

Présentation du Contenu détaillé de la Formation Création-Reprise d'entreprise

Programme Régional de Formation – Plan Régional d'Appui à la Transmission d'Entreprise
Conseil Régional d'Aquitaine

Dates de démarrage et lieu des sessions de formation

MERIGNAC du 25 mars au 1^{er} juin 2010
LIBOURNE du 20 mai au 26 juillet 2010
CENON du 09 septembre au 11 novembre 2010
LA TESTE du 05 octobre au 17 décembre 2010
CENON, programmation en soirée et FOAD du 22 novembre au 27 janvier 2011

Public éligible

- Salariés, Demandeurs d'Emploi, Travailleurs handicapés en reclassement

Conditions d'accès à la formation

- Posséder un projet de création ou reprise d'entreprise crédible
- Être orienté par un prescripteur du PRATE (fiche de prescription obligatoire)
- Présenter sa candidature : fiche d'identification du porteur et dossier projet entrepreneurial
- Avoir un entretien préalable avec un conseiller de Socrate Conseil,
- Obtenir l'accord du Comité Départemental de Pilotage et de Sélection,
- Être disponible pour suivre la formation et s'impliquer dans la préparation de son projet.

Modalités de sélection des candidats

- Prescription (Animateur Régional du PRATE, Pôle Emploi, CCI, CM, OPCA, Mission Locale, CAP EMPLOI)
- Dossier de candidature (présenter un dossier formalisé)
- Entretien individuel et test d'aptitude
- Comité de sélection en comité de pilotage du PRATE

Méthode pédagogique des sessions de formation

Cette formation, modulaire et en entrée sortie permanente, alterne des phases de cours théoriques, d'exercices, d'ateliers d'application pratique à son projet, des temps de travail en autonomie, d'interventions de professionnels et d'anciens stagiaires (témoignages). Formation en soirée et à distance pour les salariés.

Au terme de chaque session, un tour de table et un test pratique sera mise en place afin d'évaluer le niveau d'acquisition des connaissances par les stagiaires, chaque stagiaire fera un point sur sa compréhension de la formation et sur les suites de son projet avec son formateur/chargé de mission référent.

Contacts

SOCRATE CONSEIL

Les berges de l'Isle – 189 avenue Foch – 33500 LIBOURNE
Tél. : 05 57 51 77 64 – Fax : 05 57 74 03 02 – Mail : prate@socrateconseil.fr

