

# Accompagnement à la création d'entreprise



## Objectifs pédagogiques

Cette formation a pour objectif l'acquisition de compétences liées à l'exercice de la fonction de chef d'entreprise. Elle vous permettra la mise en œuvre et le développement du projet de création et la pérennisation de votre activité.

## Compétences visées

Appréhender les formalités de création d'entreprise et calculer et interpréter son prévisionnel financier.

## Durée et modalités

- ✓ 3 jours / 21h
- ✓ 1400€ HT soit 1680 € TTC

## Pré-requis

- Etre majeur

## Evaluation et suivi

- ✓ Feuille de présence
- ✓ Questionnaire de satisfaction
- ✓ Attestation de fin de formation
- ✓ Tests pratique (3 exercices)
- ✓ Evaluation finale (QCM de 10 questions)



Yves-Emmanuel Bodard  
*Référent formation*  
 reseau@tourne-et-vis.com  
 01 43 27 43 43



# Accompagnement à la création d'entreprise



## Programme

### Introduction à l'entrepreneuriat

- Analyser les tendances du marché
- Préciser son idée de création d'entreprise
- Comprendre les étapes de la création d'entreprise
- Définir son offre de création d'entreprise
- Appréhender le métier de chef d'entreprise

### Analyser son marché et définir sa clientèle cible

- Comprendre les différentes dimensions de l'étude de marché
- Identifier son cœur de cible
- Identifier et analyser ses concurrents

### Comprendre les aspects juridiques et s'immatriculer

- Comprendre les différentes formes juridiques (SARL, EURL, SAS, SASU, l'EI, micro-entreprise)
- Connaître les différents régimes sociaux et fiscaux
- Identifier les partenaires utiles au projet et savoir les mobiliser (avocat, comptables)
- Identifier les dispositifs d'aides à la création, reprise d'entreprise
- Réaliser les démarches d'immatriculation (infogreffe, Publication au journal officiel, rédaction des statuts)

### Analyser la rentabilité de son projet et réaliser son prévisionnel financier

- Réaliser le montage financier de son projet : plan de financement, compte de résultat, plan de trésorerie
- Calculer son chiffre d'affaires prévisionnel
- Lister les besoins en investissement & charges de son projet
- Identifier ses ressources, les aides et les financements possibles
- Déterminer son seuil de rentabilité
- Valider le statut juridique le plus adapté à son projet

### Définir une offre claire et attractive

- Définir son produit ou son service
- Déterminer son prix ou sa gamme de prix
- Identifier les bons canaux de distribution
- Choisir les moyens de communication adaptés
- Comprendre les différents modèles économiques

### Rédiger son Business Plan et Pitcher son projet

- Comprendre la structure et la trame du Business Plan
- Rédiger un business plan simplifié
- S'initier aux techniques de prise de parole
- Savoir préparer un pitch clair et convaincant