



PROGRAMME DE FORMATION :

PROGRAMME DE FORMATION : PARCOURS CREER SON ENTREPRISE

Client : KASSOURI LINDA – KACEL MEZIANE

Période de formation : Chaque mois de l'année du 3 au 7.

Durée de formation : 4.5 J – 32.5 HEURES

Objectif : que va être capable de faire votre client à l'issue de la formation ? Quelles compétences, métier, ou savoir va-t-il acquérir, dans quelles circonstances va-t-il pouvoir les mettre en œuvre.

Public visé : Qui sont les personnes visées par cette formation ? Les personnes visées sont toute personne ayant un projet de création d'entreprise et également les micro-entrepreneurs qui souhaitent changer de statut et créer une société.

Prérequis : Quelles sont les connaissances de base pour suivre ses formations ? Aucune connaissance de base n'est nécessaire

Moyen et modalité : Comment se déroule la formation ? Que de la théorie dans une salle, ou de la pratique dans une salle, ou de la pratique dans un endroit prévu à cet effet.

Les formations allient théorie et pratique afin que chaque personne puisse faire le lien avec son propre projet

Évaluation : Méthode d'évaluation choisie : sous quelle forme le client valide ses connaissances.

Les connaissances sont validées par la présentation de son projet en mettant en avant les éléments théoriques principaux vus pendant la formation

Lieu : La formation se déroule au 1 rue de la bergerie 30100 Alès – Le lieu sera déplacé à partir de 09/2024 pour être au 821 chemin de la bedosse 30100 alès- Elle peut aussi être effectuée en ligne

Formateur : Qui est le formateur, et quelles sont ses compétences ?

Le formateur est Lucile KACEL qui est expert dans ce domaine



Coordonnées de contact du formateur (si en formation en ligne) :

Chaque participant peut contacter le formateur si son adresse mail
biyformation@lmkviaconseil.fr.

Modalité de contact du formateur (si formation en ligne) :

Les contacts se font par mail pendant la formation et jusqu'à 1 mois après cette dernière. Le formateur s'engage à apporter une réponse dans les 48 heures.

Méthode de suivi pédagogique si formation en ligne :

Un support PDF sera projeté pendant une webclass sur teams pour être transmis à la fin de cette dernière. Des points réguliers et d'échanges seront effectués 2 fois / jour

Lieu au cas où le client n'a pas accès à internet (si formation en ligne) :

Le client pourra se connecter dans tous lieux ayant une connexion internet comme les espaces de coworking

Objectif :

La formation proposée ci-dessous est un parcours complet qui comprend 3 modules qui couvrent l'ensemble des aspects fondamentaux de la création d'une entreprise (Chaque module peut être pris séparément ou le parcours peut-être intégré à partir du module 2 selon son avancée dans son projet.)

Comprendre et savoir mettre en place une étude de marché, et une organisation équilibrée pour assurer le développement de son entreprise ; Comprendre et transformer ces informations en chiffre afin d'établir un business plan efficient ; Enfin comprendre les états financiers qui découlent du BP et mettre en évidence les points importants de suivi pour son activité et sa réussite.

Pré-requis :

Idée précise de projet et de son environnement

La méthodologie :

La formation alterne théorie, pratique, mises en situation par rapport à son projet

I MODELISER SON BUSINESS PLAN ET ORGANISER SA STRATEGIE (25 HEURES)

MODULE 1. PERFECTIONNEMENT A L'ETUDE DE MARCHE ET A LA MISE EN PLACE D UNE STRATEGIE 14 HEURES



- Savoir faire son étude de marché & définir les rôles
 - Utilisation et présentation de la méthode SWOT
 - Utilisation et présentation de la méthode CANVA
 - Définir les rôles de chacun dans l'entreprise
 - Mise en application et en relation de chaque postulat
- Définir sa stratégie/son organisation globale et les sous stratégie en fonction des résultats du 1^{er} point
- Explication de l'IKIGAI et réflexion sur ce postulat
- Définir les 3 objectifs commerciaux principaux que l'on souhaite atteindre (objectifs SMART)
- Définir ses 3 objectifs personnels principaux dans son organisation de travail (Objectifs SMART)
- Modéliser l'ensemble
-
- Travailler sur une journée type pour comprendre les besoins de l'entreprise
 - Zoomer sur une journée type de travail -Définition & explication = quels besoins en quantité ; quels prix d'achat/de vente
 - Zoomer sur les besoins de départ Définition & explication = Stock nécessaire ? Quels investissements/besoin en matériel ? ...
 - Mettre en forme sur une semaine et une année en prenant en compte les objectifs commerciaux et personnels définis en amont ainsi que les particularités de son secteur
 - Définir les éventuels aléas ; les quantifier et réfléchir à une solution d'avance

MODULE 2 - 2.1 MODELISER SON BUSINESS PLAN 7 HEURES

- Etablir le bilan
 - Définition des investissements et des financements
 - L'actif : Placer les investissements et comprendre l'impact dans le compte de résultat
 - Le stock : besoins et impact
 - Passif : Quelles possibilités de financement ?
 - Le passif : Quels besoins de financement et comprendre l'impact dans le compte de résultat
- Modélisation
- Etablir le compte de résultat
 - Définition
 - Mise en forme des charges et produits définis en amont
 - Compréhension du lien avec le travail établi en amont et du document
 - Notion de rentabilité



- Estimer la valeur finale du projet.
- Arbitrer entre les différents critères de choix d'investissement.

- Comment en découle la (gestion de la) trésorerie ?
 - Définition et enjeux
 - Comprendre le postulat de la TVA
 - Modélisation

MODULE 2 - 2.2 COMPRENDRE LES ETATS FINANCIERS DE SON PROJET ET SAVOIR LE PRESENTER 4 HEURES

- Analyse des indicateurs clés liés à son projet
 - Quels indicateurs clés à suivre
 - Quels objectifs minimums avoir ? Le seuil de rentabilité
- Présentation états financiers établis ci-dessus
 - Démontrer la cohérence de ses hypothèses d'investissement et d'activité.
 - Présenter la stratégie, le projet de développement, les atouts.
- Lien avec les éventuelles demandes de financements
 - Le rdv à la banque
 - Les dossiers de financements

II- CHOISIR LE STATUT ADAPTE EN FONCTION DE SA STRATEGIE ET DU BUSINESS PLAN ETABLIS (7.5 HEURES)

MODULE 3- 3.1 LES DIFFERENTS TYPES D'ENTREPRISES (2.5 HEURES)

- Les entreprises individuelles
 - Le statut de micro-entreprise
 - Le statut du réel
 - Comprendre les différences
- Les sociétés
 - Les différents types de sociétés
 - Comprendre les différences

MODULE 3 - 3.2 FAIRE UN CHOIX DE STRUCTURE ADAPTEE (5 HEURES)



- Choisir la forme juridique et fiscale adaptée
 - Faire le choix de sa structure en fonction des chiffres du BP, de sa situation actuelle et du projet ; hypothèses
 - Mettre en relief et comprendre les impacts fiscaux et sociaux en fonction du choix établis
- L'évolution d'une stratégie et comment l'adaptée dans le temps
 - L'importance du suivi de ses objectifs posés et modélisés au départ
 - L'importance de la confiance en ses compétences et savoir le présenter
 - Suivi des indicateurs définis
 - Actions à entreprendre et analyse