

Le stage de création d'entreprise

L'objectif du stage

L'objectif est la préparation à la création d'entreprise, la consolidation du projet et à sa pérennité et de faciliter les démarches et formalités par une approche concrète de l'entreprise.

A l'issue de la formation, l'apprenant saura mettre en œuvre et formaliser son projet en connaissant l'environnement économique, social et commercial de la future entreprise.

La méthode pédagogique

La formation sera assurée par une équipe pédagogique composée de professionnels maîtrisant parfaitement le milieu des entreprises.

Cependant, bien au-delà de la formation, nous souhaitons faciliter la démarche de création d'entreprise par une approche concrète de la nouvelle entreprise et mettre en évidence la nécessité de se créer son propre réseau.

- Apports théoriques
- Etudes de cas réels
- Travaux d'application
- Réflexions et recherches individuelles

Le financement du stage

Le financement du stage sera assuré en intégralité par la **REGION ALSACE**. Les supports de cours sont fournis. Les fournitures (papier, stylos et calculatrices) les repas et les frais de transports sont à la charge des stagiaires.

La validation du parcours

Chaque candidat qui le souhaite, pourra faire valider son parcours, en passant devant un jury d'experts (Chambre consulaires, banquier, acteur économique, 1 représentant au moins de Ressource). A l'issue de la présentation du plan d'affaire et si le jury le décide, il sera délivré un certificat de compétences.

La durée de la formation : 140 heures, réparties sur 1 mois de formation.

Dates et lieu de déroulement de la formation : Voir le calendrier sur notre site Internet.

Nombre de places Conseil Régional : effectif minimum : 8 et maximum : 15

Public ciblé par l'action : Tout public ayant un projet de création ou reprise d'entreprise.

Pré requis :

- Avoir une idée précise (même si elle en est à la genèse) de projet
- Avoir une expérience professionnelle dans le domaine du projet serait un plus.

Entretien individuel : Seront abordés les attentes de la personne, des aprioris et ses motivations à suivre cette formation, à créer/reprendre une entreprise.

Le programme des 140 heures

Organisation

- Base documentaire: où trouver les infos? Quel intérêt pour tel ou autre information?
- Gestion de projet.

Comptabilité et gestion financière

- Les mécanismes de la comptabilité
- Comprendre et exploiter un bilan, un compte de résultat, un plan de financement
- Savoir déterminer son seuil de rentabilité/ point mort
- Amortissements et provisions
- Etablir un budget de trésorerie
- Créer, choisir des indicateurs (tableaux de bord)

Juridique : Le droit des affaires

- Introduction au droit des sociétés
- Les modes juridiques d'exploitation (EURL, SARL, SA, SAS, SNC, SCI etc.)
- Les statuts juridiques

Social

- Statut social des salariés
- Recrutement, contrats, rémunération, droit du travail
- Statut social des non salariés
- Déclarations sociales des professions indépendantes

Fiscalité de l'entreprise

- Micro entreprise, régime du réel simplifié, régime du réel normal
- Bénéfices industriels et commerciaux (BIC)
- Bénéfices non commerciaux
- Impôts sur les bénéfices pour les sociétés (IS)
- Mécanisme sur la taxe sur la valeur ajoutée (TVA)
- Fiscalités des frais généraux

Fiscalité du dirigeant

- Impôts sur le revenu des personnes physiques (IRPP)
- Rémunération du gérant majoritaire et minoritaire

L'environnement macro-économique

- Les mécanismes économiques
- Les acteurs et secteurs économiques

Les différents environnements institutionnels, économiques et sociaux, technologiques et socioculturels.

Stratégie marketing

Introduction à l'étude de marché/positionnement ou couple/marché et identification :

- Des besoins de la clientèle
- Des concurrents
- Des éventuels substituts
- Des fournisseurs

Savoir : procéder à la recherche d'informations, élaborer un dossier d'enquête, exploiter les éléments collectés, réaliser une démarche qualité client.

Le mix marketing (ou plan de marchéage)

- Produit(s) ou service(s) commercialisés: définition exacte.
- Prix pratiqués: à l'achat, à la vente.
- Promotion: comment se faire (re)connaître.
- Place: Quel circuit de distribution et quelle stratégie de développement?
- Les actions commerciales et techniques de vente et de promotions.

Négociation

Préparer et conduire différentes négociations et mettre en place une notion de « contrat » moral avec:

- D'éventuels associés
- Des fournisseurs
- Le banquier
- D'éventuels autres partenaires et/ou prescripteurs

Techniques de vente

- Maîtriser un plan de vente
- Argumentaire
- Traitement des objections
- conclusion

Assurances

Présentation par un animateur neutre, qui est délégué départemental du CDIA

- Présentation du milieu de l'assurance en France
- Présentation du régime de couverture maladie des créateurs d'entreprise
- Présentation du Régime de Prévoyance des Créateurs ou TNS
- Présentation du régime de Retraite

Sensibilisation à l'informatique

- Gestion
- Communication
- Mobilité
- Connectivité (monoposte, client serveur...)
- Sécurité
- Responsabilité du dirigeant

Constitution du plan d'affaire...