

5 JOURS

POUR ENTREPRENDRE

€ COÛT

525 € nets de taxes- Possibilité de prise en charge



CONTACT

Laurence Izoulet
05 55 45 16 02
createur.repreneur@limoges.cci.fr



OBJECTIFS

- modéliser une idée de création d'entreprise
- structurer un projet de création d'entreprise
- comprendre les étapes-clés d'une création d'entreprise
- identifier les points-clés de la réussite d'un projet

Eligible au CPF (compte personnel de formation)



PUBLIC

- Demandeurs d'emploi
- Porteurs de projet : créateurs et/ou repreneurs d'entreprise
- Salariés ayant un projet de création ou de reprise d'entreprise



DURÉE

5 jours



DATE

Session 2020 - 7 : le 27, 28, 29, 30, 31 juillet 2020

Session 2020 - 8 : le 24, 25, 26, 27, 28 août 2020

Session 2020 - 9 : le 21, 22, 23, 24, 25 septembre 2020

Session 2020 - 10 : le 19, 20, 21, 22, 23 octobre 2020

Session 2020 - 11 : le 23, 24, 25, 26, 27 novembre 2020

Session 2020 - 12 : le 14, 15, 16, 17, 18 décembre 2020



LIEU

Campus Consulaire - 11, rue Philippe Lebon - 87280 LIMOGES



PROGRAMME

LES SESSIONS SONT REPORTEES JUSQU'A NOUVEL ORDRE

- **De l'idée au business model validé**

- L'idée et l'équipe
 - Rechercher, imaginer et définir des opportunités en accord avec ses propres motivations et valeurs
 - Identifier l'équipe adaptée au projet
 - Travailler avec les autres, se faire accompagner, faire partie de réseaux, être en veille pour anticiper
- L'analyse du contexte, de son environnement
 - Connaître le contexte de son secteur d'activité et ses tendances, l'environnement actuel et futur, les différents acteurs et son périmètre d'action
- L'élaboration de la stratégie générale
 - Définir la nature du projet et la vision entrepreneuriale qui l'accompagne
- La définition d'un business model / projet de reprise challengé, validé, cohérent par rapport aux objectifs
 - Concevoir une proposition de valeur en cohérence avec les besoins des clients
 - Concevoir un business model adapté
 - Valider les hypothèses du business model sur le terrain
- La concurrence
 - Analyser la concurrence existante, dormante et potentielle
- L'évaluation des ventes prévisionnelles du projet

- **La stratégie marketing et commerciale**

- La politique d'offre et la politique de prix,
- La stratégie commerciale, de communication et de distribution,
- Le business plan

- **La stratégie financière**

- Les besoins financiers du projet (investissements, charges, fonds de roulement) et les choix à arbitrer par le porteur de projet (achat, location / neuf, occasion...)
- Les grandes masses et les grands principes financiers ; les ratios essentiels à la gestion d'entreprise
- La viabilité financière du projet ; le plan de financement

- **La stratégie juridique et fiscale**

- Les principes juridiques de fonctionnement d'une entreprise
- Les grands principes des régimes fiscaux et sociaux
- Le choix de la forme juridique, du régime fiscal et du statut social
- Noms et marques

- **Les indicateurs de pilotage**

- Les documents de relations contractuelles (contrats de vente, conditions générales...) et les principales obligations de ces documents
- Les interlocuteurs de l'entrepreneur (RSI, SIE, Urssaf...)
- Les indicateurs et tableaux de bord
- Les bons réflexes, repérer les clignotants qui doivent faire réagir
- L'utilisation du numérique pour gérer son entreprise

L'équipe pédagogique est composée de conseillers CCI ainsi que de professionnels et partenaires de la création-reprise d'entreprise du territoire : banquier, expert-comptable, sécurité sociale pour les indépendants, tribunal de commerce, union régionale des SCOP, structures de financement de type prêts d'honneur...

CCI Formation - 11, rue Philippe Lebon - 87280 Limoges
Tél : 05 55 45 16 16 - www.limoges.cci.fr

