



Parcours complet du créateur « créer ou reprendre une entreprise »

Objectifs : L'objectif principal est l'acquisition de compétences entrepreneuriales liées à l'exercice de la fonction de dirigeant d'une entreprise. Ces actions de formation permettront de bénéficier de prestations allant de l'aide au montage du projet à l'appui pour le démarrage de l'entreprise en abordant tous les sujets liés à sa création d'entreprise. Comprendre toutes les étapes de la création d'une entreprise. Identifier les éléments clés de votre projet. Vérifier la faisabilité de ce dernier pour réussir son projet entrepreneurial.

Prérequis : Admission sur dossier - Auto-évaluation en ligne <https://forms.gle/bAdaK6givotYcAfH9> pour vérifier les besoins et les prérequis de départ

Public : Tout créateur / repreneur d'une entreprise ou futur entrepreneur souhaitant créer son entreprise en ligne

Module 1 : De l'idée au projet de création d'une entreprise

- **Compétences entrepreneuriales nécessaires**
 - Présentation des compétences nécessaires au chef d'entreprise
 - Mettre ses compétences au service de son projet
 - Prendre conscience de ses forces, faiblesses, valeurs, menaces, opportunités, passions et problèmes de société afin de concevoir un projet entrepreneurial cohérent (analyse SWOT avec un jeu de rôle)
 - Enquête : Savoir si vous êtes armé pour l'entrepreneuriat
- **Choisir une structure juridique appropriée à une entreprise**
 - présentation des différentes formes
 - comparaison des avantages et inconvénients
- **Comprendre les différents régimes fiscaux :**
 - présentation des différents régimes
 - comparaison des avantages et limites
- **Comprendre le Régime Social des Indépendants en partenariat avec le RSI :**
 - présentation du régime, des calculs de cotisations, des montants des prestations
- **Informations clés sur la micro-entreprise et vérifier que ce régime est bien adapté à mon projet de création d'une entreprise de e-commerce.**
- **Connaître les principales aides :**
 - aides à la création nationales, régionales, territoriales, selon son statut personnel
- **Où s'adresser pour déclarer son entreprise**
 - présentation du centre de formalités des entreprises, des modalités de fonctionnement et des conséquences administratives d'une immatriculation
 - Réaliser simplement son immatriculation en ligne en toute sécurité et être aidé dans les différentes démarches.

Validation des acquis Bloc de compétences 1

Adéquation projet / Marché - Identifier les points forts, les points faibles et les points bloquants de votre projet - Valider les grands ensembles de votre projet - Choisir le bon statut, les régimes fiscaux et sociaux et les critères de choix - Établir un plan d'actions pour passer de l'idée à l'action

Notre approche

Formation distancielle & présentielle par groupe de 10 participants maximum / Accès plateforme e-learning / Alternance théorie pratique / Jeux de rôles / Exercices et étude de cas / Supports de cours présentation PowerPoint et supports pdf / Validation des acquis de la formation / Evaluations par module

Nos modalités et délais d'accès

Test profil entrepreneur / Auto-évaluation des connaissances et des besoins / Audit téléphonique / Evaluation de départ / Formation accessible aux personnes en situation d'handicap. Nous vous invitons à nous préciser votre handicap.



Module 2 : Business plan d'une entreprise

- **Connaître son marché pour mieux vendre :**
 - Réaliser une étude de marché : Demande/offre et environnement
 - Mettre en pratique une démarche d'identification du besoin client
 - Présentation d'une étude de marché
 - Analyse de la clientèle, de la concurrence, documents commerciaux
 - Définir les besoins, ses cibles et la rentabilité de son projet
- **Aspects économique, financier, juridique, marketing, stratégique**
 - Définir une politique tarifaire & stratégie d'implantation
 - Définir un positionnement stratégique pertinent en cohérence avec l'étude de marché et pouvoir se démarquer
 - Savoir élaborer un business plan simple et efficace à destination des banques et des partenaires
- **Présentation des outils & documents comptables**
 - Utilisation d'un logiciel comptable gratuit & en ligne
 - Mise en place de documents comptables prévisionnels sur 3 ans issus du business plan
 - Plan de financement
 - Compte de résultat
 - Plan de trésorerie avec indicateurs de performance (kpi)
 - Soldes intermédiaires de gestion
 - BFR minimum pour démarrer (besoin en fond de roulement)
 - Bilan synthétique
 - Structure financière
 - Equilibre financier
 - Etat des dettes
 - Immobilisations à prévoir
 - Simulation de prêt professionnel basée sur le plan de financement prévisionnel
 - Calculer un seuil de rentabilité, la CAF (capacité d'autofinancement, la TVA, le BFR et l'état des dettes et immobilisations à venir).

