

# Parcours Créer votre entreprise

Cinq formations vidéo interactives

## Vos objectifs :

- Vous assurer de votre réelle volonté de vous mettre à votre compte et de créer votre entreprise
- Assimiler les différentes étapes nécessaires pour créer votre entreprise
- Créer votre entreprise avec le maximum de chances de réussite

## Public visé :

- Porteurs de projet de création d'entreprise
- Conseils des porteurs de projet

## Contenu :

- 1 module de la Collection Découvrir
- 12 modules de la Collection Agir
- 1 module de la Collection Comprendre

## 1) 1 module de la Collection Découvrir

	Vos objectifs	Plan du module
<b>Passer du salariat à l'entrepreneuriat</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Assimiler les avantages et inconvénients des deux statuts</li> <li>• Vous assurer de vos chances de réussite comme entrepreneur</li> <li>• Comprendre quels peuvent être les déclics qui vous feront passer du salariat à l'entrepreneuriat</li> <li>• Apprendre à favoriser ces déclics si vous souhaitez devenir entrepreneur</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Les motivations pour devenir entrepreneur</li> <li>• Les freins à l'entrepreneuriat</li> <li>• Les déclics qui font passer du salariat à l'entrepreneuriat</li> </ul>

## 2) 12 modules de la Collection Agir

	Vos objectifs	Titre des modules
<b>Formation 1 : Vos premiers pas de créateur</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Comprendre les qualités et compétences requises pour devenir entrepreneur</li> <li>• Vous convaincre du nécessaire soutien de votre entourage</li> <li>• Comprendre les différences entre secteur d'activité, métier et marché</li> <li>• Connaître les principales conditions d'exercice professionnel</li> <li>• Choisir entre la création d'entreprise, la reprise d'entreprise ou le rattachement à un réseau</li> <li>• Connaître la méthodologie de création d'entreprise</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Evaluer vos chances de réussite comme entrepreneur</li> <li>• Déterminer votre secteur d'activité ou métier et votre marché</li> <li>• Choisir les principales conditions d'exercice de votre activité</li> <li>• Intégrer la méthodologie de création d'entreprise</li> </ul>
<b>Formation 2 : Votre démarche commerciale</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Assimiler les notions essentielles du marketing</li> <li>• Définir votre offre et votre marché</li> <li>• Vérifier l'adéquation entre votre offre et votre marché</li> <li>• Apprendre à évaluer votre marché</li> <li>• Connaître les différentes approches de fixation de vos prix de vente</li> <li>• Savoir calculer vos coûts de revient</li> <li>• Définir vos politiques marketing et commerciale</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Définir votre offre et votre marché</li> <li>• Evaluer votre marché et vérifier la pertinence de votre offre</li> <li>• Fixer vos prix de vente</li> <li>• Définir vos politiques marketing et commerciale</li> </ul>
<b>Formation 3 : Vos finances</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Comprendre les principes de base de la finance et de la comptabilité</li> <li>• Vous familiariser avec vos documents comptables</li> <li>• Savoir lire un bilan et un compte de résultat</li> <li>• Vous convaincre de la nécessité d'établir un business plan pour les financiers mais surtout pour vous-même</li> <li>• Vérifier la viabilité économique de votre projet</li> <li>• Savoir convaincre les investisseurs</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Comprendre le langage financier</li> <li>• Bâtir votre business plan</li> <li>• Chiffrer vos projets et décisions</li> <li>• Rechercher les fonds nécessaires</li> </ul>

# Parcours Créer votre entreprise

## 3) 1 module de la Collection Comprendre : Etablir votre business plan

### Objectifs :

- Comprendre les buts et les finalités d'un business plan
- Apprendre à établir correctement votre business plan
- Savoir utiliser votre business plan pour le développement de votre projet

### Vos formateurs :

Didier Chigot

Jean-Paul Debeuret

Aurélie Poilpray-Lacomme

expert-comptable et  
commissaire aux comptes  
entrepreneur chevronné et  
expert-comptable diplômé  
consultant en entrepreneuriat  
et en finance

### **Introduction**

Les situations de recours à un business plan :

- lors du lancement de votre activité,
- lors du lancement d'une nouvelle activité,
- lors d'un investissement important,
- pour la gestion de votre entreprise.

### **Les étapes de l'établissement de votre business plan :**

1. Inventorier les éléments à intégrer dans votre business plan
2. Synthétiser vos réflexions
3. Déterminer votre plan d'action provisoire
4. Exploiter votre étude de marché
5. Calculer votre chiffre d'affaires prévisionnel
6. Inventorier les moyens nécessaires
7. Chiffrer vos investissements de départ
8. Calculer vos charges initiales
9. Etablir votre compte de résultat prévisionnel
10. Calculer votre besoin en fonds de roulement
11. Formaliser votre plan de financement
12. Vérifier la cohérence de l'ensemble
13. Déterminer votre plan d'action définitif
14. Finaliser et formaliser votre business plan

### **Conclusion**

Vous avez beaucoup travaillé pour établir votre business plan. Il est l'image de votre projet. Surtout, utilisez-le comme document de référence pour le futur.