



ACCOMPAGNEMENT À LA CRÉATION D'ENTREPRISE

Présentiel 105 heures



N°SESSION		CODE CERTIFICATION	Non concerné		CODE CPF	203	
BÉNÉFICIAIRE					N° DE		
SUIVI PAR							
COÛT DE LA FORMATION				MODALITÉS DE FINANCEMENT			
HEURE		GLOBAL		CPF		P.E	
						ENT	
						FNE	
						OPCO	
						AUTRE	
DÉLAI D'ACCÈS À LA FORMATION							
Via le CPF : la formation est accessible sous 11 jours ouvrés après inscription sur la plateforme et émission d'un devis.							
Via un financement Pôle Emploi : le délai moyen d'instruction d'un dossier est de 4 semaines.							
Via un financement Entreprise : le délai d'instruction est au minimum de 15 jours.							
Via un financement sur fonds propres : la formation est accessible de suite ou après le délai légal de rétractation.							

PUBLICS VISÉS			
Toute personne porteuse d'un projet de création d'entreprise défini (volonté de le concrétiser dans les 6 mois)			
PRÉREQUIS			
Savoir utiliser les outils bureautiques et Web : traitement de texte, tableur, navigation internet, messagerie. Disposer d'un ordinateur portable.			
NIVEAU D'ENTRÉE		NIVEAU DE SORTIE	
-		-	
MODALITÉS DE RÉALISATION			
En présentiel et en groupe			
DURÉE DE LA FORMATION		RYTHME DE LA FORMATION	
105 heures		7 h / jour	
15 jours ouvrés		35 h / semaine en présentiel	
DATES DE LA FORMATION		DATE D'ENTRÉE	
DATE DE SORTIE			
LIEU DE LA FORMATION			
CENTRE HABILITÉ AU PASSAGE DE LA CERTIFICATION		Non concerné	

CONTACT POUR INFORMATION ET INSCRIPTION	
M. Bruno Ravera Téléphone : 01 85 11 11 18 - Email : formation@foxys.fr	

OBJECTIF DE LA FORMATION
L'objectif de cette formation est d'accompagner pas à pas les futurs créateurs d'entreprise dans la construction et la mise en œuvre de leur projet, en abordant dans le détail les aspects juridiques, financiers, comptables et commerciaux indispensables à la réussite de la création d'entreprise

Certificat QUALIOPI
N°2001095.3

- Actions de formations
- Bilan de compétences

FOXY'S FORMATION
4 bis, avenue Alexandre Dumas
95230 Soisy s/s Montmorency
Tél : 01 85 11 11 18
Mail : formation@foxys.fr

Siret : 793 650 169 00030 APE : 7022 Z
Déclaration d'activité n° 11 95 061 52 95 (IDF)
FOXY'S SAS au capital de 11 000 €
Agrément ORIAS n° 17002658
www.foxysformation.fr



OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- ✓ Définir sa stratégie produit / marketing
- ✓ Déterminer un modèle économique pérenne
- ✓ Rédiger son business plan et identifier ses financements
- ✓ Appréhender les formalités de la création
- ✓ Réaliser un plan d'action de démarrage d'activité

MODULES DE LA FORMATION

Cette formation est composée de 12 modules permettant de mieux adapter l'accompagnement aux besoins personnels et spécifiques de chaque projet de création ou de reprise d'entreprise.

