

**4 fois 35 minutes  
de formation vidéo**

**Collection Agir**

**40 questions  
et réponses commentées  
pour valider vos connaissances**

# Démarrer votre activité



## Formation 2 *Vos moyens matériels*

### **Vos objectifs :**

- Faire l'inventaire des principaux moyens matériels nécessaires à la création et/ou au développement de votre activité
- Savoir trouver et négocier avec vos fournisseurs
- Connaître les règles à respecter pour aménager vos locaux
- Appréhender les conséquences fiscales de vos investissements (dont les véhicules)
- Assimiler les possibilités de financement de vos investissements
- Prendre les précautions nécessaires pour constituer votre stock initial

### **Public visé :**

- Créateur et repreneur d'entreprise
- Franchisé
- Chef d'entreprise
- Conseil des chefs d'entreprises

### **Pré-requis :**

- Vouloir démarrer une activité avec les bons moyens

### **Vos formateurs :**

<b>Jean-Paul Debeuret</b>	entrepreneur chevronné et expert-comptable diplômé
<b>Aurélie Lacomme</b>	consultant en entrepreneuriat et en finance
<b>Marie-Jeanne Pinard</b>	expert-comptable, commissaire aux comptes
<b>Pascal Roy</b>	manager de bureau d'expertise comptable

### **Vos collègues, porteurs de projets :**

<b>Nathalie Carré</b>	création de son salon de coiffure
<b>Eric Couvert</b>	reprise d'un cabinet de courtage en assurance
<b>Henri Dufour</b>	création de son restaurant
<b>Pascal Maisonneuve</b>	reprise de l'entreprise de bâtiment de son patron

### **Les modules de la formation : « Vos moyens matériels »**

Module 5 – Trouver vos fournisseurs

Module 6 – Equiper vos locaux

Module 7 – Acquérir vos véhicules

Module 8 – Constituer votre stock de départ

# Démarrer votre activité

## Formation 2 *Vos moyens matériels*

### Module 5 – Trouver vos fournisseurs

#### **Vos objectifs :**

- Connaître les différents types d'achats que vous allez effectuer
- Savoir quels éléments négocier avec les fournisseurs
- Acquérir une démarche pratique de recherche et de sélection de vos fournisseurs

#### **Public visé :**

- Créateur d'entreprise
- Repreneur d'entreprise
- Franchisé
- Conseil des chefs d'entreprises

#### **Pré-requis :**

- Vouloir démarrer une activité avec les bons moyens

### Le contenu du module

#### **Introduction**

Devant vos clients, c'est vous qui êtes responsable de la qualité de vos propres produits et de possibles ruptures de stocks, jamais vos fournisseurs.

#### **Première partie : Trouver vos fournisseurs**

1. Les différents types d'achats :
  - Achats d'immobilisations et services associés
  - Achats stratégiques
  - Achats de fournitures générales
  - Achats de services
2. Les éléments à négocier :
  - La qualité et les spécifications techniques des achats et/ou approvisionnements
  - Les volumes et la pérennité de l'approvisionnement
  - La livraison
  - Le prix, les conditions de paiement, les remises
  - La durée de l'engagement
3. La sélection de vos fournisseurs :
  - Les démarches à réaliser en fonction de l'achat envisagé
  - La procédure d'appel d'offres

#### **Deuxième partie : Quelques exemples pratiques d'éléments à négocier avec vos fournisseurs**

#### **Conclusion**

Pensez à bien vérifier les références et la solidité financière de vos fournisseurs. Appliquez une démarche logique qui vous permette de résister aux offres alléchantes.

# Démarrer votre activité

## Formation 2 *Vos moyens matériels*

### Module 6 – Equiper vos locaux

#### Vos objectifs :

- Déterminer les différents équipements nécessaires
- Acquérir une démarche pratique de recherche et de choix de vos équipements
- Connaître les normes à respecter

#### Public visé :

- Créateur d'entreprise
- Repreneur d'entreprise
- Franchisé
- Conseil des chefs d'entreprises

#### Pré-requis :

- Vouloir démarrer une activité avec les bons moyens

### Le contenu du module

#### Introduction

L'équipement de vos locaux est un sujet complexe qui peut engager sur le long terme.

