

## Programme du module généraliste en création - reprise d'entreprise

Durée : 128 heures – 16 jours répartis sur 4 semaines

### L'objectif du stage

L'objectif est la préparation à la création d'entreprise, la consolidation du projet et sa pérennité 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

Les possibilités de financement du stage :

- mobilisation du **DIF**
- les personnes inscrites au dispositif du contrat de sécurisation professionnelle (**CSP**) se voient remettre un devis pour l'ensemble du parcours, en vue de l'instruction d'un dossier déposé à un OPCA.
- Aide Individuelle à la Formation (**AIF**) selon instruction de la Direction Régionale de Pôle Emploi (formation non couverte par l'offre existante)
- Cofinancement **AIF + DIF**, afin de compléter le financement d'une formation pour laquelle le demandeur d'emploi mobilise son DIF portable.

### Modalité d'entrée en formation

- Toute personne souhaitant suivre cette formation est priée de **s'inscrire en ligne sur le site Internet** : [www.grconsulting.fr](http://www.grconsulting.fr) – page d'accueil, rubrique « s'inscrire à une formation »
- Après enregistrement de l'inscription, nous proposons de réaliser un diagnostic avec la personne, concernant son projet, ses besoins en formation, ses attentes.
- Lors d'un entretien personnel, ce diagnostic nous permettra de proposer une progression pédagogique personnalisée.

### 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** : 128 heures, réparties sur 4 semaines de formation.

**Dates & lieu de formation** :

Du 16 septembre au 11 octobre 2013

Du 18 novembre au 13 décembre 2013

**Lieu de la formation** : STRASBOURG - locaux de l'Aumônerie Universitaire Protestante (AUP) 7 avenue de la Forêt-Noire

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

**Nombre de places** : effectif minimum : 10 et maximum : 15

**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 128 heures

### COHESION, VISION et LEADERSHIP -- 3 jours

---

#### Le Savoir Etre du chef d'entreprise

- o Représentation du chef d'entreprise
- o Représentation de son futur environnement
- o Identifier ses objectifs personnels

#### Vision et valeurs du chef d'entreprise

- o Confronter sa vision dans un environnement à l'instant « T »
- o Indentification de ses valeurs et critères fondamentaux
- o Appréhender un nouveau cadre de référence

#### Le Changement et le leadership

- o Comprendre et repérer les étapes de changement personnel
- o Comment être crédible ?
- o C'est quoi, être un bon leader ?

### DEMARCHES COMMERCIALES – 3 jours

---

#### Etude de marché & définition d'une stratégie :

- o Les modèles économiques
- o L'environnement : acteurs et secteurs économiques

#### Stratégie marketing:

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

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

**Communication :**

- Formaliser un sujet commercial à communiquer
- Décliner une image, un positionnement commercial

**Techniques de vente :**

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

**GESTION - 3 jours**

---

**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)

**EXPERT COMPTABLE – 2 jours**

---

**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

**JURIDIQUE – 1 jour**

---

**Le droit des affaires**

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

**SOCIAL – 1 jour**

---

**Régime Social du chef d'entreprise**

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

**BUSINESS PLAN – 2 jours**

---

**Constitution du plan d'affaire**

A l'issue de ces 2 journées, la stagiaire aura établi un prévisionnel de son projet, et aura une première version de son Plan d'Affaire (Business Plan) pour son activité.

### **ASSURANCES – ½ journée**

---

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

### **BANQUE & FINANCEMENT – ½ journée**

---

Comment financer son projet ?

- Qu'est ce qui est attendu par une banque ?
- Quels autres dispositifs financiers peut-on mobiliser et sous quelles conditions ?
- Quels apports et quelles garanties faudra-t-il mobiliser ?