Nom des modules		Durée
M1	Identifier ses atouts mobilisables et confirmer son projet de création	7 h
M2	Se situer sur son marché	7 h
M3	Définir son plan marketing	7 h
M4	Connaitre les notions de base de la gestion d'une entreprise	7 h
M5	Positionner son projet de création d'entreprise	7 h
M6	Choisir son statut	14 h
M7	Construire son prévisionnel financier	7 h
M8	Consolider son projet : aides possibles, interlocuteurs, délais de création	7 h
M9	Connaitre les démarches de la création, se garantir et prévenir les risques	7 h
M10	Passer à l'action	14 h
M11	Développer sa communication, l'offre commerciale	7 h
M12	Etablir son business plan	14 h

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Exposés interactifs : 30% - Mises en situation personnalisées : 70%

MOYENS PÉDAGOGIQUES

En présentiel : Un tableau numérique interactif - Une connexion WIFI
+ Les ressources pédagogiques via l'intranet Foxy's Formation

SUPPORTS PÉDAGOGIQUES

Livret pédagogique et fiches mémo.

ÉVALUATIONS DE LA FORMATION

ÉVALUATIONS PRÉDICTIVES	Évaluation de la cohérence et la faisabilité du projet de création du candidat
ÉVALUATIONS FORMATIVES	Réalisation d'une évaluation pour chaque module sous forme de cas pratiques, de quiz ou d'exercices.
ÉVALUATIONS SOMMATIVES	Rédaction du plan d'action de la création de son entreprise
ÉVALUATIONS DE SATISFACTION	Une évaluation de satisfaction réalisée chaque fin de semaine

SUIVI DES STAGIAIRES

Formation en présentiel : Signature des feuilles de présence par demi-journée
Certificat de réalisation de formation remis en fin de formation indiquant le nombre d'heures réellement suivies

ENCADREMENT

Formateur compétent dans le domaine de la formation à la création d'entreprise de par son expérience et sa formation en administration et gestion d'entreprise.

PERSONNALISATION DE LA FORMATION

Entretien individuel, évaluation du niveau, recueil des besoins, proposition d'un parcours de formation adapté.

PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Nous consulter pour examiner ensemble les modalités d'adaptation possibles en partenariat avec LADAPT 95

Certificat QUALIOPI

N°2001095.3

- Actions de formations
- Bilan de compétences

FOXY'S FORMATION
4 bis, avenue Alexandre Dumas
95230 Soisy s/s Montmorency
Tél : 01 85 11 11 18
Mail : formation@foxys.fr

Siret : 793 650 169 00030 APE : 7022 Z
Déclaration d'activité n° 11 95 061 52 95 (IDF)
FOXY'S SAS au capital de 11 000 €
Agrément ORIAS n° 17002658
www.foxysformation.fr



MODULE N°1		IDENTIFIER SES ATOUTS MOBILISABLES ET CONFIRMER SON PROJET DE CREATION			DURÉE : 7 H	
En présentiel	7h	En classe virtuelle	-	En autonomie	-	
Objectifs pédagogiques : ✓ Connaître les étapes de la création d'entreprise ✓ Se situer dans l'avancement du projet ✓ Être capable d'analyser et présenter son projet.						
CONTENU						
Mieux se connaître, identifier ses forces, identifier ses axes d'amélioration Identifier ses réseaux et indiquer sur quelles thématiques ils peuvent être moteurs et leviers dans votre projet : logistique, commercial, financier.... Être capable de présenter son projet selon la méthode de questionnement Analyser la clarté et la crédibilité de son projet. Atelier : Mise en situation de gestion de projet (réaction au changement) – Mapping de l'avancement de son projet. Tests spécialisés sur les compétences entrepreneuriales Méthodes pédagogiques : Méthode DISC. Co construction d'une grille d'analyse à compléter.						
ÉVALUATION						
Co-construction d'une grille d'analyse à compléter						
SUIVI DE L'ASSIDUITÉ DES STAGIAIRES						
Présentiel : Signature des feuilles d'émargement						

