

PROGRAMME DE FORMATION

IDENTIFICATION	CONSTRUIRE ET SECURISER VOTRE PROJET spéciale Micro PARCOURS CREATION		
OBJECTIFS	<p>Les étapes de la création d'entreprise pour optimiser la préparation de chacune d'entre elles en donnant accès aux informations nécessaires et en guidant pour leur réalisation :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Maitriser l'étude de marché pour valider le modèle économique et le prévisionnel de votre entreprise - Identifier les mécanismes financiers de base pour évaluer les ressources nécessaires au projet - Elaborer votre stratégie commerciale et le plan de communication qui en découle - Choisir le statut le plus pertinent pour votre projet et envisager les incidences fiscales, sociales et financières - Rédiger un plan d'affaires efficace - Se préparer pour les démarches d'immatriculation et le démarrage de votre entreprise 		
Public	Porteur de projet création, demandeur d'emploi, salarié		
Prérequis	Être en phase de création d'entreprise Avoir la disponibilité nécessaire pour se consacrer à toutes les tâches inhérentes à la préparation de son projet		
Modalités de formation et d'accès	Parcours mixte - Entretien individuel et Bulletin d'inscription		
Délai d'accès	De 1 à 30 jours avant le démarrage s'il y a une prise en charge par un organisme financeur. (Nous contacter pour toute information complémentaire).		
Durée	22 heures dont 14h en présentiel ou 5h à distance + 8h en individuel		
Tarif	990 € - Formation éligible au CPF Prise en charge possible selon votre statut		
Contenu	<p><u>Contenu : Formation à distance de 5h ou présentiel 14h :</u></p> <p><u>Jour 1 matin</u> Présentation, tour de table, introduction. Cadre juridique, bases sur la micro-entreprise. La TVA, impôt sur le revenu, déclaration fiscale.</p> <p><u>Après-midi</u> Couverture sociale, indemnité journalière, retraite. ACRE, conjoint collaborateur, autres contributions, CFE. Déclarations sociales, obligations administratives et comptable. Règlementation commerciale, aides création / reprise / immatriculation</p> <p><u>Jour 2 matin</u> Synthèse et quiz. Etude de marché prévisionnel d'activité Calcul du chiffre d'affaires et résultat annuel et bénéfice net Analyse de la rentabilité/jour</p> <p><u>Après-midi</u> Prévisionnel d'activité, plan trésorerie, les indicateurs Estimation de la rémunération mensuelle Principaux indicateurs Cas pratique</p> <p><u>Contenu : Formation personnalisée de 8h :</u></p> <table border="1" data-bbox="435 1666 1385 1809"> <tr> <td data-bbox="435 1666 550 1809">Séquence 1</td> <td data-bbox="550 1666 1385 1809">Présentation par le stagiaire de son projet professionnel, Point sur la situation personnelle du porteur de projet et de son environnement, Confrontation des compétences et qualifications acquises au regard du projet, Aspects réglementaires de l'activité : qualification et réglementations professionnelles, ERP, normes hygiènes et environnementales</td> </tr> </table>	Séquence 1	Présentation par le stagiaire de son projet professionnel, Point sur la situation personnelle du porteur de projet et de son environnement, Confrontation des compétences et qualifications acquises au regard du projet, Aspects réglementaires de l'activité : qualification et réglementations professionnelles, ERP, normes hygiènes et environnementales
Séquence 1	Présentation par le stagiaire de son projet professionnel, Point sur la situation personnelle du porteur de projet et de son environnement, Confrontation des compétences et qualifications acquises au regard du projet, Aspects réglementaires de l'activité : qualification et réglementations professionnelles, ERP, normes hygiènes et environnementales		

