

## Cycle : créer son entreprise

Valider la faisabilité du projet

★★★★☆ 4,8/5 (14 avis)

👤📺 Présentiel ou en classe à distance

📊 Fondamental

Durée : 1 jours (7 h)

Prix inter : 1600.00 € HT

### Les objectifs de la formation

- Évaluer la faisabilité et la viabilité de son projet de création d'entreprise.
- Etudier le marché et préparer son lancement.
- Construire et présenter un business plan.
- Maîtriser les paramètres juridiques essentiels pour choisir la structure juridique la plus appropriée à son activité et sécuriser ses opérations commerciales.

### A qui s'adresse cette formation ?

#### Pour qui

Toute personne souhaitant créer une entreprise, individuelle ou en société dans les domaines du conseil, du service, du social ou de la production.

#### Prérequis

Aucun.

### Programme

#### PARTIE 1 : Valider son projet et lancer son activité (2 jours)

##### 1 - Évaluer son projet

Analyser son idée et la transformer en projet.

Être conscient des principales causes d'échec.

Valider que le produit ou service répond à un besoin d'un client prêt à l'acheter.

- 3 méthodes pour valider son idée :
  - observation ;
  - immersion ;
  - Entretien.

Tester son idée : approche lean startup.

Mesurer ses compétences et son expérience par rapport au projet.

Évaluer ses motivations et contraintes personnelles.

- Mise en situation
- 
-

Cas : évaluer ma future activité et se poser les bonnes questions.

## 2 - Étudier le marché

- Définir : sa stratégie ; ses objectifs ; ses cibles.
- Connaître :
  - son environnement ;
  - les concurrents déjà en présence ;
  - les sources possibles d'une étude de marché.
- Utiliser les outils d'analyse stratégique : PESTEL, mapping concurrentiel, matrice SWOT.

Mise en situation

Cas : réaliser un diagnostic.

## 3 - Préparer son activité

- Définir son modèle d'affaire (business model).
- L'outil: Business Model Canvas.
- Rédiger sa proposition de valeur.
- Définir une stratégie et le mix-marketing du produit/service.
- Les actions de communications.
- Prévoir un plan de communication.
- Le plan de lancement.
- Chiffrer les principaux coûts et investissements associés à l'activité (local, banque, assurances, équipements).
- Réaliser un rétro-planning.

Mise en situation

Cas : définir son plan d'actions de début d'activité.

## 4 - Se protéger et affirmer sa présence sur internet

- La propriété industrielle :
  - comment protéger son idée ;
  - protéger un design;
  - protéger une invention;
  - protéger une marque.
- Les démarches à accomplir.
- Préserver ou affirmer sa présence sur Internet.

# PARTIE 2 : Élaborer son business plan et piloter son activité (3 jours)

## 1 - La logique financière

- Vendre pour réaliser un bénéfice implique d'investir et de financer.
- Identifier les leviers d'action sur la performance financière :
  - actions sur l'activité et les marges ;
  - actions sur le BFR ;
  - actions sur l'investissement et le financement.
- La variable clé : la trésorerie.

## 2 - Élaborer un business plan

- Structurer son business plan.
- Intégrer les éléments d'analyse stratégique dans son business plan.
- Élaborer des prévisions financières :
  - Prévisions d'activité ;
  - Point mort et seuil de rentabilité

- Chiffrage des coûts et des investissements ;
- Évaluation de la courbe de trésorerie.
- Intégrer les enjeux RSE.
- Présenter son business plan : les clés pour convaincre
  - Présentation synthétique (executive summary) ;
  - Vendre à l'oral (Elevator pitch).

### 3 - Identifier les sources de financement et les acteurs de l'écosystème de la création d'entreprise

- Acteurs du financement en phase
  - d'amorçage ;
  - de croissance.
- Les différents types de crédit bancaire.
- Négocier avec son banquier.
- Autres sources de financement à la création d'entreprise.
- Les acteurs public/para-public d'accompagnement (BPI, CCI, Technopôles, incubateurs...)

### 4 - Piloter son activité

- Concevoir un tableau de bord.
- Indicateurs de performance pour fixer des objectifs et suivre la performance.
- Indicateurs de pilotage et plans d'action.

## PARTIE 3 : Sélectionner la forme juridique et sécuriser ses contrats commerciaux (2 jours)

### 1 - Identifier les paramètres à étudier pour créer une activité

- Paramètres fiscaux (IS ou IR).
- Régime social (salarié ou indépendant).
- Statut du dirigeant :
  - Responsabilité ;
  - Régime fiscal et social.

### 2 - Choisir la forme juridique et le statut du dirigeant

- La notion de personne morale.
- Critères de choix d'une forme commerciale.
- Rôle et pouvoirs des organes de contrôle et de direction.
- Différentes formes de sociétés : entreprise individuelle, EURL, SARL, SA, SAS.

### 3 - Sécuriser ses contrats commerciaux

- Le contrat : la loi des parties.
- Règles de droit impératives et supplétives.
- Valeur du mail, fax, copie...
- Conflits entre CGV et CGA.
- L'obligation de conseil du vendeur.
- Évaluer la portée de l'obligation de moyen ou de résultat.
- Connaître et négocier les dix clauses essentielles.

## Evaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

## Les points forts de la formation

- Une formation personnalisée : le consultant accompagne les participants dans l'identification des actions de progrès immédiates pour eux-mêmes et pour leur entreprise.
- Une approche opérationnelle du pilotage financier pour se prémunir des risques de défaillance.