MODULE N°2		SE SITUER SUR SON MARCHÉ			DURÉE : 7 H	
En présentiel	7h	En classe virtuelle	-	En autonomie	-	
Objectifs pédagogiques : ✓ Être en capacité de réaliser une étude de marché personnalisée						
CONTENU						
Comment réaliser une étude de marché La collecte d'informations Analyser des résultats Atelier : Rédaction et présentation de son projet sous la méthode QQCOQP, Rédaction du PESTEL Méthodes pédagogiques : Exposé interactif et supports d'information pour les stagiaires. Méthode QQCOQP, PESTEL. Mise en pratique. Co construction d'une grille d'analyse à compléter.						
ÉVALUATION						
Co-construction d'une grille d'analyse à compléter						
SUIVI DE L'ASSIDUITÉ DES STAGIAIRES						
Présentiel : Signature des feuilles d'émargement						

MODULE N°3		DÉFINIR SON PLAN MARKETING			DURÉE : 7 H	
En présentiel	7 h	En classe virtuelle	-	En autonomie	-	
Objectifs pédagogiques :						
✓ Être en capacité d'établir son plan marketing						
CONTENU						
Le marketing stratégique et opérationnel Analyse de la concurrence Le marketing mixte : la règle des 4 P La rédaction d'une synthèse exploitable.						
Atelier : Réalisation d'un cas pratique en groupe d'une étude de marché et d'un plan marketing. Analyse de la concurrence de son projet et/ou recherche des informations. Plan d'action pour réaliser son plan marketing.						
Méthodes pédagogiques : Exposé interactif et supports d'information pour les stagiaires. Méthode 4P et SWOT - Etude de cas pratique.						
ÉVALUATION						
Etude de cas pratique						
SUIVI DE L'ASSIDUITÉ DES STAGIAIRES						
Présentiel : Signature des feuilles d'émargement						

MODULE N°4		CONNAITRE LES NOTIONS DE BASE DE LA GESTION D'UNE ENTREPRISE			DURÉE : 7 H	
En présentiel	7 h	En classe virtuelle	-	En autonomie	-	
Objectifs pédagogiques :						
✓ Acquérir les notions essentielles comptables et de gestion à l'entreprise						
CONTENU						
Utilité de la comptabilité, Notion de bilan et de compte de résultats Les différences entre le bénéfice, le résultat comptable, la trésorerie, la rémunération du dirigeant Gestion de la TVA Le plan de financement de départ – charges fixes et variables.						
Atelier : Réalisation d'une 1ère approche du plan d'investissement et des charges fixes du projet						
Méthodes pédagogiques : Exposé interactif et supports d'information pour les stagiaires. Méthode SIG. Outils Excel.						
ÉVALUATION						
Ébauche d'un plan d'investissement simplifié						
SUIVI DE L'ASSIDUITÉ DES STAGIAIRES						
Présentiel : Signature des feuilles d'émargement						

MODULE N°5		POSITIONNER SON PROJET DE CRÉATION D'ENTREPRISE			DURÉE : 7 H	
En présentiel	7h	En classe virtuelle	-	En autonomie	-	
Objectifs pédagogiques :						
✓ Recueillir les informations nécessaires et préalables à la création de l'entreprise pour permettre une mise en situation des plus proches à celle qui sera à mener à terme.						
CONTENU						
Enquête terrain ou sur internet à partir de supports normés remis par le formateur.						
Atelier : Comment mener son enquête terrain						
Méthodes pédagogiques :						
Un entretien personnalisé pour situer l'avancement du projet avec le formateur						
Méthode d'enquête business de terrain : rencontre avec un concurrent, recueil d'informations prix/produit/communication, devis des principaux investissements etc... selon l'avancement et la nature du projet des participants.						
ÉVALUATION						
Rapport d'enquêtes terrain et internet						
Évaluation de satisfaction des stagiaires						
SUIVI DE L'ASSIDUITÉ DES STAGIAIRES						
Présentiel : signature des feuilles d'émargement						

