

Formation

"5 jours pour entreprendre" :
identifier les points clés
d'une création d'entreprise
réussie



Vous avez la fibre entrepreneuriale et vous voulez mettre toutes les chances de votre côté pour réussir votre projet ?
Suivez la formation "5 jours pour Entreprendre" et maîtrisez tous les leviers de la création d'entreprise.

Cette formation donne accès à la certification reconnue par l'Etat "5 jours pour entreprendre : identifier les points-clés pour un projet réussi".

Dernière mise à jour du document : 5 janvier 2023

Session de l'année 2024 :

Semaine 7

Du 12 au 16 février

Semaine 15

Du 8 au 12 avril

Semaine 25

Du 17 au 21 juin

Semaine 41

Du 7 au 11 octobre

Semaine 49

Du 2 au 6 décembre

Dans les locaux de la CCI47
49 route d'Agen - 47310 Estillac



Titre : 5 jours pour Entreprendre : identifier les points clés d'une création d'entreprise réussie

Objectifs : A la fin de la formation, vous aurez les compétences nécessaires pour :

- Concevoir et modéliser un projet de création d'entreprise
- Définir les éléments-clés du pilotage et de la gestion de l'entreprise créée

Pré-requis : Savoir lire, écrire, compter, connaître les règles de calculs de base (calculer un pourcentage, faire une règle de trois...)

Durée : 5 jours, du lundi au vendredi, de 9h00 à 12h30 et de 14h00 à 17h30 - 7 h par jour, soit 35h en tout.

Calendrier des sessions à venir :

- Du lundi 12 au vendredi 16 février 2024
- Du lundi 8 au vendredi 12 avril 2024
- Du lundi 17 au vendredi 21 juin 2024
- Du lundi 7 au vendredi 11 octobre 2024
- Du lundi 2 au vendredi 6 décembre 2024

Lieu : Dans les locaux de la CCI47, 49 Route d'Agen - 47310 Estillac

Le site est conforme à l'accueil du public en situation d'handicap. Pour plus d'informations, contactez notre référent HANDICAP : Véronique LINETTE - veronique.linette@nouvelle-aquitaine.cci.fr - 05 24 57 14 28 - 07 64 43 96 06

Délais et modalités d'accès : Sur inscription auprès du service Création d'entreprise CCI47, après un entretien individuel avec un conseiller. L'entrée en formation s'effectue aux dates spécifiées ci-dessus. Contactez votre CCI pour obtenir plus renseignements.

Tarifs : 690 € net de taxes

Intervenant : La formation sera animée par des conseillers spécialisés en création / reprise d'entreprise de la Chambre de Commerce et d'Industrie de Lot-et-Garonne.

Public : Porteurs de projet entrepreneurial qui souhaitent comprendre les clés de la réussite de la création d'entreprise, quel que soit l'état d'avancement de son projet.



LES POINTS FORTS DE LA FORMATION

UNE MÉTHODE ÉPROUVÉE

- **La découverte et le décryptage :** des intervenants professionnels décrypteront chacun des thèmes de la formation.
- **L'action :** en équipe, pendant la formation, vous mettrez en œuvre les méthodes et utiliserez les outils essentiels pour concevoir un projet de création d'entreprise.
- **L'échange entre pairs :** vous profiterez de la formation pour développer votre réseau professionnel avec les autres participants et les différents intervenants.
- **La consolidation des compétences :** par des exercices et une évaluation finale qui vous sera proposée pour la certification de vos compétences et vous permettra de faire le point.
- **L'accompagnement post-formation en option :** vous pourrez, à l'issue de la formation, demander un accompagnement individuel pour approfondir votre projet, rédiger un business plan et lancer votre entreprise.

UNE MAITRISE DES POINTS-CLÉS

A la fin de cette formation, vous maîtriserez les points-clés d'un projet acceptable par le marché, les aspects juridiques, fiscaux, sociaux, financiers et le pilotage.

UN POSITIONNEMENT ENTREPRENEURIAL

Vous serez en capacité de situer votre projet par-rapport aux bonnes pratiques entrepreneuriales.