Validation des acquis Bloc de compétences 2

Identifier et se positionner sur la dynamique de son marché (clientèle cible, zone de chalandises, concurrents) - Etude de son marché - Définition des axes stratégiques à adopter en fonction des opportunités et menaces du marché et forces et faiblesses identifiées - Définition du positionnement et élaboration de la stratégie de différenciation et proposition de valeur - Elaboration de la stratégie d'implantation - Analyser les indicateurs de performance et rentabilité du projet - Appréhender les documents de synthèse comptables - Lire et comprendre un compte d'exploitation spécifique - Piloter et anticiper sa trésorerie - Réaliser l'étude prévisionnelle de son projet d'installation - Identifier ses ressources et les points clés de la faisabilité de son projet - Calculer son chiffre d'affaires prévisionnel - Contrôler la viabilité économique et financière de l'activité et appréhender la rentabilité du projet en intégrant la capacité à rembourser les engagements bancaires -

Notre approche

Formation distancielle & présentielle par groupe de 10 participants maximum / Accès plateforme e-learning / Alternance théorie pratique / Jeux de rôles / Exercices et étude de cas / Supports de cours présentation PowerPoint et supports pdf / Validation des acquis de la formation / Evaluations par module

Nos modalités et délais d'accès

Test profil entrepreneur / Auto-évaluation des connaissances et des besoins / Audit téléphonique / Evaluation de départ / Formation accessible aux personnes en situation d'handicap. Nous vous invitons à nous préciser votre handicap.



Module 3 : Mise en oeuvre de la stratégie digitale sur le Web et plan d'actions de communication

- **Définir une stratégie digitale en accord avec le positionnement stratégique de l'entreprise**
- **Identifier les bons canaux d'acquisition client et les utiliser**
- **Elaboration du marketing Mix**
- **Identifier les différents types de campagnes Adwords (facebook, google...)**
- **Connaître les leviers d'acquisition de prospects et fidélisation clients**
- **Estimer le coût d'une campagne d'acquisition client et le mettre en perspective avec le retour sur investissement et le taux de conversion**
- **Calculer un ROI et un taux de conversion**
- **Utiliser les bons outils pour créer un site internet marchand et/ou vitrine**
 - Savoir créer des pages entreprises sur les réseaux sociaux
- **Cibler les actions commerciales les plus adaptées à ses clients via une étude de cas relative à une entreprise de e-commerce commercialisant une gamme de produit haut de gamme avec comme cible le marché international.**

Validation des acquis Bloc de compétences 3

Les fondamentaux du marketing stratégique - Elaboration du marketing Mix : politique de produit (construction de l'offre prestations et services), élaboration des prix, mise en marché et communication – Savoir réaliser des actions de prospection - Elaboration d'une stratégie de communication globale - Créer les outils de communication adaptés à son entreprise et valoriser son identité dans sa stratégie commerciale - Faire du Web 3.0 un atout pour le développement de son activité

Notre approche

Formation distancielle & présentielle par groupe de 10 participants maximum / Accès plateforme e-learning / Alternance théorie pratique / Jeux de rôles / Exercices et étude de cas / Supports de cours présentation PowerPoint et supports pdf / Validation des acquis de la formation / Evaluations par module

Nos modalités et délais d'accès

Test profil entrepreneur / Auto-évaluation des connaissances et des besoins / Audit téléphonique / Evaluation de départ / Formation accessible aux personnes en situation d'handicap. Nous vous invitons à nous préciser votre handicap.



