



PROGRAMME

CREATION ET DEVELOPPEMENT D'ENTREPRISE

"Le succès fut toujours un enfant de l'audace"

1

Définir son projet d'entreprise

- Pourquoi ce projet ?
- Motivation - Qualités - Compétences - Diplômes- Expériences...
- Réglementation - Assurance - Situation personnel...
- C'est quoi un chef d'entreprise ?
- Les clés de l'entrepreneuriat
- Inspiration

L'étude de marché / Étudier sa concurrence pour établir ses prix

- Trouver ses principaux concurrents
- Analyser leur fonctionnement
- Après analyse, établir les prix de ses prestations / produits et sa cible clients

2

3

L'étude commerciale / Définir sa stratégie pour trouver ses clients

- Définir son identité d'entreprise (Logo, charte graphique, nom commercial...)
- Découverte et choix des outils numériques (site internet, référencement, réseau sociaux...)
- Le réel (les réseaux professionnels, les influenceurs, flying...)
- Définir une stratégie de communication et de vente)

Le plan de financement / Calculer ses besoins en investissement et définir ses ressources

- Calculer le coût financier de la création de son entreprise
- Définir le ou les modes de financement (personnel, banque, plateforme initiative...)

4

5

Le prévisionnel / Calculer son chiffre d'affaires et ses charges

- Définir son chiffre d'affaires
- Définir ses charges d'exploitation
- Définir un résultat d'exploitation

La forme juridique / Choisir sa forme juridique et optimiser sa stratégie

- Choix de la forme juridique la plus adaptée au porteur de projet
- Définir une stratégie pour optimiser sa fiscalité dans le but de viabiliser son entreprise

6

7

Le business plan / Rédiger un business plan complet avec une stratégie

- Rédiger un document reprenant les points clés du projet pour le présenter aux partenaires du porteur de projet :
- Banque, plateforme initiative, expert-comptable, pôle emploi...
- Se faire accompagner et prendre rendez-vous avec la banque

Apprendre à réaliser les démarches administratives

- Réaliser les démarches administratives

8

9

Le plan d'actions/ Rédiger et mettre en place un plan d'actions pour appliquer la stratégie de vente

- Rédaction d'un plan d'actions pour appliquer la stratégie de vente et trouver ses premiers clients

Gestion de son entreprise / Les outils pour être organisé au quotidien

- Choix des outils de devis et de facturation et prise en main
- Utilisation de tableau de gestion de trésorerie
- Utilisation d'un tableau de veille des déclarations

10