

PROGRAMME DE FORMATION

« Accompagnement à la création d'entreprise »

Formateurs :

- Yves-Emmanuel Bodard
- Gabriel de Lesquen

Objectifs pédagogiques :

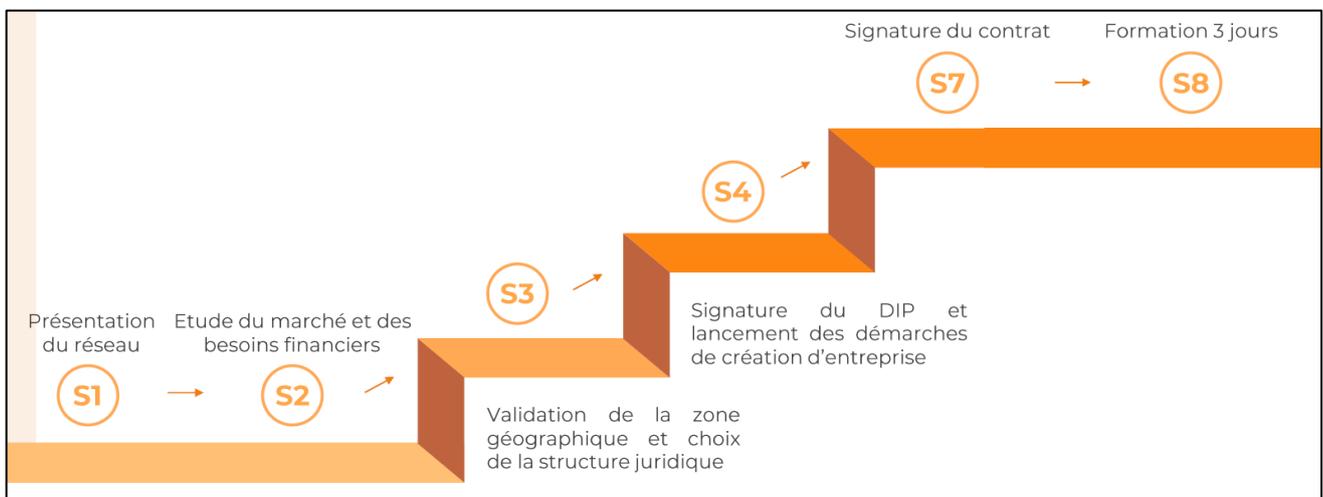
Cette formation a pour objet l'acquisition de compétences liées à l'exercice de la fonction de chef d'entreprise concourant au démarrage, à la mise en œuvre et au développement du projet de création et à la pérennisation de son activité.

A l'issue de cette formation, le franchisé sera possible de prendre des décisions quant à l'avenir de son projet, aux niveaux financier, juridique, marketing et commercial. Tourne et Vis l'accompagnera afin de trouver ses premières opportunités.

Le franchisé sera capable de :

- Appréhender les formalités de création d'entreprise
- Calculer et interpréter son prévisionnel financier
- Identifier les financements possibles
- Rendre crédible et compréhensible son projet auprès de partenaires
- Choisir la forme juridique de l'entreprise que vous souhaitez créer
- Construire son business plan

Pour rappel, voici les étapes à valider afin d'intégrer le réseau Tourne et Vis.



Le candidat à la franchise devra également remplir les conditions suivantes.

- 1. Investissement initial :** le candidat doit obligatoirement avoir payé l'investissement de départ de 5900€ HT
- 2. Expérience professionnelle :** le candidat doit démontrer une bonne aptitude à la vente, à la gestion d'entreprise, au démarchage et à la satisfaction client
Motivation : Le candidat doit être motivé par le développement de son propre commerce sous enseigne, avoir un esprit entrepreneurial et être prêt à s'impliquer pleinement dans l'activité
- 3. Engagement au respect des normes :** le franchisé doit respecter les standards de qualité, les processus opérationnels, et les directives marketing imposés par la franchise pour garantir l'homogénéité du réseau.
Le franchisé doit s'engager à représenter la marque de manière positive et à respecter les valeurs et l'image de l'enseigne.
- 4. Obligations contractuelles :**
 - **Durée du contrat :** respecter la durée du contrat de 5 ans
 - **Redevances :** s'engager à verser la redevance mensuelle de 300€ HT
- 5. Accompagnement :**
 - **Support continue :** Le franchisé bénéficie d'un support continu de la part du franchiseur, incluant des visites régulières, des conseils en gestion, et une assistance pour les campagnes promotionnelles.
 - **Participation aux réunions :** Le franchisé doit participer aux réunions et formations continues organisées par le franchiseur pour rester informé des évolutions du réseau et des bonnes pratiques.
- 6. Respect des réglementations légales :**
 - **Conformité juridique :** Le candidat doit respecter toutes les obligations légales et réglementaires relatives à l'exploitation d'un commerce en franchise, incluant les normes de sécurité et d'hygiène.

