

CRÉATION D'ENTREPRISE

« 5 jours pour Entreprendre »



Cette formation donne accès à la certification « Création entreprise : identifier les points-clés pour un projet réussi »

Vous avez la fibre entrepreneuriale et vous voulez mettre toutes les chances de votre côté pour réussir votre projet ? Suivez la formation "5 jours pour Entreprendre" et maîtrisez tous les leviers de la création d'entreprise.



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, ...)



Durée

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



Tarif

525€ nets de taxes



Intervenants

La formation sera animée par :

- Des conseillers spécialisés en création / reprise d'entreprise de votre chambre de commerce et d'industrie
- Experts techniques (avocat, notaire...)



Certification

En fonction des résultats obtenus lors de l'évaluation, vous pourrez recevoir la certification « **Création entreprise : Identifier les points clés pour un projet réussi** »



Objectifs

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

- Concevoir et modéliser un projet de création d'entreprise
- Définir les éléments-clés du pilotage et de la gestion de l'entreprise créée



Les points forts de la formation

Une méthode éprouvée :

- **La découverte et le décryptage** : des intervenants professionnels décrypteront chacun des thèmes de la formation.
- **L'action** : en équipe, pendant la formation, vous mettrez en œuvre les méthodes et utiliserez les outils essentiels pour concevoir un projet de création d'entreprise.
- **L'échange entre pairs** : vous profiterez de la formation pour développer votre réseau professionnel avec les autres participants et les différents intervenants.
- **La consolidation des compétences** : par des exercices et une évaluation finale qui vous sera proposée pour la certification de vos compétences et vous permettra de faire le point.
- **L'accompagnement post-formation en option** : vous pourrez, à l'issue de la formation, demander 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 de la vente
- Les points-clés juridiques, fiscaux et sociaux
- Les points-clés financiers
- Les points-clés du pilotage

Un positionnement entrepreneurial :

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



Contenu

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

Construction d'un projet cohérent avec le marché

- La bonne idée pour la bonne équipe
- L'analyse du contexte, de son environnement

Stratégie marketing et commerciale

- L'étude de marché et le positionnement concurrentiel
- La bonne offre pour la bonne cible au bon prix
- Le marketing-mix

Stratégie financière

- Les besoins financiers du projet (investissements, charges, fonds de roulement) et le plan de financement
- Les ratios essentiels à la gestion d'entreprise
- La viabilité financière du projet

Stratégie juridique, fiscale et sociale

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

Indicateurs de pilotage

- Les documents de relations contractuelles et les principales obligations de ces documents
- Les interlocuteurs de l'entrepreneur (Impôts, Urssaf...)
- Les indicateurs et tableaux de bord, quantitatifs et qualitatifs
- Les bons réflexes, repérer les clignotants qui doivent faire réagir



Modalités d'évaluation

Une certification de compétences validant les compétences acquises, en fonction des résultats obtenus lors de l'évaluation par un quizz en ligne.



Livrables

- Les supports de cours
- Les différents outils utilisés pendant la formation
- Une certification de compétences validant les compétences acquises, en fonction des résultats obtenus lors de l'évaluation. Nom de la certification « Création entreprise : Identifier les points clés pour un projet réussi »



Moyens et outils pédagogiques

- Formation collective en présentiel
- La formation portera essentiellement sur des mises en pratique.
- Un accès à CCI Business Builder, l'application des CCI pour vous aider à construire votre projet



Calendrier

Consulter les dates et lieux des prochaines sessions de formation depuis l'adresse url suivante : [Formation « 5 Jours Pour Entreprendre » - CCI des Landes](#)

Dax	Mont de Marsan	Biscarrosse
<input type="checkbox"/> Du 17 au 21 janvier	<input type="checkbox"/> Du 31 janvier au 04 février	<input type="checkbox"/> Du 17 au 21 janvier
<input type="checkbox"/> Du 28 février au 04 mars	<input type="checkbox"/> Du 14 au 18 mars	Parentis en Born
<input type="checkbox"/> Du 11 au 15 avril	<input type="checkbox"/> Du 09 au 13 mai	<input type="checkbox"/> Du 25 au 29 avril
<input type="checkbox"/> Du 30 mai au 03 juin	<input type="checkbox"/> Du 13 au 17 juin	Biscarrosse
<input type="checkbox"/> Du 26 au 30 septembre	<input type="checkbox"/> Du 03 au 07 octobre	<input type="checkbox"/> Du 18 au 22 juillet
<input type="checkbox"/> Du 14 au 18 novembre	<input type="checkbox"/> Du 05 au 09 décembre	<input type="checkbox"/> Du 17 au 21 octobre



Contacts

Mont de Marsan : Fabienne LOUSTAU - fabienne.loustau@landes.cci.fr

Dax : Valérie ROBIN - valerie.robin@landes.cci.fr

Biscarrosse : Charlène VALENTIN - charlene.valentin@landes.cci.fr



Accessibilité de personnes

handicapées

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Contactez votre CCI pour une analyse de vos besoins.



Financement

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

- Contactez votre CCI pour procéder à la démarche avec un conseiller ou
- Connectez-vous sur : <https://www.moncompteformation.gouv.fr/espace-prive/html/#/formation/recherche> et saisissez le nom « **Création entreprise : Identifier les points clés pour un projet réussi** » dans la barre de recherche et indiquez la ville dans laquelle vous voulez suivre la formation

Tarif réduit ou autres prises en charge possibles : nous consulter

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

Domaine de compétence : En analysant son secteur d'activité, les acteurs en place, les tendances du secteur, élaborer la stratégie générale de la future entreprise et en déduire un business model / projet de reprise cohérent, adapté à ses ambitions, intelligible par tous les partenaires du projet et validé sur le terrain.

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

Domaines de compétences : En tenant compte de la stratégie générale définie, élaborer le marketing-mix à mettre en œuvre de façon à réaliser le business model / projet de reprise choisi. Savoir présenter le projet.

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

Domaine de compétences : En cohérence avec la stratégie générale, faire les bons choix de ressources pour le projet (RH, charges, investissements) et leurs montants et identifier les sources de financement les plus adaptées aux besoins

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

Domaine de compétences : En cohérence avec la stratégie générale, définir la structure juridique, fiscale et sociale la plus adaptée.

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

Domaine de compétences : En tenant compte des stratégies opérationnelles définies, mettre en place les indicateurs de pilotage de l'entreprise les plus pertinents pour assurer le lancement de l'entreprise dans de bonnes conditions.

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



Les résultats

Un taux de satisfaction de 91%

L'accompagnement des conseillers CCI a permis aux entrepreneurs de développer leurs compétences, d'accélérer la création du projet, de faire évoluer le projet et d'avoir confiance en sa capacité à mener le projet à bien.

87% des entrepreneurs accompagnés par un conseiller CCI reconnaît l'impact positif de cet accompagnement sur la concrétisation de leur projet entrepreneurial