

Programme formation création / reprise d'entreprise

Les créations d'entreprises ont dépassé le million en 2022, pour la deuxième année consécutive selon l'Insee. Par ailleurs, selon un sondage publié le 30 mars 2023 par Opinionway, un Français sur quatre a envie de créer sa propre entreprise.

Bien que l'entrepreneuriat puisse être une expérience stimulante et enrichissante, la création d'une entreprise comporte des risques, tant sur le plan personnel que professionnel.



Construisez un projet durable, rentable et défendable

C'est pourquoi, nous avons élaboré ce programme d'accompagnement pour vous fournir un soutien concret et des conseils pratiques qui vous permettront de connaître toutes les étapes de la création et ses principaux chapitres pour sécuriser le lancement de votre entreprise, afin de minimiser les risques liés à la création d'entreprise.

Points forts:

- Des rdv flexibles à la carte
- Un programme de 12 semaines pour construire son projet de création
- Une formation complète qui vous permet de spécifier et valider la valeur ajoutée de votre entreprise et d'élaborer un projet de création solide.
- Une approche active, qui place le créateur au cœur du projet. La méthode EVOPRO allie réflexion et action, afin de faire avancer le créateur pas à pas.

EVOPRO

Siège Social : Regus Grands Hommes Pl des Grands Hommes 33000 Bordeaux.
Tél : 07 86 96 08 74. Mail : contact@evopro.fr
908 806 755 00025. Code APE : 7022Z

Programme création d'entreprise
Juillet 2023

Public

Cette formation s'adresse principalement aux personnes qui souhaitent créer ou reprendre une entreprise, au porteurs de projets ayant une idée d'entreprise définie ou en phase de création.

Prérequis

Il n'y a pas de prérequis pour suivre cette formation.

Prérequis techniques : toutefois il est impératif de :

- Disposer d'une connexion internet (ADSL, fibre, 4G, ...) et d'un ordinateur avec une webcam ou un smartphone équipé d'une caméra frontale (indispensable dans le cas de séances à distance).
- Avoir une bonne compréhension de la langue française est nécessaire pour utiliser les supports pédagogiques, répondre aux questionnaires et réaliser les tests en ligne et sur papier.

Objectifs

À l'issue de l'action, le futur entrepreneur aura la capacité de lancer un projet de création d'entreprise - reprendre une entreprise. Lors de la formation, vous développerez les compétences nécessaires pour :

- Définir votre profil d'entrepreneur
- Lister les étapes clefs nécessaires à la création d'entreprise
- Élaborer le business modèle
- Élaborer le business Plan
- Définir la structure juridique, fiscale et sociale la plus adaptée
- Apprendre à communiquer et convaincre : structuration du pitch commercial.

Modalités d'accès

Dès la réception de votre demande, un rendez-vous informatif et totalement gratuit est programmé avec vous avant tout engagement, afin d'analyser votre besoin, il peut être réalisé par téléphone, en visio ou en présentiel.

Nous vous adressons une proposition commerciale (valable un mois), dès son acceptation, vous recevrez un contrat ou une convention de formation (précisant les modalités de déroulement de la formation), livret d'accueil, proposition de déroulé sur mesure.

Méthodes mobilisées

L'accompagnement est entièrement personnalisé, et lors des entretiens, le(la) formateur(trice) apporte son expertise technique en formalisant et en analysant les expériences personnelles et professionnelles du(de la) bénéficiaire par rapport au projet de création/reprise.

- Accès à une plateforme sécurisée : pour passer des tests.
- Jeux de rôles : le(la) formateur(trice) peut proposer des mises en situation pour aider le(a) candidat(e) à se préparer avec des exercices pratiques
- Préparation du pitch pour présenter son entreprise.
- Supports de présentation PowerPoint
- Base documentaire (sur les partenaires institutionnels...) accessible via un drive partagé. Les ressources sont partagées via un espace de stockage partagé et sécurisé.

Déroulement

Les séances individuelles en face à face peuvent se tenir soit :

- dans nos bureaux à Bordeaux (environnement propice à l'échange, vous plaçant à l'écart des sollicitations de votre environnement familial ou quotidien) ;
- soit à distance, sur une plateforme de visioconférence.

Méthodes d'évaluation

- Questionnaire d'entrée et de sortie de formation pour validation des compétences acquises : (QCM – quizz – mise en situation ...).
- Formation action : réalisation des démarches entre les séances

EVOPRO

Siège Social : Regus Grands Hommes Pl des Grands Hommes 33000 Bordeaux.

Tél : 07 86 96 08 74. Mail : contact@evopro.fr

908 806 755 00025. Code APE : 7022Z

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Nous adaptons notre pédagogie et nos moyens, afin de vous accueillir dans les meilleures conditions. Si vous êtes en situation de handicap, veuillez nous contacter au préalable afin que l'on puisse mettre en œuvre les conditions nécessaires à votre accompagnement.