#### Première partie : Equiper vos locaux

1. L'inventaire de l'équipement de vos locaux :
  - Le branchement des fluides
  - La répartition des fluides à l'intérieur de l'entreprise
  - Le stockage et la logistique
  - L'agencement des locaux d'exposition et commerciaux
  - La signalisation de l'entreprise
  - L'aménagement des parkings
2. La démarche à adopter :
  - Rédaction d'un cahier des charges
  - Lancement des appels d'offres
  - Dépouillement des offres
  - Sélection des fournisseurs
3. Quelques précautions à prendre :
  - Les précautions juridiques
  - Le respect des normes
  - Les possibilités d'évolution des solutions
  - Le financement

#### Deuxième partie : L'aménagement des locaux en pratique

#### Conclusion

Vos choix en matière d'aménagement vous engage sur le long terme : soyez très professionnel dans vos choix et pensez à long terme.

# Démarrer votre activité

## Formation 2 *Vos moyens matériels*

### Module 7 – Acquérir vos véhicules

#### **Vos objectifs :**

- Savoir quel type de véhicule acquérir
- Comprendre les solutions juridiques possibles pour l'acquisition
- Assimiler les règles fiscales
- Connaître et optimiser votre mode de financement

#### **Public visé :**

- Créateur d'entreprise
- Repreneur d'entreprise
- Franchisé
- Conseil des chefs d'entreprises

#### **Pré-requis :**

- Vouloir démarrer une activité avec les bons moyens

### Le contenu du module

#### **Introduction**

L'acquisition d'un véhicule comporte des conséquences financières, juridiques et fiscales importantes : vous devez bien les connaître avant de décider de cet investissement.

#### **Première partie : Acquérir vos véhicules**

1. Les situations possibles :
  - pour l'acquéreur
  - pour le véhicule
2. Les règles fiscales :
  - La TVA (taxe sur la valeur ajoutée)
  - La déductibilité des charges
  - La TVTS (taxe sur les véhicules de tourisme des sociétés)
3. Les possibilités de financement :
  - Achat pur et simple
  - Crédit-bail
  - Location longue durée

#### **Deuxième partie : La décision de choix en pratique**

#### **Conclusion**

- Respectez votre arbre de décision :
- l'argent disponible,
  - votre situation fiscale personnelle,
  - la situation fiscale de votre entreprise,
  - le calcul du coût global net,
  - la comparaison des modes de financement,
  - votre utilisation à terme du véhicule.

# Démarrer votre activité

## Formation 2 *Vos moyens matériels*

### Module 8 – Constituer votre stock de départ

#### Vos objectifs :

- Prendre conscience de l'importance de votre stock dans votre activité de tous les jours
- Assimiler les notions de stock outil, de rotation de stock et de délai d'approvisionnement
- Constituer le bon stock de départ
- Apprendre à gérer vos stocks

#### Public visé :

- Créateur d'entreprise
- Repreneur d'entreprise
- Franchisé
- Conseil des chefs d'entreprises

#### Pré-requis :

- Vouloir démarrer une activité avec les bons moyens

### Le contenu du module

#### Introduction

Sans un stock adapté en qualité et en quantité, vous ne pourrez pas vendre correctement.

#### Première partie : Constituer votre stock de départ

1. Quelques définitions : les composantes de vos stocks :
  - matières premières
  - produits semi-finis
  - produits finis
  - en-cours
  - emballages
  - pièces détachées
  - fournitures consommables
2. Les problématiques générales liées aux stocks :
  - celles liées aux quantités : stock outil ; délai et cadences des approvisionnements ; rotation des stocks ; rupture de stock ; invendables ; invendus ; démarque inconnue.
  - celles liées au prix : prix d'achat ; coût de revient ; rabais et remises ; marge commerciale ; prix de vente ; soldes.
3. Les spécificités de la constitution du stock en cas de création et de reprise d'entreprise

#### Deuxième partie : Vos stocks en pratique

#### Conclusion

Soyez prudent dans la constitution de votre stock initial et préparez-vous à bien gérer vos stocks futurs.