Module 4 : Comment valoriser son image professionnelle

- **Pitcher le besoin de financement devant des partenaires financiers**
- **Réaliser des pitches structurés, concis, crédibles et convaincants**
- **Gagner en confiance et en aisance à l'oral**
- **Adapter le discours à des publics différents**

Validation des acquis Bloc de compétences 4

Mindset – gagner en confiance – présentation projet à l'oral

Notre approche

Formation distancielle & présentielle par groupe de 10 participants maximum / Accès plateforme e-learning / Alternance théorie pratique / Jeux de rôles / Exercices et étude de cas / Supports de cours présentation PowerPoint et supports pdf / Validation des acquis de la formation / Evaluations par module

Nos modalités et délais d'accès

Test profil entrepreneur / Auto-évaluation des connaissances et des besoins / Audit téléphonique / Evaluation de départ / Formation accessible aux personnes en situation d'handicap. Nous vous invitons à nous préciser votre handicap.



Module 5 : phases avant, pendant et après démarrage de votre activité

Avant

- **Construction de votre identité visuelle et votre image de marque**
 - Logo et branding
 - Charte graphique
 - Carte de visite et flyers

Pendant

- **Mettre en place une organisation administrative et comptable efficace**
- **Trouver ses premiers clients en se démarquant de ses concurrents :**
 - Clarifier et sécuriser son projet commercial
 - Prospector et valoriser son offre via des points de conversion
 - Créer ses outils de communication et pages dédiées adaptés à son entreprise en tenant compte du marketing mix
 - Valoriser son identité dans sa stratégie commerciale.
 - Choisir son (ses) circuit(s) de distribution
 - Définir son juste prix et son coût de revient

Après

- **Savoir fidéliser ses clients en proposant différents outils, programmes et techniques**
- **Connaître le calendrier des déclarations**
- **Remplir ses obligations et procéder aux télédéclarations seul à partir de l'espace professionnel accessible depuis le site impots.gouv.fr ou avec un partenaire habilité pour l'échange de données informatisé (EDI) afin de :**
 - déposer les déclarations de résultats et les liasses fiscales ;
 - déclarer et payer la TVA ;
 - payer l'impôt sur les sociétés (IS), la cotisation sur la valeur ajoutée des entreprises (CVAE), la cotisation foncière des entreprises (CFE), la taxe sur les salaires (TS), les prélèvements sur les revenus de capitaux mobiliers.