Tous nos locaux sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.

Délais d'accès

Selon le mode et l'organisme financeur :

- CPF* : une demande via votre compte CPF vous permet d'accéder rapidement à notre accompagnement, il faut compter 11 jours minimum entre la demande faite sur votre compte CFP et l'entrée en accompagnement.

*CPF = Compte Personnel de Formation : le bilan est financé par le crédit dont vous disposez sur votre CPF. Pour connaître le montant de cette somme, créer un compte en vous connectant sur : <https://www.moncompteformation.gouv.fr/espace-prive/html/#/>

- Pôle emploi : une demande via Pôle emploi inclut un délai de traitement de 30 jours entre la demande, la validation par Pôle emploi et l'entrée dans la prestation de bilan de compétences.

- Plan de développement des compétences des salariés et intrapreneur : lorsque vous faites une demande de prise en charge de votre formation auprès de votre entreprise, celle-ci dispose d'un délai d'un mois pour vous répondre. Lorsque c'est votre employeur qui vous suggère de suivre cette formation, vous disposez d'un délai de 10 jours, pour signer la convention tripartite, passé ce délai cela a valeur de refus. Délais OPCO : 2 mois.

- Auto-financement : il est également possible de réaliser un bilan de compétences en auto-financement, début d'accompagnement sous 7 jours.

Taux satisfaction

Les premiers taux seront communiqués dès fin 2023

Nombre de clients accompagnés -- . Taux satisfaction - -. Taux de recommandation--.

Durée

24 heures en face à face réparties sur une durée de 3 à 6 mois.

*Temps estimé de travail en autonomie entre les séances fourni par le bénéficiaire est estimé à 30 heures

*Soit un nombre d'heure total estimé à 54 heures

Tarif :

3 600 € HT

Exonération de TVA en vertu de l'article 261-4-4-a du CGI (Code général des impôts)

Lieu

Pour suivre la formation en présentiel, nous nos bénéficiaires aux deux adresses en plein coeur de Bordeaux:

Regus Grands Hommes

Place des Grands Hommes,
33000 Bordeaux

Gare de Bordeaux Saint Jean

Pavillon Nord, Rue Charles Domercq CS 21912,
33800 Bordeaux

- Possibilité un mix de présentiel et de distanciel

- Possibilité 100 % à distance

Contacts

Mme Nabila YEMLOUL

contact@evopro.fr

07.86.96.08.74

Contenu du programme



Module 1 Le créateur d'entreprise

- Déterminer son profil entrepreneur,
- Décrire ses objectifs personnels et professionnels,
- Mettre ses compétences au service de son projet
- Lister ses compétences professionnelles transférables sur le projet de création
- Identifier les compétences manquantes et définir un plan d'action pour les acquérir
- Identifier les compétences nécessaires au chef d'entreprise
- Structurer une feuille de route des actions à mettre en œuvre jusqu'à la création.



Module 2 Le business modèle

- Décrire et expliquer l'idée,
- Compiler ses idées et préciser la valeur ajoutée du produit / service
- Définir un projet cohérent et viable : identifier les besoins / forces / faiblesses -et - ou les axes d'amélioration.
- Étudier le marché : définition de l'offre et du positionnement, étude de la concurrence, clientèle et prescripteurs, évaluation du chiffre d'affaires prévisionnel.
- Connaître son marché pour mieux vendre : analyse de la clientèle, de la concurrence
- Choisir son (ses) circuit(s) de distribution, définir son juste prix et son coût de revient...
- Définir la stratégie marketing, commerciale et de communication de la future entreprise.
- Identifier ses clients potentiels et son coeur de cible
- Identifier sa stratégie commerciale
- Organiser les informations
- Structurer et rédiger le business model finalisé



Module 3

Le business plan

- Valider la rentabilité et les besoins de financement : compte de résultat prévisionnel et plan de financement.
- Rédaction d'un prévisionnel de trésorerie à court terme.
- Connaître les principales aides : aides à la création nationales, régionales, territoriales, selon son statut personnel
- Rédaction d'un business plan simplifié
- Identifier les partenariats à mobiliser autour du projet : mobiliser les financements nécessaires pour démarrer.
- Choisir une structure juridique appropriée
- Connaître les différents régimes fiscaux : présentation des différents régimes, comparaison des avantages et limites
- Mesurer les impacts du statut juridique, fiscal et social sur la vie de l'entreprise et du dirigeant(e).
- Acquérir les informations nécessaires pour appliquer les obligations inhérentes au chef d'entreprise : comptable, sociale et fiscale.
- Connaître les formalités administratives et juridiques à effectuer pour la création d'entreprise.
- Apprendre à communiquer et convaincre : structuration du pitch commercial.
- Élaborer un outil de pilotage de son activité
- Finaliser le lancement