



Memento Formation

TITRE DE LA FORMATION : ACCOMPAGNEMENT À LA CRÉATION D'ENTREPRISE

Programme de formation rédigé par
Emmanuel Degli-Esposti - Version 10/01/2024

MEMENTO FORMATION SAS REPRÉSENTÉ PAR EMMANUEL DEGLI-ESPOSTI

Emmanuel DEGLI-ESPOSTI, DIRECTEUR DE
MEMENTO FORMATION SAS

SIÈGE : 7, lotissement les terres blanches –
13320 Bouc-Bel-Air
Contact : 06 68 95 90 35 –
memento.formation@gmail.com
Siret : 883 534 422 00018 Code NAF 8559A
Organisme de formation enregistré auprès de la
DIRECCTE PACA sous le numéro : 93131832613

Certifié QUALIOPi concernant l'animation
d'actions de formation
(Art. 6313-1_1° du code du travail) le 13/04/2021,
certificat N°261302951-1

Envie de transmettre et de partager des compétences, un savoir de qualité.

“Chercher la perfection en tout. Prendre le meilleur de ce qui existe et l'améliorer. Et quand rien n'existe, le concevoir.”

“Le succès fut toujours un enfant de l'audace.”

Objectifs pédagogiques

L'action de formation a pour objet de réaliser le projet de création ou de reprise d'entreprise et de pérenniser l'activité du créateur d'entreprise.

Un fois la formation réalisée, le stagiaire sera en capacité de maîtriser l'optimisation des points clés de son entreprise dans les domaines administratifs, fiscaux, juridiques et commerciaux.
Choisir les outils numériques et de communication adaptés à son activité pour trouver ses clients.

Élaborer une stratégie de communication digitale.

En rendez-vous individuel, un conseiller formateur expert est à vos côtés pour vous accompagner à chaque étape du montage de votre projet de création ou de reprise d'entreprise. Il met à votre disposition tous les outils pour vous permettre d'étudier le projet et de sécuriser la création.

Au fur et à mesure des rendez-vous, vous conduisez avec lui toutes les actions pour développer votre projet d'entreprise.

Étudier le marché : définition de l'offre et du positionnement, étude de la concurrence, clientèle et prescripteurs, évaluation du chiffre d'affaires prévisionnel.

Définir la stratégie marketing, commerciale et de communication de la future entreprise.

Valider la rentabilité et les besoins de financement : compte de résultat prévisionnel et plan de financement.

Apprendre à communiquer et convaincre : rédaction du business plan, structuration du pitch commercial.
Mobiliser les financements nécessaires pour démarrer.

Mesurer les impacts du statut juridique, fiscal et social sur la vie de l'entreprise et du dirigeant(e).

Identifier les partenariats à mobiliser autour du projet.

Connaître les formalités administratives et juridiques à effectuer pour créer.
Structurer une feuille de route des actions à mettre en œuvre jusqu'à la création.

Modules de formations

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

Exercices pratiques :

Rédaction d'une partie du business plan en lien avec les thèmes abordés dans ce module.

2. 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

Exercices pratiques :

Rédaction d'une partie du business plan en lien avec les thèmes abordés dans ce module.

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)

Exercices pratiques :

Rédaction d'une partie du business plan en lien avec les thèmes abordés dans ce module.

4. 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...)

Exercices pratiques :

Réaliser un plan de financement.

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

Exercices pratiques :

Réaliser plusieurs prévisionnels

6. La forme juridique. Choisir sa forme juridique et optimiser sa stratégie

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

Exercices pratiques :

Rédaction d'une partie du business plan en lien avec les thèmes abordés dans ce module.

7. Le business plan. Rédiger un plan d'action 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...
- Se faire accompagner et prendre rendez-vous avec la banque

Exercices pratiques :

Mise en forme du business plan pour être présenté aux banques, pôle emploi, etc...

8. Réaliser les démarches administratives

- Comprendre les démarches administratives

Exercices pratiques :

Exercice : Mettre dans le bon ordre les démarches à réaliser pour créer une entreprise.

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

Exercices pratiques :

Rédaction d'un plan d'actions pour trouver ses premiers clients.