MODULE N°6		CHOISIR SON STATUT			DURÉE : 14 H	
En présentiel	14 h	En classe virtuelle	-	En autonomie	-	
Objectifs pédagogiques :						
✓ Être capable de motiver le choix de son statut juridique. Connaître les incidences financières de son choix.						
CONTENU						
Les différents statuts juridiques possibles						
Analyse des avantages et des inconvénients des différents statuts dans le cadre de son projet						
La compréhension et les enjeux des statuts en société						
Atelier : Réalisation d'une simulation de résultat selon son choix de statut						
Méthodes pédagogiques :						
Exposé interactif et supports d'information pour les stagiaires. Exercices d'analyses comparatives entre les statuts pour faciliter le positionnement des stagiaires.						
ÉVALUATION						
Exercices d'analyses comparatives entre les statuts						
SUIVI DE L'ASSIDUITÉ DES STAGIAIRES						
Présentiel : Signature des feuilles d'émargement						

MODULE N°7		CONSTRUIRE SON PRÉVISIONNEL FINANCIER			DURÉE : 7 H	
En présentiel	7 h	En classe virtuelle	-	En autonomie	-	
Objectifs pédagogiques : ✓ Être capable de réaliser son prévisionnel financier ✓ Savoir déterminer son prix de revient, son point mort.						
CONTENU						
Le Plan de financement et les investissements de départ Détermination de son objectif de volume d'activité Détermination des charges variables et des frais fixes Le compte d'exploitation prévisionnelle (mensuel et pluriannuel) Les Annexes : tableaux d'amortissements (immobilisations), tableaux de remboursement d'emprunt, mode de calcul du chiffre d'affaires prévisionnel, seuil de rentabilité, soldes intermédiaires de gestion) Atelier : Réalisation pas à pas de son prévisionnel financier en utilisant un fichier Excel paramétré pour faciliter les calculs et les correctifs futurs. Méthodes pédagogiques : Exposé interactif et supports d'information pour les stagiaires. Réalisation pas à pas de son prévisionnel financier en utilisant un fichier Excel paramétré pour faciliter les calculs, les correctifs.						
ÉVALUATION						
Réalisation d'un prévisionnel financier sur un fichier Excel paramétré (partie 1)						
SUIVI DE L'ASSIDUITÉ DES STAGIAIRES						
Présentiel : Signature des feuilles d'émargement						

MODULE N°8		CONSOLIDER SON PROJET : LES AIDES POSSIBLES, LES INTERLOCUTEURS, LES DÉLAIS DE LA CRÉATION			DURÉE : 7 H	
En présentiel	7 h	En classe virtuelle	-	En autonomie	-	
Objectifs pédagogiques : ✓ Être capable de définir les avantages et les aides financières possibles à son projet, évaluer le risque financier, juridique de son projet.						
CONTENU						
Valider son chiffre d'affaires (heures effectives, temps improductifs, marché, organisation.) Les avantages en fonction de sa situation personnelle et de son statut : social, fiscal... Les aides financières : région, innovation, prêts divers, les cagnottes en ligne Atelier : Réalisation de son prévisionnel financier avancé en utilisant un fichier Excel paramétré avec les nouvelles informations. Calcul de son risque financier et des aides possibles. Méthodes pédagogiques : Exposé interactif et supports d'information pour les stagiaires Mise en pratique.						
ÉVALUATION						
Réalisation d'un prévisionnel financier sur un fichier Excel paramétré (partie 2)						
SUIVI DE L'ASSIDUITÉ DES STAGIAIRES						
Présentiel : Signature des feuilles d'émargement						