Livrables :

- Les supports de cours
- Les différents outils utilisés pendant la formation
- Une certification de compétences validant les compétences acquises, en fonction des résultats obtenus lors de l'évaluation. Nom de la certification « Création entreprise : identifier les points clés pour un projet réussi »

Moyens et outils pédagogiques :

- Formation collective en présentiel.
- La formation portera essentiellement sur des mises en pratique.
- Un accès à CCI Business Builder, l'application des CCI pour vous aider à construire votre projet entrepreneurial et sur lequel vous accéderez aux ressources utiles.

Les résultats : Un taux de satisfaction de 84% pour l'année 2020. Ce chiffre sera actualisé chaque année.

Modalités d'évaluation :

- Evaluation des compétences acquises, après chaque module, par un quiz.
- A la fin du parcours, présentation orale du projet devant un professionnel (banquier, chef d'entreprise, expert-comptable...)
- Attestation de formation remise en fin de formation
- Questionnaire satisfaction

Durant la formation, vous allez découvrir les méthodes et outils pour travailler efficacement sur les thèmes suivants :

CONSTRUCTION D'UN PROJET COHÉRENT AVEC LE MARCHÉ

- La bonne idée pour la bonne équipe
- L'analyse du contexte et de son environnement

STRATÉGIE MARKETING ET COMMERCIALE

- L'étude de marché et le positionnement concurrentiel
- La bonne offre pour la bonne cible au bon prix
- Le marketing-mix

STRATÉGIE FINANCIÈRE

- Les besoins financiers du projet (investissements, charges, fonds de roulement) et le plan de financement
- Les ratios essentiels à la gestion d'entreprise
- La viabilité financière du projet

STRATÉGIE JURIDIQUE, FISCALE ET SOCIALE

- Les principes juridiques de fonctionnement d'une entreprise
- Les grands principes des régimes fiscaux et sociaux
- Le choix de la forme juridique, du régime fiscal et du statut social
- Noms et marques

INDICATEURS DE PILOTAGE

- Les documents de relations contractuelles et les principales obligations de ces documents
- Les interlocuteurs de l'entrepreneur (Impôts, Urssaf...)
- Les indicateurs et tableaux de bord, quantitatifs et qualitatifs
- Les bons réflexes, repérer les clignotants qui doivent faire réagir



**LE CONTENU
DE LA
FORMATION**



LA JOURNÉE DU LUNDI

Matin

INTRODUCTION - de 9h à 9h30

- Ouverture du stage
- Introduction / Objectifs

VOUS, L'ÉQUIPE ET LE PROJET - de 9h30 à 12h30

- Rechercher, imaginer et définir des opportunités en accord avec ses propres motivations et valeurs
- Identifier l'équipe adaptée à votre projet
- Définir la nature du projet et la vision entrepreneuriale qui l'accompagne
- Travailler avec les autres, se faire accompagner, faire partie de réseaux et être en veille pour anticiper

Après-Midi

LE CONTEXTE, LE MARCHÉ, LE BUSINESS MODEL - Partie 1 de 14h à 17h30

Connaître le contexte de son secteur d'activité et ses tendances, l'environnement actuel et futur, les différents acteurs et son périmètre d'action

- Concevoir une proposition de valeur en cohérence avec les besoins des clients
- Concevoir un business model adapté
- Valider les hypothèses du BM sur le terrain
- Analyser la concurrence existante (directe et indirecte), dormante et potentielle
- Évaluer et chiffrer les ventes prévisionnelles du projet



LA JOURNÉE DU MARDI

Matin

LE CONTEXTE, LE MARCHÉ, LE BUSINESS MODEL - Partie 2 de 9h à 12h30

- Connaître le contexte de son secteur d'activité et ses tendances, l'environnement actuel et futur, les différents acteurs et son périmètre d'action
- Concevoir une proposition de valeur en cohérence avec les besoins des clients
- Concevoir un business model adapté
- Valider les hypothèses du BM sur le terrain
- Analyser la concurrence existante (directe et indirecte), dormante et potentielle
- Évaluer et chiffrer les ventes prévisionnelles du projet

Après-Midi

LA COMMUNICATION ET LE MARKETING - de 14h à 17h30

- Elaborer son marketing-mix : définir une stratégie et mise en place opérationnelle
- Prospecter, acquérir et fidéliser ses clients
- Formaliser et communiquer clairement son projet



