



✓ Audace - Travail - Réseau

**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 QUALIOP1 concernant l'animation d'actions de formation

(Art. 6313-1_1° du code du travail) le 13/04/2021, certificat N°

261302951-1

Titre de la formation : Accompagnement à la création d'entreprise

Programme de formation rédigé par Emmanuel Degli-Esposti – Version 18/10/2022

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 »

Modalités pratiques

Matériel requis	Matériel pour prendre des notes : stylo, feuilles ou cahier ou ordinateur portable.
Durée	De 7 à 35h, à définir en fonction des besoins du stagiaire.
Lieu de formation	En présentiel ou à distance avec le logiciel gratuit ZOOM. Aide au téléchargement.
En présentiel	7, lotissement des terres blanches 13320 Bouc Bel Air.
À distance	Logiciel ZOOM.
Accessibilité des personnes en situation de handicap PSH	Nous consulter, nous étudierons individuellement chaque demande.
Conditions de restauration	Cuisine disponible (four, plaque de cuisson, micro-onde, frigidaire, machine à café avec dosettes).
Conditions d'hébergements	Hôtels à proximité, nous consulter.
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	<u>Entre 1197 et 3500 euros NET</u> (Tarifs nets exonérés de TVA) TVA non applicable, article 261- 4 - 4.

Objectif général	Création d'entreprise
Pré-Requis/ Les Public concernés	<p>Chef d'entreprise ou personne souhaitant créer ou développer une entreprise, salarié, demandeur d'emploi...</p> <p>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 oeuvre 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.</p> <p>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.</p> <p>La viabilité économique du projet sera étudiée avant l'entrée en formation. Si le projet est viable économiquement, le stagiaire pourra s'inscrire.</p>
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 tableau objectifs ci-dessous.
Moyens Pédagogiques et administratif	<p>Les techniques privilégient l'interactivité. Elles favorisent l'alternance entre temps de réflexion, échanges, cas de mises en pratique et apports théoriques. Projection de diapositives sur écran ou suivi du cours par écran partagé et web cam.</p> <p>Réalisation d'exercices corrigés. Moments d'échanges, cas pratiques réalisés.</p>
Intervenants	La formation est animée 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).
Évaluation des acquis de la formation	Des exercices pratiques seront réalisés durant toute la durée de la formation pour valider chaque module choisi de la formation sur mesure. 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 quizz. Correction immédiate de l'évaluation.
Évaluation de la qualité de la formation	<p>Évaluation qualité et besoins (destinée à l'OF).</p> <p>Une fiche d'évaluation, remise aux participants en fin de stage, leur permet d'évaluer à chaud la formation.</p>
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 la formation est suivie entièrement, une attestation de présence à la formation sera remise 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

Objectif pédagogique

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.

En fonction des modules de formation choisis, 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 que vous avez choisi en entretien individualisé parmi les grands thèmes suivants :

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 oeuvre jusqu'à la création.

Modules de formation à choisir

La formation est individualisée et modulable. Le stagiaire choisi en fonction de ses besoins les modules présentés ci-dessous pour créer son entreprise

Modules	Objectifs pédagogiques Création d'entreprise	Exercices pratiques dans la formation	Module choisi
Le métier de chef d'entreprise	<ul style="list-style-type: none"> . Mettre ses compétences au service de son projet. . Comprendre le métier de chef d'entreprise. . Définir un plan d'action pour la réalisation de son projet. . Comprendre les éléments d'un business plan. . Connaître les principales aides selon son statut personnel. 	Remplir le questionnaire relatif à ce module	À définir
L'étude de marché - module Introduction	<ul style="list-style-type: none"> . Comprendre les éléments constitutifs d'une étude de marché. . Connaître son marché pour mieux vendre : analyse de la clientèle, de la concurrence pour définir ses prix. . Comprendre les méthodes pour définir son chiffre d'affaires. 	Remplir le questionnaire relatif à ce module	À définir
L'étude de marché -module complet	Apprendre à réaliser intégralement une étude de marché.	Remplir le questionnaire relatif à ce module	À définir

Comprendre l'étude commerciale	<ul style="list-style-type: none"> . Comprendre comment trouver des clients (site internet, réseaux sociaux professionnels, réseaux...). . Trouver ses clients en étudiant son marché et en se démarquant de ses concurrents : Étudier son marché, clarifier et sécuriser son projet commercial. . Prospector et valoriser son offre. 	Réaliser un plan d'action concernant l'étude commerciale	À définir
Apprendre à réaliser un prévisionnel	<p>Apprendre à :</p> <ul style="list-style-type: none"> . Calculer ses besoins /Trouver les ressources pour financer le projet (présentation des outils de financement). . Calcul panier moyen . Définir son juste prix et son coût de revient . Savoir calculer la marge brute, les dotations aux amortissements, les taxes, les charges sociales, le résultat d'une entreprise. . Calcul CMB . Calcul BFR . Comprendre les enjeux et le régime de la TVA. . Réalisation d'un plan de trésorerie . Apprendre à rédiger un prévisionnel 	Réalisation de plusieurs prévisionnels en utilisant le support de formation	À définir
Comprendre les différentes formes juridiques et options fiscales	<ul style="list-style-type: none"> . Comprendre les différences de formes juridiques. . Comprendre les options fiscales. . Comprendre les mécanismes financiers de base. <p>Choisir une structure juridique appropriée : présentation des différentes formes, comparaison des avantages et limites.</p> <ul style="list-style-type: none"> . Comprendre les différents régimes fiscaux : présentation des différents régimes, comparaison des avantages et limites. . Comprendre le Régime Social des Indépendants en partenariat avec le SSI : présentation du régime, des calculs de cotisations, des montants des prestations. 	Présentation et questions sur le module durant le cours	À définir
Les démarches administratives pour créer une entreprise	<ul style="list-style-type: none"> . Comprendre les démarches administratives pour créer une entreprise. <p>Où s'adresser pour déclarer son entreprise : présentation des centres de formalités des entreprises, des modalités de fonctionnement et des conséquences administratives d'une immatriculation, Obtenir les premières informations sur la création d'une entreprise et vérifier que ce régime est bien adapté à son projet</p>	Lecture d'une fiche énumérant toutes les étapes administratives de la création d'une entreprise	À définir
Apprendre à rédiger les statuts d'une société	<ul style="list-style-type: none"> . Apprendre à rédiger les statuts d'une société 	Rédiger les statuts de sa société	À définir
Organiser la gestion de sa future entreprise	<ul style="list-style-type: none"> . Définir une stratégie, un plan d'action. . Mettre en place une organisation administrative et comptable efficace, connaître le calendrier des déclarations, remplir ses obligations et procéder aux télé déclarations, réaliser simplement son immatriculation en ligne en toute sécurité et être aidé dans les différentes démarches. 	Rédaction d'un plan d'action	À définir
Créer ses outils de communication	<ul style="list-style-type: none"> . Créer les outils de communication adaptés à son entreprise et valoriser son identité dans sa stratégie commerciale. . Choisir son (ses) circuit(s) de distribution. . Cibler les actions commerciales les plus adaptées à ses clients. 	Créer un ou plusieurs outils de communication	À définir
Évaluation de fin de formation	<p>Valider l'acquisition des connaissances</p> <p>Faire le point sur le projet entrepreneurial</p>	Quiz	À définir