

FORMATION CRÉATION/REPRISE D'ENTREPRISE

Création/reprise entreprise.docx V2 – 09 mai 2024

Créer ou reprendre une entreprise est une aventure passionnante qui demande préparation, méthode et vision. Cette formation vous guide à chaque étape : de l'idée au projet, de l'étude de marché au business plan, jusqu'au lancement opérationnel. Elle vous apportera les outils, les connaissances et la confiance nécessaires pour concrétiser votre ambition entrepreneuriale.

Que vous soyez futur créateur ou repreneur, vous trouverez ici un cadre structuré pour bâtir un projet solide et pérenne.

PUBLIC

Toute salarié, demandeurs d'emploi ayant pour projet de créer / reprendre une entreprise et souhaitant développer les compétences entrepreneuriales concourant au démarrage, à la mise en œuvre et au développement du projet de création ou de reprise d'une entreprise et à la pérennisation de son activité.

PREREQUIS

Un test de créateur d'entreprise sera proposé à chaque candidat à la formation afin de vérifier ses prédispositions à la création/reprise d'une entreprise

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

La formation a pour but de permettre au bénéficiaire :

D'évaluer ses compétences entrepreneuriales, de connaître ses points forts et ses axes de progrès avant de se lancer et ce afin d'acquérir les gestes, savoirs, attitudes nécessaires à sa réussite.

Lui permettre de définir un concept cohérent avec ses aspirations et ses compétences portant en lui un potentiel de développement à la hauteur de ses attentes et de ses ambitions dans le respect de son équilibre de vie. »

Tester la viabilité de son concept, c'est-à-dire évaluer son potentiel commercial et la rentabilité de son modèle économique, notamment sa capacité à générer une rémunération cohérente avec ses attentes.

Choisir un modèle économique et une structure juridique pérennes lui permettant d'optimiser sa rémunération, de réduire ses charges et de bénéficier de tous les avantages fiscaux et sociaux dans le respect de la loi.

Rédiger son business plan afin de disposer d'un support de communication détaillé à présenter à des partenaires financiers et/ou commerciaux.

DUREE et RYTHME FORMULE ESSENTIEL

10 heures en présentiel ou distanciel synchrone organisées par séance de 2 heures.

1 entretien gratuit (1h)

1 entretien personnalisé (2h) pour analyser votre parcours et en dégager les points de force.

1 entretien personnalisé (2h) pour évaluer vos compétences entrepreneuriales.

3 entretiens personnalisés (6h) pour définir la forme et le concept de votre entreprise.

Un calendrier prévisionnel est défini en amont de la formation.

- L'accompagnement est assuré par un consultant ancien dirigeant.

- La durée de l'accompagnement à la création d'entreprise est de 5 semaines à raison d'1 entretien par semaine environ.

- Un travail sur 1 Book introduction et 3 Books de méthodologie en distanciel asynchrone

MODALITES D'ORGANISATION

La formation en distanciel s'appuie sur le livret de travail organisé par étape qui contient l'ensemble des connaissances à intégrer, des exercices à réaliser et des tests. Chaque étape du livret est remis à l'issue de chaque entretien. Le bénéficiaire réalise les tests et les exercices en suivant les consignes indiquées.

MODALITES D'EVALUATIONS

En amont : évaluation de la pertinence du projet par un ou plusieurs entretiens préalables et par un test de créateur d'entreprise.

Tout au long du parcours : l'évaluation résulte de la validation à l'oral ou à l'écrit de chacune des activités proposées dans le « livret d'accompagnement du candidat » (test, quizz...)

Les entretiens libres et/ou semi directifs visent à permettre au candidat de s'autoévaluer pour réguler son parcours de création et trouver ses propres solutions.

A l'issue de l'accompagnement : une évaluation de fin de cursus évalue la satisfaction du candidat

Un suivi téléphonique à 6 mois est prévu pour suivre l'avancement de son projet et faire le point sur les formations possibles à mettre en œuvre le cas échéant.

MOYENS PÉDAGOGIQUES et LOGISTIQUES

Livret de formation à la création/reprise d'entreprise : il est un guide méthodologique des différentes étapes du parcours, de l'évaluation du projet jusqu'au business plan et/ou à la création de l'entreprise. Il est aussi un outil de réflexion et d'autoévaluation pour le candidat.

Feedbacks personnalisés tout au long du parcours

Test, Tests spécialisés,

Questionnaires d'évaluation,

Apports de connaissances (marché, concepts d'entreprise, concepts de franchise, etc.),

Enquête business de terrain,

Mise en relation avec un réseau d'experts,

Corédaction d'une synthèse (reprise de la démarche, projet et plan d'action).

VALIDATION DE LA FORMATION

Une attestation de formation sera remise au bénéficiaire à l'issue de la formation

INTERVENANTS

La formation est animée par des Consultants séniors, Coachs et formateurs : Stéphane Fender, Thierry Poulet

ACCES A LA FORMATION DES PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

En présentiel, distanciel, hybride

CONTENU PEDAGOGIQUE PAR ETAPE

INTRODUCTION : SE PRÉPARER À CRÉER/REPRENDRE UNE ENTREPRISE

L'introduction est un moment privilégié pour resituer le projet de création/reprise d'entreprise dans l'histoire de vie du créateur/repreneur d'entreprise. Des questions importantes sont abordées comme le rapport à l'argent, le rapport à l'effort ou au risque, l'implication (ou non) des proches dans le projet. C'est un moment pour confronter son projet au réel, envisager toutes ses implications et ses conséquences sur les rythmes de vie et les équilibres en place. Tout changement porte en lui des implications qu'il convient d'anticiper et d'accompagner.