10. 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

Exercices pratiques :

Quiz de 20 questions reprenant les points importants du cours

Modalités pratiques

Matériel requis :

Ordinateur portable + Matériel pour prendre des notes : stylo, feuilles ou cahier.

Durée :

21 heures (e-learning + exercices + visio avec les formateurs)

Lieu de formation :

À distance avec le logiciel gratuit ZOOM. Aide au téléchargement.

A distance :

Logiciel ZOOM.

Accessibilité des personnes en situation de handicap PSH :

Nous consulter, nous étudierons individuellement chaque demande.

Dates :

Nous consulter

Horaires :

Nous consulter. Sans horaire fixes. Possibilité en semaine, en journée, soir, week-end.

Contact / Devis :

Emmanuel Degli-Esposti

06.68.95.90.35

memento.formation@gmail.com

<https://www.mementoformation.fr/>

Tarif :

1 590 euros NET (Tarifs nets exonérés de TVA)
TVA non applicable, article 261- 4 - 4.

Objectif général :

Création d'entreprise

Public concerné :

Personne souhaitant créer une entreprise, salarié, demandeur d'emploi...

L'action de formation à la création d'entreprise a pour objet l'acquisition de compétences liées à l'exercice de la fonction de chef d'entreprise concourant au démarrage, à la mise en œuvre et au développement du projet de création d'entreprise et à la pérennisation de son activité. L'action de formation a pour objet de réaliser le projet de création d'entreprise et de pérenniser l'activité du créateur. L'action de formation dispensée aux créateurs d'entreprises est une action concourant au développement des compétences, comprenant un parcours pédagogique permettant d'atteindre un objectif professionnel déterminé.

La viabilité économique du projet sera étudiée avant l'entrée en formation. Si le projet est viable économiquement, le stagiaire pourra s'inscrire.

Modalités d'admission :

Admission après entretien. Un entretien téléphonique sera réalisé pour évaluer la viabilité économique du projet. Différentes questions seront posées au stagiaire. Si le projet est viable économiquement, le stagiaire pourra s'inscrire.

Adéquation Besoin/Formation :

Oui, cf compte rendu sur document checklist.

Objectifs pédagogiques :

Cf objectifs ci-dessus.

Moyens Pédagogiques et administratif :

Les techniques privilégient l'interactivité. Elles favorisent l'alternance entre temps de réflexion, échanges, cas de mises en pratique et apports théoriques. Réalisation d'exercices corrigés. Moments d'échanges, cas pratiques réalisés.

Intervenants :

La formation est encadrée par un expert juridique (titulaire d'un Master II en droit) et de la stratégie entrepreneuriale (comptabilité, fiscalité, juridique). Il possède lui-même plusieurs entreprises (micro entreprise depuis 2014 + société depuis 2016). Plusieurs formateurs disponibles en fonction du projet, présentation sur le site internet, onglet nos formateurs.

Évaluation des acquis de la formation :

Des exercices pratiques seront réalisés durant toute la durée de la formation pour valider chaque module de la formation. En fonction des résultats aux exercices réalisés, les compétences seront : ACQUISES, EN COURS D'ACQUISITION OU NON ACQUISES. Évaluation finale des connaissances sous forme de quiz. Correction de l'évaluation envoyée par mail.

Évaluation de la qualité de la formation :

Évaluation qualité et besoins (destinée à l'OF).

Une fiche d'évaluation, remise aux participants en fin de stage, leur permet d'évaluer à chaud la formation.

Validation de la formation :

Une évaluation sous forme de quiz sera effectuée à la fin de la formation pour valider les acquis enseignés en formation. Si, elle est réussie une attestation de réussite de la formation sera remise au stagiaire. Si financement CPF, un certificat de réalisation sera remis au stagiaire.

Outils pédagogiques remis aux participants :

Support de formation reprenant les éléments essentiels de la formation sera envoyé en format dématérialisé.

Entrées en formation :

Permanent (Chaque mois).

Suivi du stagiaire après la fin de la formation :

Réalisé au plus tard 3 mois après la fin de la formation