



CRÉATION D'ENTREPRISE

« 5 jours pour entreprendre » Identifier les points-clés d'une création d'entreprise réussie

Mise à jour Janvier 2024

Vous voulez lancer votre entreprise dans un avenir proche ? Mais, avant, vous voulez identifier toutes les facettes d'un projet entrepreneurial pour décider en connaissance de cause ? Vous voulez vous assurer de construire chaque étape dans les règles de l'art ? Vous voulez échanger avec d'autres entrepreneurs ? Cette formation est pour vous.



Cible

Porteur de projet entrepreneurial qui souhaite comprendre les clés de la réussite de la création d'entreprise, quel que soit l'état d'avancement de son projet.



Pré-requis

Savoir lire, écrire, compter, connaître les règles de calculs de base (calculer un pourcentage, faire une règle de trois, ...)
Avoir envie d'entreprendre



Durée

- 5 jours
- Du lundi au vendredi
- De 9h à 12h30 et de 14h à 17h30



Tarif

690 € TTC

Vous pouvez le financer avec votre CPF (Compte Personnel de Formation).



Intervenants

- Un conseiller spécialisé en création d'entreprise de votre chambre de commerce et d'industrie
- Des experts

Objectifs

A la fin de la formation, vous aurez les compétences nécessaires pour

- Analyser vos capacités et aptitudes au regard des compétences attendues et de la posture d'un dirigeant
- Identifier les contraintes et opportunités de votre projet entrepreneurial
- Identifier les outils nécessaires à la construction de votre projet entrepreneurial
- Evaluer les ressources nécessaires pour construire votre projet entrepreneurial

Les points forts de la formation

Le décryptage actif : étude de cas et échanges en collectif... de l'action et des échanges pour mieux comprendre

L'échange entre pairs : vous profiterez de la formation pour développer votre réseau professionnel avec les autres participants et les différents intervenants.

L'action : vous développez vos compétences tout en posant les premières bases de votre projet de création d'entreprise

Une attestation de compétences qui prouve l'engagement dans votre projet et votre volonté d'identifier toutes les facettes de votre projet entrepreneurial pour décider en connaissance de cause de « vous lancer »

L'accompagnement post-formation en option : vous pourrez, à l'issue de la formation, demander des formations complémentaires et/ou un accompagnement individuel pour approfondir votre projet, rédiger un business plan et lancer votre entreprise.

Une maîtrise des points-clés :

A la fin de cette formation, vous maîtriserez :

- Les points-clés d'un projet acceptable par le marché
- Les points-clés juridiques, fiscaux et sociaux et financiers
- Les points-clés du pilotage

Un positionnement entrepreneurial :

Vous serez en capacité de situer votre projet par-rapport aux bonnes pratiques entrepreneuriales.

Livrables

- Les supports de cours
- Les différents outils utilisés pendant la formation
- Une attestation de compétences en fonction des résultats obtenus lors de l'évaluation

Moyens et outils pédagogiques

- Un accès à CCI Business Builder pour le travail personnel, plateforme pour vous aider dans la construction de votre projet d'entreprise. Vous y trouverez des ressources pédagogiques (guides, vidéos)
- Formation collective en présentiel
- Pédagogie active, basée sur l'échange, l'analyse de pratiques et des mises en situation

Contenu

Durant la formation, vous allez découvrir les méthodes et outils pour travailler efficacement sur les thèmes suivants :

1/ Les capacités, posture et aptitudes d'un dirigeant

- L'identification de vos motivations, valeurs, objectifs, ambitions, ressources
- L'auto-évaluation de vos capacités par rapport aux compétences-clés d'un chef d'entreprise et compréhension de la posture entrepreneurial

2/ Les étapes d'un projet entrepreneurial et l'identification des opportunités et contraintes d'un projet entrepreneurial

- Les étapes du projet entrepreneurial, leur enchaînement logique et leurs objectifs
- Connaître les fondamentaux de la création d'entreprise.
- L'analyse de son idée et la transformation en projet.
- Les opportunités, menaces et contraintes du projet entrepreneurial
- L'identification des enjeux sociétaux à prendre en compte dans le cadre du projet entrepreneurial

3/ La construction d'un projet cohérent avec le marché (stratégie marketing et commerciale)

