTENU DE LA FORMATION

Compétences nécessaires au chef d'entreprise : connaître ses compétences, ses soft skills.

1 - Les principaux statuts juridiques 4H = 0,5 j :

- I - Présentation et comparaison des avantages et inconvénients de microentreprises, EURL / SARL, SASU / SAS, SNC, SA
- II - Différentes formes d'apports
- III - Régime fiscal de l'entreprise (IS / IRPP) : comprendre et comparer
- IV - Régime social de l'entreprise et de l'entrepreneur : SSI, TNS, Assimilé salarié
- V - Quelles sont les cotisations ?
- VI - Connaître et respecter le calendrier des déclarations (URSSAF : concerne le micro-entrepreneur)
- VII - Créer une entreprise en tant que demandeur d'emploi
- VIII - Sources de financement : aides à la création, prêts et garanties, accompagnements

2 - Le centre des formalités des entreprises (CFE) ou Chambre des métiers (CMA) 4H = 0,5j

- I - Activité réglementée ?
- II - Domiciliation de l'entreprise et le bail
- III - Nom de l'entreprise : principe de protection des marques
- IV - Les statuts de la société, la publication légale
- V - Immatriculation : en ligne ou en format papier
- VI - L'INSSEE, SIREN, SIRET, APE
- VII - La reprise d'entreprise : outils, avantages, inconvénients

3 - Gestion prévisionnelle et financière 20H = 2,5 j :

- I - Comprendre la TVA sur les ventes et les achats
- II - Compte de résultat : distinguer les résultats d'exploitation, financier et exceptionnel. SIG
- III - Comprendre et lire le bilan. Déterminer les BFR, Valeur Ajoutée, EBE, CAF
- IV - Plan de financement, plan de trésorerie
- V - Déterminer le chiffre d'affaires, les coûts prévisionnels (fixes et variables)
- VI - Calcul de la marge
- VII - Seuil de rentabilité (point mort)

4 - Construire un business plan 4H = 0,5j

- I - Définition du Business plan
- II - Étude de marché (produits/prestations, les clients, concurrence, étapes, sources d'information)
- II - Business model : conception selon le modèle CANVAS
- III - Conception de la partie économique d'un business plan (bilan financier prévisionnel)

5 - La communication et le marketing 4H = 0,5j

- I - Définitions : stratégie marketing et stratégie de communication
- II - Plan d'action commercial (PAC)
- III - Outils classiques du marketing : prospection, acquisition et gestion client, fidélisation, outils et techniques de vente
- IV - Outils digitaux du marketing : site internet, réseaux sociaux, CRM
- V - Gestion de l'image de marque : salariés, avis clientèle, réclamations

6 - Anticiper et piloter l'activité 4H = 0,5j

- I - Documents commerciaux : devis, commande, facture, CGV.
- II - Normes et obligations : assurances, obligations sociales et fiscales
- III - Interlocuteurs de l'entrepreneur
- IV - Pilotage de l'activité : tableau de bord, outils
- V - Anticiper et gérer les contestations avec ses clients et fournisseurs

COMPETENCES VISEES

- Élaborer l'étude prévisionnelle de son projet en étudiant les statuts juridiques, en recherchant des aides à la création d'entreprise, en identifiant ses ressources et les points clés de la faisabilité de son projet (faisabilité commerciale, opérationnelle et financière), afin d'assurer un démarrage efficace de l'entreprise.
- Mettre en place l'organisation administrative de son entreprise en identifiant les différentes activités à réaliser afin de concevoir son planning et d'adapter son fonctionnement.
- Assurer la gestion de l'activité au niveau comptable, financier, budgétaire ainsi qu'au niveau de la trésorerie de l'entreprise tout en calculant son chiffre d'affaires prévisionnel et ses charges, en élaborant son plan de financement, en calculant les coûts de revient afin de s'assurer de la rentabilité du projet.
- Définir son projet en identifiant et évaluant ses motivations professionnelles et personnelles, ses points forts et points faibles, ses objectifs et ses contraintes, ses savoir-faire, son réseau disponible et les modalités d'exercice afin de se situer dans la démarche de création.
- Construire des actions commerciales efficaces en étudiant, en clarifiant et en définissant son projet et son marché pour vendre sur site ou en ligne ses produits et services.
- Valoriser son offre en créant des outils de communication adaptés, en choisissant ses circuits de distribution, en définissant son prix et son coût de revient en utilisant le web afin de développer son activité
- Créer administrativement l'entreprise par voie dématérialisée afin de respecter les nouvelles procédures.
- Procéder aux télé-déclarations sociales et fiscales dans les délais en remplissant les imprimés en ligne pour répondre à l'évolution de la réglementation qui rend obligatoire les télé-déclarations pour les entreprises.

Session Avril 2022	M1	M2	M3	M4	M5	M6
Les modules* proposés au candidat						
Proposition acceptée ou refusée par le candidat	Acceptée / Refusée **					
Modules choisis par le candidat						

* Les modules sont proposés suite aux tests réalisés

** rayer la mention inutile

Signature du candidat