

Développer un projet entrepreneurial réussi

Programme détaillé de la formation

Parcours Mixte Stage 5 jours + 5h d'accompagnement personnalisé

 CCI MARNE EN CHAMPAGNE

1^{er} ACCÉLÉRATEUR DES ENTREPRISES



Modéliser Définir une stratégie, construire un business model cohérent, formaliser un business plan efficace, préparer et optimiser votre recherche de financements... un parcours complet pour préparer votre projet de création d'entreprise et le mettre en œuvre



Objectifs

A la fin de cette action de formation, vous serez en capacité de :

- > Concevoir et modéliser un projet de création d'entreprise
- > Définir les fondamentaux du financement du projet, du pilotage et de la gestion d'entreprise et présenter son projet à l'oral et à l'écrit



Public

- ▶ Toute personne envisageant de créer ou de reprendre une entreprise, quel que soit l'état d'avancement de son projet.

Prérequis



- ▶ Savoir lire, écrire, compter, connaître les règles de calculs de base (calculer un pourcentage, faire une règle de trois ...)
- ▶ Être déterminé à Entreprendre à valider par entretien conseiller CCI ou test via <http://business-builder.cci.fr>
- ▶ Avoir une idée formalisée de création ou reprise, cohérente avec soi-même à valider par entretien conseiller CCI ou test via <http://business-builder.cci.fr>



Contenu

A/ CONCEPTION ET MODELISATION DE PROJET:

DE L'IDÉE AU BUSINESS MODEL VALIDÉ

Domaine de compétence

Analyser 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.



Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap.

Contactez votre CCI pour une analyse de vos besoins.

Compétences

- ▶ Tenir compte de ses motivations, valeurs, ressources, objectifs et ambitions, trouver une idée de création d'entreprise adaptée
- ▶ 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 de 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
- ▶ Rechercher, imaginer et définir des opportunités en accord avec ses propres motivations et valeurs
- ▶ Identifier l'équipe adaptée au projet
- ▶ Travailler avec les autres, se faire accompagner, faire partie de réseaux, être en veille pour anticiper
- ▶ L'analyse du contexte, de son environnement
- ▶ 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
- ▶ Définir la nature du projet et la vision entrepreneuriale qui l'accompagne
- ▶ La définition d'un business model / projet de reprise challengé, validé, cohérent par-rapport aux objectifs
- ▶ Concevoir une proposition de valeur en cohérence avec les besoins des clients
- ▶ Concevoir un business model adapté
- ▶ Valider les hypothèses du business model sur le terrain
- ▶ La concurrence
- ▶ Analyser la concurrence existante (directe et indirecte), dormante et potentielle
- ▶ L'évaluation des ventes prévisionnelles du projet



LA STRATEGIE MARKETING ET COMMERCIALE

Domaines de compétences

Tenir 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

- ▶ La politique d'offre
- ▶ La politique de prix
- ▶ La stratégie commerciale
- ▶ La stratégie de communication
- ▶ La stratégie de distribution
- ▶ Le business plan



Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap.

Contactez votre CCI pour une analyse de vos besoins.

LA STRATEGIE JURIDIQUE, FISCALE, SOCIALE

Domaine de compétence

En cohérence avec la stratégie générale, définir la structure juridique, fiscale et sociale

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/ DEFINITION DES FINANCEMENTS DU PROJET, DES FONDAMENTAUX DU PILOTTAGE ET DE LA GESTION DE L'ENTREPRISE ET PRESENTATION ECRITE ET ORALE

LA STRATEGIE FINANCIERE

Domaine de compétence

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



Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap.

Contactez votre CCI pour une analyse de vos besoins.

LES INDICATEURS DE PILOTAGE

Domaine de compétence

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.