- Le projet et son positionnement sur le marché (le positionnement concurrentiel, l'identification de la cible, de l'offre)
- La définition d'un modèle économique cohérent

4/ Les stratégies juridiques, fiscale et sociale

- Les grands principes de fonctionnement de l'entreprise
- Le choix de la forme juridique, le régime fiscal et le régime social adapté à son projet et à soi

5/ La stratégie financière d'un projet entrepreneurial et des indicateurs de pilotage

- La compréhension des termes et des mécanismes financiers d'entreprise (bilan, compte de résultat, seuil de rentabilité, plan de financement etc.)
- La définition des objectifs commerciaux et opérationnels à atteindre en fonction des objectifs financiers définis
- L'identification des moyens humains, matériels à mettre en œuvre pour établir le prévisionnel financier
- L'identification des instruments de pilotage stratégique (tableaux de bord, documents contractuels, etc.)

Les résultats (au niveau national – source CCI France)

- Un taux de satisfaction de 91%
- 80% des entrepreneurs accompagnés mettent en oeuvre leur projet contre 40% pour les non-accompagnés
- 2 fois plus d'entrepreneurs qui embauchent lorsqu'ils ont été accompagnés par un conseiller CCI
- 49% des créateurs accompagnés par les CCI ont un CA > à 50K€ contre 38% des créateurs non-accompagnés
- L'accompagnement aux entrepreneurs de se sentir capable de lancer son projet, de faire évoluer leur projet, d'accélérer sa mise en oeuvre et, surtout, de développer de nouvelles compétences
- +31% d'entrepreneurs qui déclarent avoir des revenus supérieurs à leur prévisionnel financier lorsqu'ils suivent cette formation

Modalités d'évaluation

- Vos compétences seront évaluées sur la base d'études de cas de création d'entreprise



Calendrier

Consulter les dates des prochaines sessions de formation depuis l'adresse url suivante : inisup.fr
Calendrier 2024 :
du 12 au 16 février, du 08 au 12 avril, du 17 au 21 juin,
du 30 sept au 4 octobre, du 2 au 6 décembre



Lieu

Chambre de Commerce et d'Industrie de la Corrèze
La Base
25 Av. Edouard Herriot
19100 Brive-la-Gaillarde



Contact

Service entrepreneuriat :
05-55-18-94-58
entrepreneuriat@correze.cci.fr



Délais et modalité d'accès

La session de formation se tiendra sous réserve du nombre minimum de participants.
Un délai minimum de **onze jours ouvrés** est à prévoir, entre la date de la demande d'inscription et la date prévue de début de session (si financement CPF).
Contactez votre CCI pour obtenir plus de renseignements sur les modalités et délai d'accès (contacts ci-contre).



Accessibilité de personnes handicapées

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap.
Contactez votre référent handicap FPC pour une analyse de vos besoins :
Céline MIMILLE – 05 55 18 94 32 – cmimille@correze.cci.fr

Contenu détaillé

Durant la formation, vous allez découvrir les méthodes et outils pour travailler efficacement sur les thèmes suivants :

A/ La conception et la modélisation du projet de création d'entreprise

1/ De l'idée au business model validé

Compétences :

- Trouver une idée de création d'entreprise adaptée à vos motivations, valeurs, ressources, objectifs et ambitions
- 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 avoir 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
- La recherche des opportunités entrepreneuriales en accord avec ses propres motivations et valeurs.
- L'identification d'une équipe adaptée au projet
- La collaboration, le travail en réseau, se faire accompagner, la veille
L'analyse du contexte, de l'environnement de la future entreprise : 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
- La définition du projet et de la vision entrepreneuriale qui l'accompagne
- La définition d'un business model challengé, validé, cohérent par-rapport aux objectifs
- La conception d'une proposition de valeur en cohérence avec les besoins des clients
- La validation des hypothèses du business model sur le terrain par l'étude de marché
- L'analyse de la concurrence
- Le choix d'un positionnement différenciant
- L'évaluation des ventes prévisionnelles du projet

2/ La stratégie marketing et commerciale

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

Thèmes traités :

- Le marketing-mix

3/ La stratégie financière

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

4/ La stratégie juridique, fiscale, sociale

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

Thèmes traités :

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

B/ L'identification des fondamentaux du pilotage et de la gestion d'entreprise

5/ Les indicateurs de pilotage

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 (RSI, SIE, 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