Validation des acquis Bloc de compétences 5

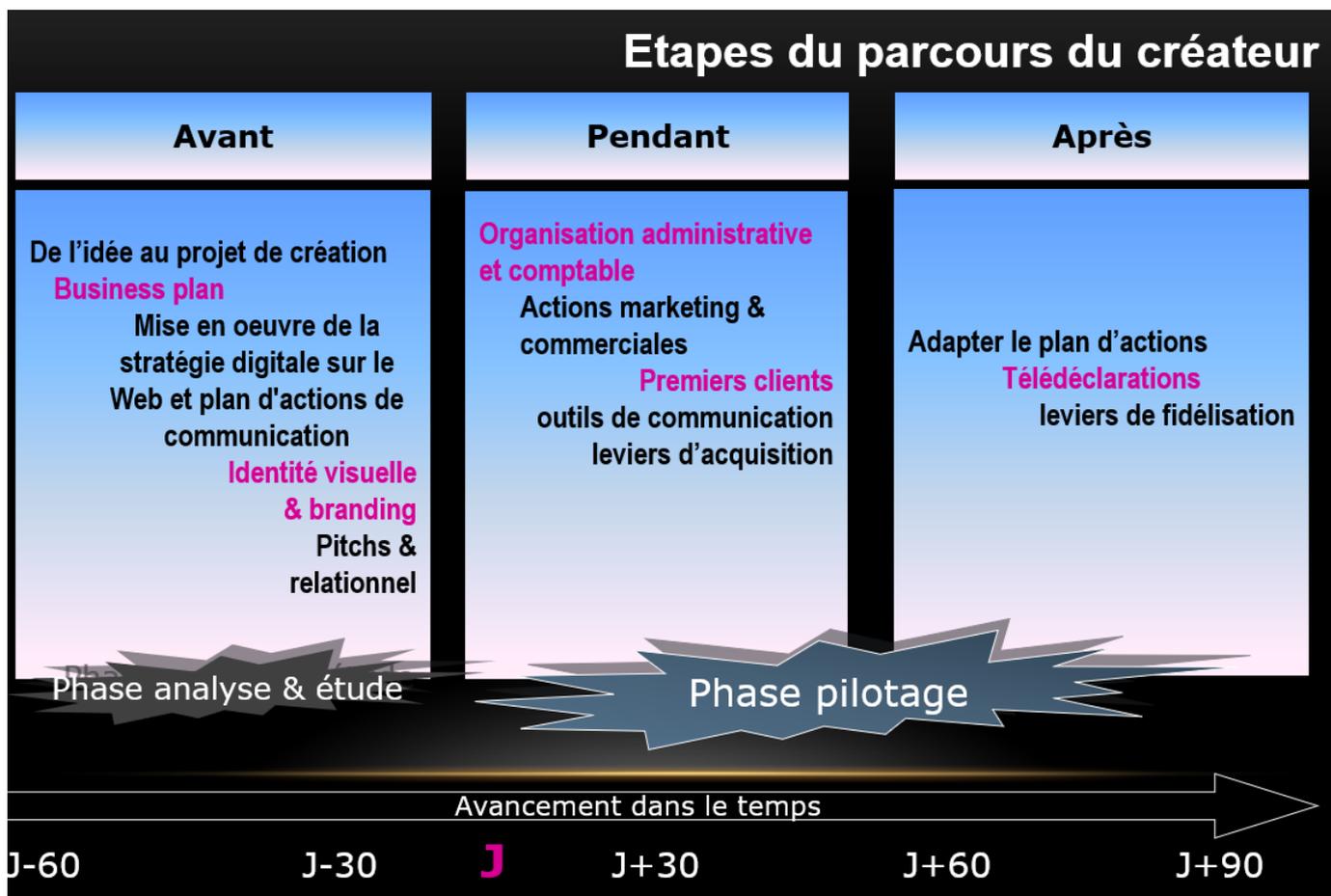
Identité visuelle – landing page – tunnels de conversion – Branding – maîtrise du marketing mix ou 4P Le Produit, le Prix, la Place (distribution) et la Promotion (communication) – Anticiper l'organisation administrative et comptable de son entreprise - Trouver ses clients en étudiant son marché et en se démarquant de ses concurrents – Etre capable de fidéliser sa clientèle - faire ses télédéclarations seul ou accompagné -

Notre approche

Formation distancielle & présentielle par groupe de 10 participants maximum / Accès plateforme e-learning / Alternance théorie pratique / Jeux de rôles / Exercices et étude de cas / Supports de cours présentation PowerPoint et supports pdf / Validation des acquis de la formation / Evaluations par module

Nos modalités et délais d'accès

Test profil entrepreneur / Auto-évaluation des connaissances et des besoins / Audit téléphonique / Evaluation de départ / Formation accessible aux personnes en situation d'handicap. Nous vous invitons à nous préciser votre handicap.



Notre approche

Formation distancielle & présentielle par groupe de 10 participants maximum / Accès plateforme e-learning / Alternance théorie pratique / Jeux de rôles / Exercices et étude de cas / Supports de cours présentation PowerPoint et supports pdf / Validation des acquis de la formation / Evaluations par module

Nos modalités et délais d'accès

Test profil entrepreneur / Auto-évaluation des connaissances et des besoins / Audit téléphonique / Evaluation de départ / Formation accessible aux personnes en situation d'handicap. Nous vous invitons à nous préciser votre handicap.