LA JOURNÉE DU MERCREDI

LES POINTS CLES DE LA GESTION, LE PREVISIONNEL FINANCIER, LE PLAN DE FINANCEMENT

Partie 1 de 9h à 12h30 - Partie 2 de 14h à 17h30

Matin

- Estimer les besoins financiers (investissements, charges, fonds de roulement) et savoir arbitrer (achat, location/neuf, occasion...)
- Comprendre les grandes masses et les grands principes
- Calculer les ratios essentiels à la gestion d'entreprise

Après-Midi

- Evaluer la viabilité financière du projet
- Faire un plan de financement



LA JOURNÉE DU JEUDI

LES POINTS CLES DU JURIDIQUE, DES NORMES ET RÉGLEMENTATIONS

Partie 1 de 9h à 12h30 - Partie 2 de 14h à 15h

Matin

- Comprendre les principes juridiques de fonctionnement d'une entreprise
- Comprendre les grands principes des régimes fiscaux et sociaux
- Choisir la forme juridique, le régime fiscal et le statut social les plus adaptés pour son entreprise

Après-Midi

- Donner un nom à son entreprise, à ses produits

ANTICIPER ET PILOTER L'ACTIVITÉ

Partie 1 de 15h à 17h30

Après-Midi

- Etablir les documents de relations contractuelles (contrats de vente, conditions générales ...) et connaître les principales obligations de ces documents
- Les interlocuteurs de l'entrepreneur (SSI, SIE, URSSAF ...)
- Mettre en place des indicateurs et tableaux de bord, quantitatifs et qualitatifs
- Acquérir les bons réflexes, repérer les clignotants qui doivent faire réagir
- Savoir utiliser le numérique pour gérer son entreprise



CCI LOT-ET-GARONNE

PROGRAMME DETAILLÉ

"5 jours pour entreprendre"

LA FORMATION



LA JOURNÉE DU VENDREDI

Matin

ANTICIPER ET PILOTER L'ACTIVITE - Partie 2 de 9h à 12h30

- Etablir les documents de relations contractuelles (contrats de vente, conditions générales ...) et connaître les principales obligations de ces documents
- Les interlocuteurs de l'entrepreneur (SSI, SIE, URSSAF ...)
- Mettre en place des indicateurs et tableaux de bord, quantitatifs et qualitatifs
- Acquérir les bons réflexes, repérer les clignotants qui doivent faire réagir
- Savoir utiliser le numérique pour gérer son entreprise

Après-Midi

INTERVENTION DES PARTENAIRES - de 14h à 16h

- Crédit Agricole, Banque Populaire Occitane, Société Générale
- URSSAF, PréviFrance, Macif
- Sud Management

PASSAGE DU TEST - de 16h à 17h30

- Quiz
- Remise des attestations
- Clôture du stage

CCI Business
Builder

Une plateforme



CHAMBRE DE COMMERCE
ET D'INDUSTRIE

L'apprenant à accès à la plateforme CCI Business Builder, 7j/7 et 24h/24h, tout le long de sa formation (durant 6 mois). De ce fait, un code d'accès lui sera transmis par mail, sous 48h après son inscription. Le stagiaire devra s'équiper d'un ordinateur, ou d'une tablette, avec une connexion internet et un micro-casque.



Durant la formation, vous allez découvrir les méthodes et outils pour travailler efficacement sur les thèmes suivants :



LA CONCEPTION ET LA MODÉLISATION DU PROJET DE CRÉATION D'ENTREPRISE

DE L'IDÉE AU BUSINESS MODEL VALIDÉ

Compétences :

- Trouver une idée de création d'entreprise adaptée à vos motivations, valeurs, ressources, objectifs et ambitions
- 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 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
- La recherche des opportunités entrepreneuriales en accord avec ses propres motivations et valeurs.
- L'identification d'une équipe adaptée au projet
- La collaboration, le travail en réseau, se faire accompagner, la veille
- L'analyse du contexte, de l'environnement de la future entreprise : 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
- La définition du projet et de la vision entrepreneuriale qui l'accompagne
- La définition d'un business model challengé, validé, cohérent par-rapport aux objectifs
- La conception d'une proposition de valeur en cohérence avec les besoins des clients
- La validation des hypothèses du business model sur le terrain par l'étude de marché
- L'analyse de la concurrence
- Le choix d'un positionnement différenciant
- L'évaluation des ventes prévisionnelles du projet

LA STRATÉGIE MARKETING ET COMMERCIALE

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 :

- Le marketing-mix

LA STRATÉGIE FINANCIÈRE

Compétences :

- Evaluer les besoins (RH, charges, investissements) pour mettre en place chacune des stratégies opérationnelles et donc le projet financier.