Durée :

Module de 21 heures réparties sur 3 journées.

Pré-requis :

- Être majeur
- Permis B obligatoire
- Savoir utiliser les outils de base et maîtriser en toute sécurité la manipulation d'outils de main (tournevis, marteau, clé etc.), des outils électroportatifs (perceuse à

percussion, visseuse, perforateur, scie sauteuse, rabot électrique), et des outils de mesure (mètre ruban)

- Maîtriser les obligations de port d'équipement de protection individuel (EPI : protection des yeux, protection auditive, protection des mains, protections des pieds, protections de la tête, protection respiratoire et protection du corps.
- Le candidat doit être capable de justifier des réalisations personnelles (présentation d'un book de réalisations)
- Maîtrise des outils informatique de base (pack office) pour la gestion des interventions, de l'agenda

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

Les indispensables

- Choisir son expert-comptable
- Choisir son assureur en responsabilité civile professionnelle. Accompagnement sur les garanties à obtenir pour votre RV
- Formation sur la gestion de votre comptabilité quotidienne et déclarative (calcul et déclaration de votre TVA mensuelle)
- Formation sur l'agrément de service à la personne (non demandée dans le cadre de l'intégration Tourne et Vis)

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 et définition des fonds propres, compte de résultat, plan de trésorerie et amortissement des investissements.
- 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 et notion d'amortissement
- 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

Maitriser les outils de gestion

- Maitriser sa boîte email et page Goggle
- Maitriser le CRM Tourne et Vis
- Maitriser l'outil GMAO Tourne et Vis

Méthode pédagogique :

- Méthodes pédagogiques :
Alternance d'exposés théoriques et de mises en situation pratiques (exercices d'analyse, travail collectif et/ou individuel sur cas concrets issus de l'entreprise, QCM...)
- Moyens techniques :
Support de formation remis à l'apprenant post-formation.
Chaque apprenant prépare un ordinateur avec un accès internet. (CRM)

- Outils pédagogiques :

L'ensemble du cours est repris sous forme de supports dématérialisés détaillant chaque élément du contenu pédagogique que l'apprenant pourra consulter pendant et après la formation de manière illimitée.

En début de formation, retour sur le formulaire "Création d'entreprise" complété en amont par le futur franchisé.

- Dispositions d'accueil nécessaires en cas d'intervention sur site :

Salle de formation, vidéoprojecteur, support de projection.

Outils pédagogiques :

- L'ensemble du contenu pédagogique que l'apprenant pourra consulter pendant et après la formation de manière illimitée.
- Chaque apprenant prépare un ordinateur.

Contrôle des connaissances :

Chaque apprenant devra effectuer un test de connaissance sous la forme d'un questionnaire QCM de 20 questions reprenant les principaux points de la formation.

Contacts

Tourne et Vis Réseau

Tel : 01 43 27 43 43

Mail : reseau@tourne-et-vis.com

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.

Evaluation et suivi

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

Durée et modalités

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

Pré-requis

- Etre majeur
- Savoir utiliser les outils de base (tournevis, perceuse, scie, etc.) ainsi que les outils spécialisés.
- Compétences solides dans plusieurs domaines du bricolage : électricité, plomberie, menuiserie, peinture, etc.
- Maitrise des outils informatique de base pour la gestion des interventions, de l'agenda



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)
- Connaitre 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