Responsable Pédagogique de la Formation : Olivier SALLE - Tél : 05.57.51.77.64

Référent administratif de la formation : Sandrine PETIT - Tél : 05.57.51.77.64

MODULE 1 – APPROCHE FINANCIERE

Durée Mini : 14 h - Durée Maxi : 84 h

Séquences	THEMES	OBJECTIFS PEDAGOGIQUE	CONTENU	Durée
1.1	Arithmétique commerciale	- Maîtriser les principes de calcul de gestion	- Règles de 3, calculs de remises (pourcentages), calculs de marge, marge moyenne pondérée, taux de marge et achat, calculs de TVA / HT/ TTC	14 H
	Initiation à la comptabilité	- Acquérir les connaissances de base adaptées à la logique financière de l'entreprise - Rencontrer des acteurs et partenaires professionnels de la gestion d'entreprise afin de recueillir des informations complémentaires sur leurs missions, leurs apports	- Définition et logique comptable - Principales démarches comptables (écritures, grand livre, livre journal, balance, compte de résultat et bilan) - Le mécanisme de la TVA - Conseils de tenue administrative et comptable (informatisée ou non) - Rencontre Expert-comptable (FIDEC, SAGECO, KPMG)	
1.2	Analyse financière	- Savoir lire un compte de résultat et un bilan. - Savoir les analyser pour prendre des décisions	- L'étude du compte de résultat par les Soldes Intermédiaires de Gestion pour mesurer la rentabilité de l'entreprise - L'étude du bilan par le Fonds de Roulement, Besoin en Fonds de Roulement, Trésorerie et les ratios pour mesurer la santé financière de l'entreprise	14 H
1.3	Compte de résultat et seuil de rentabilité	- Savoir construire un compte de résultat prévisionnel et calculer le seuil de rentabilité du projet	- Evaluer ses produits prévisionnels - Détail des charges, méthodes de calcul - Notion de charges variables et fixes - Calcul du seuil de rentabilité, point mort	28 H
	Plan de financement	- Savoir construire un plan de financement, similitude avec le bilan - Connaître les financements et aides mobilisables - Rencontrer les professionnels du financement d'entreprise afin de recueillir des informations complémentaires sur leurs missions, leurs apports	- Notion de besoins et ressources - Calcul des nécessités d'emprunt, respect des ratios d'endettement - Estimation du BFR de démarrage - Elargissement sur 3 ans - Les garanties et conditions d'accès au crédit bancaire - Financements et aides disponibles - Rencontre Gironde Initiative - Rencontre banques (BPSO et CIC) - Rencontre ADIE - Rencontre Aquitaine Active	
	Plan de trésorerie	- Savoir construire un plan de trésorerie	- Etalement des rentrées et sorties financières sur 12 mois - Valider son BFR prévisionnel	
1.4	Evaluation de l'entreprise	- Savoir fixer son prix de rachat (repreneur) ou prix de vente (vendeur)	- Approche par les barèmes utilisés par les tribunaux - Approche par la situation nette (Patrimoniale) - Approche par la notion de retour sur investissement (Multiple du résultat) - Prise en compte de sa capacité financière et de ses objectifs de revenus - Prise en compte de la situation et des objectifs du vendeur pour bien négocier	14 H
Temps d'appropriation à partir des recommandations d'un formateur		- Travailler et s'approprier les contenus du module	- Appropriation des contenus techniques en travaux de groupe ou en individuel : <ul style="list-style-type: none"> • A partir de ses prises de notes sur les cours en présentiel, • En consultation des cours à partir de la plateforme LMS • A partir d'exercices d'application (support informatique tableur Excel) 	Temps personnel des stagiaires
1.5	Temps de consolidation :	Valider les acquis du module	1) Questions réponses sur les travaux et exercices réalisés lors du temps d'appropriation 2) Atelier pratique sur les outils de prévisionnels financier => correction des exercices 3) Réalisation de : Test, Quiz, QCM...	14 h