MODULE N°9		CONNAITRE LES DÉMARCHES DE LA CRÉATION, SE GARANTIR ET PRÉVENIR LES RISQUES			DURÉE : 7 H	
En présentiel	7 h	En classe virtuelle	-	En autonomie	-	
Objectifs pédagogiques :						
✓ Connaître les démarches de création et les interlocuteurs clés.						
CONTENU						
Réaliser ses factures et ses devis, les réglementations à respecter et le code de la consommation Les coûts des diverses procédures d'enregistrement Prévenir la notion de risque en fonction de sa situation personnelle Les responsabilités et les assurances Les bons interlocuteurs : comptable, juriste, assureur et mutuelle, banquier ... Les salariés – droit et devoir d'un employeur. La notion de fonds de commerce Atelier : 1ère approche de mapping de plan d'action pour le lancement. Méthodes pédagogiques : Exposé interactif et supports d'information pour les stagiaires. Mise en pratique. Réalisation des documents.						
ÉVALUATION						
Ébauche des grandes lignes d'un plan d'action Évaluation de satisfaction des stagiaires						
SUIVI DE L'ASSIDUITÉ DES STAGIAIRES						
Présentiel : Signature des feuilles d'émargement						

MODULE N°10		PASSER À L'ACTION			DURÉE : 14 H	
En présentiel	7h	En classe virtuelle		En autonomie	-	
Objectifs pédagogiques :						
✓ Créer son entreprise						
CONTENU						
Synthèse des points déjà abordés en formation. Questions et réponses. Atelier : finaliser son prévisionnel financier définitif, présentation des tarifs de ses prestations. Validation économique et des délais pour le lancement du projet. Finaliser son plan d'actions de la création d'entreprise. Méthodes pédagogiques : Co-construction de la mise en œuvre du premier plan d'action de la création de son entreprise sous l'encadrement personnalisé du formateur.						
ÉVALUATION						
Réalisation d'un prévisionnel financier sur un fichier Excel paramétré (partie 3)						
SUIVI DE L'ASSIDUITÉ DES STAGIAIRES						
Présentiel : signature des feuilles d'émargement						

MODULE N°11		DÉVELOPPER SA COMMUNICATION, L'OFFRE COMMERCIALE			DURÉE : 7 H	
En présentiel	7 h	En classe virtuelle	-	En autonomie	-	
Objectifs pédagogiques :						
✓ Construire son plan d'action commerciale						
CONTENU						
Organiser son activité commerciale pour atteindre le chiffre d'affaires défini Nom de l'entreprise, logo, domiciliation La rédaction des contenus commerciaux avec la méthode AIDA La mise en forme en utilisant CANVA Les stratégies de communication Outbond, Inbound Méthode de Pitch de présentation de son entreprise Atelier : réalisation de son logo, d'un flyer, de documents de devis ou facture de l'entreprise. Présentation du pitch de l'entreprise. Finalisation du plan d'action de démarrage de l'entreprise. Méthodes pédagogiques : Exposé interactif et supports d'information pour les stagiaires. Réalisation des documents avec la méthode CANVAS et AIDA						
ÉVALUATION						
Rédiger son pitch d'entreprise						
SUIVI DE L'ASSIDUITÉ DES STAGIAIRES						
Présentiel : Signature des feuilles d'émargement						

MODULE N°12		ÉTABLIR SON BUSINESS PLAN			DURÉE : 14 H	
En présentiel	14 h	En classe virtuelle	-	En autonomie	-	
Objectifs pédagogiques :						
✓ Etre capable de rédiger son business plan, finaliser son plan d'action et l'évolution du projet						
CONTENU						
Le Business plan se construit à partir des éléments déjà réalisés pendant la formation : L'étude de marché - La stratégie marketing - Le prévisionnel financier Atelier : – réalisation du business plan avec le formateur – entraînement à la réalisation du pitch de présentation de l'entreprise : présentation d'un pitch de 3mn maximum. Validation de son planning et plan d'actions en vue de la création. Méthodes pédagogiques : Le formateur encadre les stagiaires dans la rédaction de leur business plan. Co-construction de la mise en œuvre du plan d'action de la création de son entreprise sous l'encadrement personnalisé du formateur.						
ÉVALUATION						
Présentation du business plan selon les consignes du formateur Évaluation de satisfaction des stagiaires						
SUIVI DE L'ASSIDUITÉ DES STAGIAIRES						
Présentiel : Signature des feuilles d'émargement						