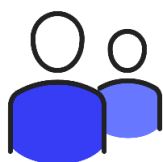


Compétences

- ▶ 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

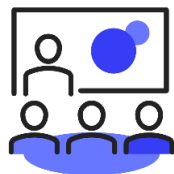
- ▶ Les documents de relations contractuelles (contrats de vente, conditions générales...) et les principales obligations de ces documents
- ▶ Les interlocuteurs de l'entrepreneur (RSI, SIE, Urssaf...)
- ▶ Les indicateurs et tableaux de bord, quantitatifs et qualitatifs
- ▶ Les bons réflexes, repérer les clignotants qui doivent faire réagir
- ▶ L'utilisation du numérique pour gérer son entreprise
- ▶ Finalisation et présentation du Business Plan



Intervenants

- ▶ Des conseillers création-reprise de votre CCI
- ▶ Des experts techniques (expert-comptable, banquier, assureur...)

Méthodes et supports : alternance théorie et pratique



- ▶ Formation collective en présentiel et en autonomie
- ▶ Supports de cours
- ▶ Vidéo-projection, paperboard
- ▶ Etudes de cas, exercices pratiques
- ▶ Accès la plate -forme, CCI Business Builder qui dispose de toutes les ressources pédagogiques nécessaires (vidéos, fiches pédagogiques, exemples, conseils d'experts ...) et d'un système de messagerie pour échanger avec son conseiller référent pour construire son projet.



Accessibilité aux personnes en situation de handicap

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

Modalité de suivi et d'accompagnement personnalisé

Via la plateforme CCI Business Builder pour le travail personnel, outil d'accompagnement collaboratif pour les créateurs d'entreprise qui permet à votre conseiller CCI de suivre le travail réalisé et ou échange mail avec compte rendu dans outil interne de gestion relation clients.

Modalités d'évaluation



2 Evaluations indépendantes l'une de l'autre :

- ▶ Au niveau du suivi collectif : Quiz final donnant lieu à une certification
- ▶ Au niveau individuel : compétences sont évaluées sur la base de rédaction de votre business plan et présentation oral du projet Certification validée par votre conseiller



Tarif

- ▶ 950 € net de taxes
- ▶ En fonction de votre situation, des prises en charge sont possibles



Délais et Modalités d'accès :

- ▶ L'entrée en formation s'effectue au plus tard mois suivant la demande d'inscription. Contactez votre CCI pour obtenir plus de renseignements sur les modalités et le délais d'accès (contact ci-dessous).



Accessibilité aux personnes en situation de handicap

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

Durée, calendrier, lieu

- ▶ 40h dont 35h heures de formation « 5 jours pour entreprendre » sur 5 jours consécutifs + 5 h d'accompagnement individuel
- ▶ Dates : sur inscription, une fois par mois (sous réserve de modifications) sur Site de Reims ou Chalons.



Voir calendrier sur fiche synthétique joint, ou depuis l'adresse url

https://boutique.marne.cci.fr/formations/147-1027-5jours-entreprendre.html#/53-5_jrs_pour_entreprendre_lieux-chalons_en_champagne_mess_des_entrepreneurs_42_rue_grande_etape/120-5jrs_pour_entreprendre_tarif-sans_prise_en_charge/198-5_jrs_pour_entreprendre_parcours-parcours_accompagnement/309-5_jrs_pour_entreprendre_dates-du_08_au_12_02_21

Contact : CCI de la Marne en Champagne

Site de Reims

Reims Business Hub
5 rue des Marmouzets
Tél : 03 26 50 66 88
Courriel : info@marne.cci.fr



ou

Site de Châlons

Mess des Entrepreneurs mois suivant la demande d'inscription.
42 rue Grande Étape
Tél 03 26 50 66 88
Courriel: info@marne.cci.fr



Taux de **recommandation**
de 91% en 2020



Taux de **certification**
de 77% en 2020



Taux de **satisfaction**
de 92% en 2020



**CCI MARNE
EN CHAMPAGNE**

1^{er} ACCÉLÉRATEUR DES ENTREPRISES



Accessibilité aux personnes en situation de handicap

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