PROGRAMME DE FORMATION

	<table border="1"> <tr> <td data-bbox="432 183 552 405">Séquence 2</td> <td data-bbox="552 183 1386 405"> <p>Faisabilité commerciale</p> <ul style="list-style-type: none"> • Etude du marché : offre produits, atouts par rapport à la concurrence, mode de distribution, typologie de la clientèle, réseau de prescripteurs • Examen du marché potentiel sur la base des données disponibles, • Stratégie commerciale et marketing : positionnement sur le marché, plan de prospection, définition des outils de communication, établir des contacts avec des partenaires potentiels, fournisseurs et autres entrepreneurs </td> </tr> <tr> <td data-bbox="432 405 552 577">Séquence 3</td> <td data-bbox="552 405 1386 577"> <p>Financements mobilisables et Prévisions financières</p> <ul style="list-style-type: none"> • Evaluation des besoins et des ressources mobilisables (apports, financement bancaire, aides) : élaboration du plan de financement • Calcul de la rentabilité : compte de résultat prévisionnel • Elaboration du plan de trésorerie </td> </tr> <tr> <td data-bbox="432 577 552 797">Séquence 4</td> <td data-bbox="552 577 1386 797"> <p>Choix du statut juridique</p> <ul style="list-style-type: none"> • Présentation des différentes formes juridiques et des critères de choix y compris la responsabilité du dirigeant • Conséquences fiscales et sociales pour l'entreprise et son dirigeant • Conséquence en cas de dépassement des plafonds de chiffres d'affaires en fonction du statut choisi • Présentation des formalités administratives et juridiques et faciliter les démarches du porteur de projet sur son dossier d'immatriculation. </td> </tr> <tr> <td data-bbox="432 797 552 976">Séquence 5</td> <td data-bbox="552 797 1386 976"> <p>Organisation comptable de l'activité</p> <ul style="list-style-type: none"> • Présentation des obligations comptables et déclaratives en fonction du statut choisi • Présentation d'un tableau de suivi comptable • Information sur les devis et la facturation </td> </tr> </table>	Séquence 2	<p>Faisabilité commerciale</p> <ul style="list-style-type: none"> • Etude du marché : offre produits, atouts par rapport à la concurrence, mode de distribution, typologie de la clientèle, réseau de prescripteurs • Examen du marché potentiel sur la base des données disponibles, • Stratégie commerciale et marketing : positionnement sur le marché, plan de prospection, définition des outils de communication, établir des contacts avec des partenaires potentiels, fournisseurs et autres entrepreneurs 	Séquence 3	<p>Financements mobilisables et Prévisions financières</p> <ul style="list-style-type: none"> • Evaluation des besoins et des ressources mobilisables (apports, financement bancaire, aides) : élaboration du plan de financement • Calcul de la rentabilité : compte de résultat prévisionnel • Elaboration du plan de trésorerie 	Séquence 4	<p>Choix du statut juridique</p> <ul style="list-style-type: none"> • Présentation des différentes formes juridiques et des critères de choix y compris la responsabilité du dirigeant • Conséquences fiscales et sociales pour l'entreprise et son dirigeant • Conséquence en cas de dépassement des plafonds de chiffres d'affaires en fonction du statut choisi • Présentation des formalités administratives et juridiques et faciliter les démarches du porteur de projet sur son dossier d'immatriculation. 	Séquence 5	<p>Organisation comptable de l'activité</p> <ul style="list-style-type: none"> • Présentation des obligations comptables et déclaratives en fonction du statut choisi • Présentation d'un tableau de suivi comptable • Information sur les devis et la facturation
Séquence 2	<p>Faisabilité commerciale</p> <ul style="list-style-type: none"> • Etude du marché : offre produits, atouts par rapport à la concurrence, mode de distribution, typologie de la clientèle, réseau de prescripteurs • Examen du marché potentiel sur la base des données disponibles, • Stratégie commerciale et marketing : positionnement sur le marché, plan de prospection, définition des outils de communication, établir des contacts avec des partenaires potentiels, fournisseurs et autres entrepreneurs 								
Séquence 3	<p>Financements mobilisables et Prévisions financières</p> <ul style="list-style-type: none"> • Evaluation des besoins et des ressources mobilisables (apports, financement bancaire, aides) : élaboration du plan de financement • Calcul de la rentabilité : compte de résultat prévisionnel • Elaboration du plan de trésorerie 								
Séquence 4	<p>Choix du statut juridique</p> <ul style="list-style-type: none"> • Présentation des différentes formes juridiques et des critères de choix y compris la responsabilité du dirigeant • Conséquences fiscales et sociales pour l'entreprise et son dirigeant • Conséquence en cas de dépassement des plafonds de chiffres d'affaires en fonction du statut choisi • Présentation des formalités administratives et juridiques et faciliter les démarches du porteur de projet sur son dossier d'immatriculation. 								
Séquence 5	<p>Organisation comptable de l'activité</p> <ul style="list-style-type: none"> • Présentation des obligations comptables et déclaratives en fonction du statut choisi • Présentation d'un tableau de suivi comptable • Information sur les devis et la facturation 								
Modalités	<p>Formation à distance permettant une acquisition de compétences couplée avec une formation individuelle personnalisée permettant une mise en pratique adaptée du projet au regard de la situation personnelle du porteur.</p> <p><u>Formation à distance de 5 heures :</u> En distanciel – e-learning en asynchrone Contenu de la formation accessible à distance via la plateforme www.e-formation.artisanat.fr: modules de formations, exercices et supports de cours à télécharger. Un tuteur pédagogique dédié répond à vos questions sous 48h. Une assistance technique et fonctionnelle est disponible par mail</p> <p><u>Formation personnalisée de 8 heures :</u> Des sessions individuelles avec intersessions productives permettant au porteur de projet l'identification des points forts et des points faibles du projet et d'élaborer des solutions pour surmonter les obstacles.</p>								
Nom du formateur	Agent Développement Economique du CMA – Spécialisé en création d'entreprise								
Évaluation et validation	<p>Acquis : par le conseiller-formateur en charge de l'accompagnement Evaluation de sortie : sur la base de quizz, tests, cas pratiques</p> <p>Compte tenu des objectifs pédagogiques précisées sur les fiches programmes, à l'issue de ce parcours, le stagiaire sera capable de :</p> <p>Vérifier la cohérence de son projet au regard de la réglementation Choisir le bon statut et appréhender les incidences fiscales, sociales et financières de son choix, Identifier les mécanismes financiers de base et élaborer un plan d'affaire détaillé pour définir la stratégie, le modèle économique et les projections financières,</p>								

PROGRAMME DE FORMATION

	<p>Elaborer sa stratégie commerciale/marketing et son plan de communication et de contacts clients</p> <p>Réaliser une étude de marché</p> <p>Chiffrer son projet/réaliser son prévisionnel</p> <p>Evaluer les ressources financières nécessaires au projet et identifier les financements mobilisables,</p> <p>Préparer ses démarches d'immatriculation et le démarrage de l'entreprise.</p>
Attestation de fin de formation et de présence	Remises en fin de formation.
Lieu	Chambre de Métiers et de l'Artisanat de l'Ariège, 2 Rue Jean Moulin, 09000 Foix.
Accessibilité	La Chambre de Métiers et de l'Artisanat accueille les personnes en situation de handicap. Réfèrent Handicap : Patrick ATTARD 05 34 09 88 14 / p.attard@cma-ariege.fr
Contact	Service formation Tel : 05.34.09.88.04 - formationcontinue@cma-ariege.fr

CMA-FC-FP-CONSTRUIRE-PROJET-CREATION-V2 – le 23/02/2024