CONTENU

- 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

LA STRATÉGIE JURIDIQUE, FISCALE, 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



L'IDENTIFICATION DES FONDAMENTAUX DU PILOTAGE ET DE LA GESTION D'ENTREPRISE

LES INDICATEURS DE PILOTAGE

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



Nom et Prénom du stagiaire :

Date de naissance :

Adresse postale du stagiaire :

.....

Adresse e-mail du stagiaire :@.....

Numéro de téléphone portable du stagiaire :

Situation actuelle :

Demandeur d'emploi

Salarié

Autre :

SI PRISE EN CHARGE PAR PRESCRIPTEUR

Coordonnées de l'organisme de prise en charge de la formation :

.....

.....

SI DEMANDEUR D'EMPLOI

Inscrit POLE EMPLOI en catégorie 1 ou 2 depuis au moins 6 mois dans les 12 mois précédents

Inscrit en catégorie 4 CRP/CTP /CSP

Titulaire RSA Oui Non

VOTRE FORMATION

EN INITIALE : CAP/BEP Bac Bac + 2 Bac + 3 Bac + 4 Bac + 5 et plus

EN PROFESSIONNELLE : Gestion Technique Vente Autre :





Qualification du dernier emploi :

Activité envisagée :

Lieu d'implantation :

Degrès de maturité :

- Intention
- Projet
- Création - Lancement

Nature du projet :

- Création
- Reprise
- Location - gérance
- Sédentaire
- Non-sédentaire

Identification de l'entreprise :

- Enseigne :
- Activité :
- Type d'organisation :
- Nombre de salariés :
- Forme juridique :
- Surface de vente :

Quelles sont vos attentes et objectifs vis-à-vis de cette formation ?

.....
.....

Quelle est la période souhaitée pour effectuer cette formation ?

- Du 12 au 16 février 2024 - Du 8 au 12 avril 2024 - Du 17 au 21 juin 2024
Du 7 au 11 Octobre 2024 - Du 2 au 6 Décembre 2024

Avez-vous des contraintes spécifiques qui doivent être prise en compte lors de la formation (Situation d'handicap) ? Oui - Non

Si oui, lesquelles

.....
.....





TEST DE CALCULS

Additions

Effectuez ces additions sans les poser :

$56 + 23 =$

$210 + 50 =$

$130 + 57 =$

Posez et effectuez ces additions :

$543 + 36 =$

$346 + 184 =$

Soustractions :

Effectuez ces soustractions sans les poser :

$240 - 20 =$

$348 - 100 =$

Posez et effectuez ces soustractions :

$978 - 645 =$

$75 - 37 =$

Produits :

Quel est le double

- de 5 ?

- de 7 ?

- de 9 ?

Pourcentage :

Dans une classe de 30 élèves :

*** 24 élèves font de l'anglais.

Calculer le pourcentage d'élèves de cette classe faisant anglais : %

*** Il y a 30 % de filles dans cette classe. Combien y a-t-il de filles dans la classe ?





Règle de trois :

La règle de trois s'utilise quand il existe de manière évidente une proportionnalité entre deux variables comme le prix à payer en fonction de la quantité achetée en économie ou les relations entre les distances sur la carte et les distances sur le terrain dans des problèmes d'échelles. Ainsi les trois problèmes suivants peuvent se résoudre par une règle de trois.

Problème 1

Si deux kilogrammes de fruits coûtent 10 euros, combien coûterait 1,5 kilogramme de ces mêmes fruits ?

Solution : le prix à payer pour 1,5 kg de fruits est de euros.

Problème 2

2 cm sur la carte représentent 15 km sur le terrain. On sait que, sur la carte, la distance entre deux villes est de 12,2 cm. On cherche à déterminer la distance à vol d'oiseau entre ces deux villes.

Solution : la distance à vol d'oiseau entre les deux villes est dekm.

Problème 3

Si dix objets identiques coûtent 22 euros, combien coûtent quinze de ces objets ?

Solution : le prix à payer pour 15 objets est de €