MODULE 2 – APPROCHE REGLEMENTAIRE

Durée Mini : 14 h - Durée Maxi : 56 h

Séquences	THEMES	OBJECTIFS	CONTENU	Durée
2.1	Droit dans les TPE	<ul style="list-style-type: none"> - Connaître l'environnement juridique propre aux TPE - Maîtriser le choix de sa forme juridique - Connaître l'incidence sur l'entreprise du choix de son régime matrimonial - Comprendre les conséquences pour l'entreprise du bail proposé par le propriétaire - Avoir une vision globale des contrats auxquels un entrepreneur est confronté 	<ul style="list-style-type: none"> - Les principales formes juridiques des TPE (EI, EURL, SARL, autres...) - Les régimes matrimoniaux et le PACS - Les différents baux et notion de pas de porte et droit au bail - Autres aspects juridiques (les contrats commerciaux, conditions générales de ventes) - Rencontre Avocats, Notaires 	14 H
2.2	Fiscalité des TPE	<ul style="list-style-type: none"> - Connaître l'environnement fiscal propre aux TPE - Maîtriser ses choix en matière de régime fiscal - Comprendre les conséquences sur la tenue comptable - Avoir une certaine autonomie pour réaliser ses déclarations de TVA - Etre informé des différentes taxes que l'entreprise doit supporter, comprendre les méthodes de calcul et connaître les échéances 	<ul style="list-style-type: none"> - Catégories fiscales (BIC/BNC) et imposition des bénéficiaires (IR/IS) - Les régimes fiscaux (micro-entreprise, réel simplifié ou normal, déclaration contrôlée) - Les principales exonérations fiscales pour les nouvelles entreprises - La notion de résultat comptable et fiscal - La TVA (le mécanisme de la TVA, les différents taux, quelle déclaration selon son régime fiscal, le remboursement du crédit de TVA) - Les taxes diverses (la taxe prof, les taxes liées aux salariés) 	7 H
2.3	Le statut social des entrepreneurs et les assurances de l'entreprise	<ul style="list-style-type: none"> - Savoir si l'entrepreneur dépend du régime salarié ou des TNS - Comprendre les spécificités du statut social de TNS - Connaître les obligations et recommandations en matière d'assurance 	<ul style="list-style-type: none"> - Rappel du régime des salariés, le statut social du salarié et salarié assimilé - Notion de gérance - La couverture sociale pour les TNS, - Quelques situations spécifiques (exonération ACCRE, bi-activité, cumul d'activités etc) - Rencontre RSI et RAM - Responsabilité Civile Professionnelle, assurance des locaux, du matériel - Assurances des véhicules - Assurances décennales et biennales - Assurance de l'activité : perte d'exploitation... - Rencontre Assureur et Expert Social 	14 H
2.4	Les actes juridiques et les conséquences fiscales de la reprise	<ul style="list-style-type: none"> - Connaître les démarches juridiques et fiscales conséquentes à l'acte de rachat d'une entreprise 	<ul style="list-style-type: none"> - Formalités juridiques : Rachat de fonds de commerce/fonds artisanal ; Rachat de parts sociales d'une SARL - L'alternative de la location gérance - Approche fiscale pour l'acquéreur (taxe d'acquisition, enregistrement de la cession) et le vendeur (plus value) - Rencontre Avocats, Notaires 	14 H
Temps d'appropriation à partir des recommandations d'un formateur		- Travailler et s'approprier les contenus du module	<ul style="list-style-type: none"> - <i>Appropriation des contenus techniques en travaux de groupe ou en individuel :</i> <ul style="list-style-type: none"> • <i>A partir de ses prises de notes sur les cours en présentiel,</i> • <i>En consultation des cours à partir de la plateforme LMS</i> • <i>A partir d'exercices d'application</i> 	Temps personnel des stagiaires
2.5	Temps de consolidation	Valider les acquis du module	<ol style="list-style-type: none"> 1) <i>Questions réponses sur les travaux et exercices réalisés lors du temps d'appropriation</i> 2) <i>Atelier pratique sur les choix juridiques => correction des exercices</i> 3) <i>Réalisation de : Test, Quiz, QCM....</i> 	7h

MODULE 3 – APPROCHE COMMERCIALE

Durée mini : 14 h - Durée maxi : 56 h

Séquences	THEMES	OBJECTIFS	CONTENU	Durée
3.1	Objectifs et conduite d'une étude de marché	<ul style="list-style-type: none"> - Etre capable d'évaluer son marché, avec ses opportunités et ses menaces - Obtenir des informations permettant d'estimer son volume d'affaires prévisionnel - Evaluer commercialement une entreprise à reprendre 	<ul style="list-style-type: none"> - Approche de l'ensemble des informations qualitatives et quantitatives que l'on peut obtenir sur le marché - Accompagnement dans l'exécution du plan d'étude de marché : l'étude documentaire, l'étude d'implantation, l'étude de la concurrence, l'étude des fournisseurs, l'étude de la clientèle 	28 H
3.2	Définir sa politique commerciale	<ul style="list-style-type: none"> - Prendre les décisions sur son positionnement commercial en fonction des informations collectées lors de l'étude de marché - Prendre les décisions sur l'évolution de son positionnement commercial dans le cadre d'une reprise 	<ul style="list-style-type: none"> - Le choix de ses produits et services - La définition des tarifs - Le mode de distribution - Les moyens de faire connaître son entreprise et de vendre ses produits 	14 H
Temps d'appropriation à partir des recommandations d'un formateur		- Travailler et s'approprier les contenus du module	<ul style="list-style-type: none"> - Appropriation des contenus techniques en travaux de groupe ou en individuel : <ul style="list-style-type: none"> • A partir de ses prises de notes sur les cours en présentiel, • En consultation des cours à partir de la plateforme LMS • A partir d'exercices d'application 	Temps personnel des stagiaires
3.3	Temps de consolidation	Valider les acquis du module	<ul style="list-style-type: none"> - Questions réponses sur les travaux et exercices réalisés lors du temps d'appropriation - Atelier pratique et correction des exercices : Atelier « conduite d'une étude de marché » et Atelier « construire un plan d'actions commerciales, réflexion sur les outils de communication » - Réalisation de Test : Quiz, QCM.... 	14 H

