



Objectif Création-Reprise 63

Formation préparatoire à la Création Reprise d'entreprise sur le PUY DE DOME



FORMATION
"À LA CARTE"
2010 - 2011
tous les 2 mois

Intérêt de la formation

Au-delà du premier niveau de réflexion conduit par les candidats, le présent programme vise à professionnaliser la construction du dit projet et à compléter par de la formation-accompagnement les démarches et les acquis des futurs dirigeants.

Le dispositif proposé s'inscrit préférentiellement en amont du démarrage de l'activité et privilégie l'individualisation du parcours afin d'optimiser l'apport de connaissances en fonction du profil et des acquis du candidat.

Les enseignements apportés combinent **formation** et **accompagnement**.

Ils contribuent :

- à faire du porteur de projet une personne plus avertie sur les risques encourus et plus performante dans la construction de son projet,
- à rendre le futur dirigeant apte à gérer efficacement son activité une fois celle-ci concrétisée.

Public

- Les participants accueillis sur ce programme sont des **candidats à la création ou à la reprise d'une entreprise**. Il est conseillé aux repreneurs d'avoir identifié la cible (*Rachat d'un fonds de commerce ou rachat du capital d'une société en direct ou par le biais d'une holding*).
- Les candidats seront '**Demandeur d'emploi**'. Possibilité d'accueillir des 'Salariés'

Formation
organisée par



"Renforcez vos chances de réussir !"



Objectifs de la formation

OBJECTIFS GÉNÉRAUX

- **Obj 1** : Acquérir les fondamentaux en matière de préparation d'un projet de création/reprise d'entreprise (*connaissances pratiques, méthodes, outils, savoir-faire, savoir-être,...*).
- **Obj 2** : Se préparer au rôle de 'Dirigeant' en développant ses aptitudes et ses capacités à gérer.
- **Obj 3** : Préparer opérationnellement le lancement de son activité.

OBJECTIFS SOUS-TENDUS

→ En regard de l'objectif 1 :

- Recenser l'ensemble des questionnements, des préoccupations et des démarches qui s'imposent à un entrepreneur durant la phase de préparation du projet
- S'approprier la manière de conduire une étude de marché
- Maîtriser l'approche financière du projet et préparer ses choix juridiques
- Identifier l'ensemble des risques inhérents au projet et réfléchir sur les solutions et les conditions aptes à les réduire
- Optimiser la présentation de son plan d'affaire pour mieux convaincre ses partenaires (*fournisseurs, partenaires techniques et commerciaux, banquiers et opérateurs financiers,...*)

→ En regard de l'objectif 2 :

- Acquérir les connaissances, les outils, les méthodes, les savoir-faire et savoir-être qui favorise l'opérationnalité du futur exploitant dans les domaines de gestion majeurs d'une entreprise (*gestion marketing et commerciale / gestion comptable et financière / gestion administrative / gestion de personnel / gestion de la communication / gestion de son image ...*)
- Permettre au futur exploitant dès les premières semaines de démarrage de son activité : de se consacrer à l'essentiel, de prioriser ses actions, d'acquérir les bons réflexes, d'agir et de réagir efficacement, de perdre le moins de temps possible sur la compréhension et l'établissement des déclarations et l'accomplissement des démarches de toutes natures, etc...

→ En regard de l'objectif 3 :

- Identifier l'ensemble des démarches préparatoires qui précèdent l'immatriculation, sur les domaines : réglementaire, juridique, fiscal, social, financier, organisationnel, communication, commercial, administratif, etc...
- Bénéficier de conseils avisés sur cette préparation.
- Savoir convaincre les financeurs, les clients, les partenaires,...
- Prévenir et diminuer les difficultés associées au démarrage de toute activité
- Identifier les démarches incontournables post création ou post reprise

Intervenants

- Conseillers formateurs en Création-Reprise d'entreprises.
- Mobilisation d'intervenants experts parmi lesquels : *Avocats / Experts-comptables / Assureurs / Consultants spécialisés / Organismes de protection sociale / Banquiers/ etc.....*

Lieu de la formation

La formation se déroulera au siège de l'INSTITUT DE LA PME : 24 Avenue de l'agriculture à Clermont-Ferrand.



Durée et période de réalisation

- Le programme complet représente **178 heures**.
La durée d'un parcours minimal est définie à 28 heures
- Sessions : 1 session tous les 2 mois environ. Nous consulter.

Inscription / Statut/ Financement

- Inscription après entretien et sélection par un conseiller création-reprise d'entreprise
(Informations au 04-73-74-57-50 ou par mail à : f.baliteau@institutdelapme.fr)
- Concernant les Demandeurs d'Emploi, ils auront le statut de 'stagiaire de la formation professionnelle' durant la durée de la formation.
- Les salariés conservent leur statut durant la formation.
- **Solution de financement novatrice** : le coût de la formation est conditionné au bouclage du plan de financement et à la concrétisation du projet de création ou de reprise d'entreprise.



Pédagogie

- Apport de connaissances pratiques et opérationnelles.
- Alternance d'apports théoriques et conseils pratiques appliqués aux projets.
- Spécificités développées pour les projets de type « reprise d'entreprise » sur certains modules ou séminaires.
- Transmission de supports écrits et numériques aux participants.