Compétences entrepreneuriales acquises : percevoir ses « croyances limitantes », analyser son parcours professionnel et personnel, préparer son pitch de présentation.

ÉTAPE 1 : FAIRE LE BILAN DE VOS COMPÉTENCES ENTREPRENEURIALES

Le bilan de compétences entrepreneuriales permet d'identifier, à partir d'une comparaison entre vos compétences et le référentiel de compétences d'un(e) chef(fe) d'entreprise, vos points forts et vos axes de progrès. Il permet de déterminer une stratégie de développement de vos compétences dans la phase amont de votre projet afin d'améliorer au maximum vos chances de réussite. Au bout de 3 ans, 70% des entreprises existent toujours. Grâce au bilan de compétences entrepreneuriales, notre objectif est de faire grimper ce taux à 100%.

ÉTAPE 2 : CHOISIR LA FORME DE VOTRE ENTREPRISE

Il existe de nombreuses formes d'entreprises : petites ou grandes, produits ou services (ou mixte), avec ou sans associé(e), avec des investissements ou sans investissements, création, reprise ou en contrat de franchise, etc. Il n'est pas toujours aisé de se projeter dans ces différentes formes et d'en mesurer les implications concrètes. Cette étape va vous permettre de visualiser avec le plus de précision possible le style d'entrepreneuriat correspondant à chaque type de projet ; cela pour faire vos propres choix et définir la forme de votre entreprise.

Compétences entrepreneuriales acquises : mieux appréhender les conséquences de ses choix (taille de l'entreprise, nombre d'associé(e)s, mix-marketing, montant de l'investissement, etc.).

ÉTAPE 3 : DÉFINIR LE CONCEPT DE VOTRE ENTREPRISE

Que vous partiez d'une idée que vous chérissez depuis longtemps ou d'une page blanche, il est important de bien définir le concept de votre entreprise. Un concept bien défini permettra de vous positionner de façon intelligente sur le marché et donc de proposer des produits/services attractifs. Si vous optez pour une création sous contrat de franchise, nous vous accompagnons dans le choix du concept, à travers l'acquisition des connaissances nécessaires à l'étude approfondie sur le plan entrepreneurial, juridique et comptable des systèmes sélectionnés.

Compétences entrepreneuriales acquises : définir un concept d'entreprise en se basant sur une stratégie par l'offre. Appréhender les concepts de base du marketing et notamment l'analyse des besoins clients.

ÉTAPE 4 : TESTER LE CONCEPT DE VOTRE ENTREPRISE

La méthode ORIENTATION est une méthode d'étude de marché basée sur la confrontation du produit/service au besoin du consommateur. L'idée est de confronter rapidement votre idée à une situation de vente de façon à tester son attractivité réelle. Plutôt qu'une étude de marché théorique réalisée à partir de lectures et d'analyses statistiques, vous partez à la rencontre de vos futurs clients. Si vous ne parvenez pas à les convaincre, soit vous devez changer de produit, soit le faire évoluer, soit proposer autre chose.

Compétences entrepreneuriales acquises : mener une enquête business. Réaliser des tests produits grandeur nature pour évaluer le potentiel produit/marché.

ÉTAPE 5 : DÉCIDER DE LA FORME JURIDIQUE DE VOTRE ENTREPRISE

Il existe plusieurs statuts juridiques possibles lors de la création d'entreprise. Chacun présente des avantages et des inconvénients. L'objectif est donc de choisir le statut juridique de votre future entreprise en fonction de votre situation personnelle (âge, niveau de rémunération souhaité, etc.). Par ailleurs, une question qui est rarement abordée dans les accompagnements à la création/reprise d'entreprise, mais que SFC entend traiter, est la question patrimoniale. Lors de la création/reprise d'entreprise, certaines démarches doivent être réalisées devant notaire.

Compétences entrepreneuriales acquises : connaître les différents types de statuts et être capable de choisir le statut le plus adapté (fiscalité, social, etc.)

ÉTAPE 6 : RÉDIGER VOTRE BUSINESS PLAN

Le business plan est un document qui vous sera demandé par vos partenaires bancaires au moment d'évaluer votre dossier de demande de prêt. Si vous avez opté pour un système de franchise, ce document ou une ébauche peut vous être fourni par le franchiseur. Si vous optez pour une création pure, c'est à vous de le rédiger. Plusieurs rubriques importantes sont à formaliser, notamment le parcours du créateur/repreneur, la définition du concept de l'entreprise, l'analyse financière. Le business plan sera idéalement complété par un prévisionnel d'activité.

Compétences entrepreneuriales acquises : présenter son projet de création / reprise d'entreprise à une banque, un Business Angel ou un fonds d'investissement.