MODULE 4 – APPROCHE MANAGERIALE

Durée mini : 14 h - Durée maxi : 56 h

Séquences	THEMES	OBJECTIFS	CONTENU	Durée
4.1	Sensibilisation du dirigeant à l'entrepreneuriat et à la stratégie	<ul style="list-style-type: none"> - Se projeter dans la peau d'un chef d'entreprise - Valider l'adéquation homme/projet - Appréhender la réalité de la fonction et de la vie d'un chef d'entreprise - Réfléchir la création ou reprise d'entreprise à court, moyen et long terme 	<ul style="list-style-type: none"> - Approche APCE de l'adéquation homme/projet - Témoignages de chefs d'entreprises - Partage des visions des stagiaires sur le rôle et la vie des entrepreneurs - Réflexion générale sur les objectifs d'un projet de création ou reprise et la vision d'anticipation que doit avoir le dirigeant 	10,5 H
4.2	Formaliser un plan d'affaires	- Savoir réaliser un dossier global et synthétique présentant son projet (écrit)	- Présentation d'un plan type de business plan, dont l'objet est de valoriser le projet, convaincre des partenaires et de solliciter une aide à la création/reprise ou un financement	14 H
	Préparer et planifier son démarrage d'activité	<ul style="list-style-type: none"> - Outiller la démarche concrète de création ou reprise - Organiser et temporiser les étapes de mise en œuvre du projet 	<ul style="list-style-type: none"> - Préparation aux formalités d'immatriculation, identification des documents officiels de l'entreprise - Etablissement d'un rétro-planning avec les 1ères démarches à accomplir - Dépôt de marque et rôle de l'INPI 	
	L'embauche de salariés et le recrutement	- Connaître les démarches et formalités liées à l'embauche de salariés	<ul style="list-style-type: none"> - Processus de recrutement - Le test d'embauche, l'EMT, les bilans de compétences, la VAE - La DUE, le Registre du Personnel, la 	14 H

4.3			visite médicale - Le contrat de travail (CDI, CDD, choix de l'intérim) - Savoir repérer les aides à l'embauche - Le chèque emploi TPE	
	Fonction RH du dirigeant	- Préparer le dirigeant à la fonction RH au sein des TPE/PME	- La responsabilité du dirigeant - Le management d'équipe - La gestion d'une équipe - Les différents types de management - La Gestion Prévisionnelle des Emplois et Compétences	
4.4	Savoir présenter son projet devant des professionnels	- Savoir présenter son projet sur un temps de 10 mn à un banquier ou autre interlocuteur - S'exercer à se présenter comme un chef d'entreprise	- La prise de parole en public - Travail d'élaboration d'un support écrit à la présentation orale selon un plan recommandé par l'animateur - Entraînement vidéo à la présentation orale devant les autres stagiaires - Enrichissement croisé par l'analyse critique du groupe sur la performance de la présentation	7 H
Temps d'appropriation à partir des recommandations d'un formateur		- Travailler et s'approprier les contenus du module	- Appropriation des contenus techniques en travaux de groupe ou en individuel : <ul style="list-style-type: none"> • A partir de ses prises de notes sur les cours en présentiel, • En consultation des cours à partir de la plateforme LMS • A partir d'exercices d'application 	Temps personnel des stagiaires
4.5	Grand Oral Jury de professionnels	- Faire émerger les forces et faiblesses du projet par analyse critique de professionnels - Evaluer ses capacités à convaincre des partenaires - Evaluer sa capacité à s'exprimer en public - Décider de la suite de son projet en concertation avec ces professionnels compte tenu de l'avancement du projet - Mise en relation avec les différents réseaux d'accompagnement	- Présentation devant un jury composé des professionnels de l'OF et de partenaires (personnes travaillant dans les services économiques, experts-comptables, avocats, banquiers ...)	7 H
4.6	Conseil pédagogique d'évaluation des stagiaires	- Valider les acquis de la formation en concertation avec les intervenants et le conseil régional - Réaliser les attestations de compétences à remettre à chaque stagiaire	- Rencontre des intervenants et divers professionnels ayant collaboré à la formation collective afin d'évaluer chaque stagiaire et le niveau d'avancement de son projet	3,5 H