Déroulement

Stage à entrée permanente, permettant de composer un **parcours personnalisé de formation** :

- Une phase de positionnement du candidat précède toute entrée sur le dispositif. Elle consiste à analyser et évaluer les besoins du porteur de projet à l'égard du contenu de la formation. Un entretien d'évaluation avec un conseiller référent permet d'arrêter et de formaliser le parcours de formation du candidat.
- Modules et séminaires sont mis en œuvre à raison de 4 jours par semaine en moyenne afin de laisser aux candidats un minimum d'un jour de disponibilité en vue de poursuivre l'accomplissement des démarches indispensables à l'élaboration du projet.
- Un bilan final permet de faire le point sur les avancées de la réflexion, les difficultés rencontrées et les démarches restant à accomplir. (Elaboration d'une FEUILLE DE ROUTE)
- Disponibilité des formateurs pour des questions complémentaires post période de formation sur une période de 6 mois après la sortie du dispositif.

Les atouts du programme

- L'individualisation du parcours (*des modules de formation collective 'à la carte'*).
- Des entretiens personnalisés avec les intervenant-experts.
- Les conseils au montage du Plan d'affaire
- Un accès au réseau d'affaires et de contacts de l'INSTITUT DE LA PME.
- Une équipe d'intervenants mobilisés parmi des professionnels de terrain : *des avocats, et juristes d'entreprise / des consultants spécialisés en finance, stratégie, marketing, actions commerciales, organisation, .../ des représentants des organismes sociaux et services de l'Etat (organismes de protection sociale, comité d'expansion économique, CRAM, ...)* / *des banquiers / des experts comptables / des financiers / des assureurs,...*
- La transmission de **connaissances pratiques** et **opérationnelles**.
- L'accès à une documentation spécialisée et aux équipements informatiques.



Contenu pédagogique

1 Construire son projet : Les fondamentaux (TEMPS 1)

➔ Concevoir son projet avec professionnalisme et réalisme

Module 0 : Etapes et conditions de réussite d'un projet de création ou de reprise d'entreprise (1 jour)

➔ Valider son offre «Produit/Service» sur son marché

Module 1 : Etude de marché et positionnement commercial (1 jour)

➔ Analyser financièrement le projet et les solutions de financement

Module 2 : Les outils de la gestion financière & la construction d'un prévisionnel (3,5 jours)

Module 3 : Le financement d'un projet & les dispositifs d'aide à la création ou à la reprise d'une entreprise (0,5 jour)

➔ Définir son positionnement commercial et sa communication

Module 4 : Communiquer pour attirer ses clients (1 jour)

➔ Arrêter ses choix juridiques fiscaux et sociaux

Module 5 : Choix juridiques, fiscaux et sociaux (2 jours)

- ▶ SEQUENCE 1 : Formes juridiques et choix des options juridiques
- ▶ SEQUENCE 2 : Notions de Fonds de commerce et de Bail commercial
- ▶ SEQUENCE 3 : Connaissances de base en fiscalité d'entreprise
- ▶ SEQUENCE 4 : La couverture sociale du Dirigeant : protection obligatoire et complémentaire

➔ Planifier et formaliser son projet

Module 6 : PLANNING des Démarches à accomplir (avant la création, au moment de l'immatriculation, et après le démarrage de l'activité) et appui à la formalisation du Plan d'affaire (3 jours)

2 Se préparer à gérer et à diriger (TEMPS 2)

➔ Gérer administrativement ses salariés & encadrer son personnel

Séminaire 1 : Les connaissances indispensables en Droit du Travail (1 jour)

Séminaire 2 : Protection sociale des salariés et Gestion administrative du personnel (2 jours)

Séminaire 3 : Développer ses capacités à encadrer efficacement ses salariés (1 jour)

➔ Savoir se garantir contre les risques

Séminaire 4 : Assurances professionnelles et prévention des risques à l'égard du public et de son personnel (0,5 jour)

➔ Conduire efficacement des actions commerciales

Séminaire 5 : Techniques de négociation-vente (2 jours)

Séminaire 6 : Droit économique : Sécuriser sa relation avec les Tiers (1 jour)

- ▶ SEQUENCE 1 : Droit des contrats et le droit de la consommation
- ▶ SEQUENCE 2 : Le Droit de la concurrence
- ▶ SEQUENCE 3 : Distribution , techniques de commercialisation et outils informatiques

➔ Développer ses compétences informatiques

Séminaire 7 : Développer sa maîtrise des outils bureautique Word/Excel /Internet (3 jours)

3 Se préparer à démarrer (TEMPS 3)

➔ Identifier et anticiper les démarches préalables au démarrage de l'activité :

Séminaire 8 : Préparer l'approche des financeurs et appréhender les spécificités de la relation « Entrepreneur- Banquier » : s'inscrire dans une relation de confiance (0,5 jour)

Séminaire 9 : Anticiper l'immatriculation de l'entreprise et son organisation administrative & comptable : Les conseils de l'expert comptable (1 jour)

➔ Se préparer à convaincre ses partenaires, fournisseurs et clients

Séminaire 10 : Présenter son projet de façon convaincante (0,5 jour)

Séminaire 11 : Rencontre & Echange d'expérience avec de récents créateurs et repreneurs d'entreprises (0,5 jour)

4 Evaluation de la formation (TEMPS 4)

BILAN Final et Evaluation de la formation :

- Evaluation des projets / des démarches accomplies et des démarches restant à accomplir
- Etablissement d'une FEUILLE DE ROUTE => Entretiens Individuels
- Evaluation de la formation => Séance collective