

PROGRAMME DE FORMATION

IDENTIFICATION	CONSTRUIRE , SECURISER ET FINANCER VOTRE PROJET PARCOURS REPRENEUR
OBJECTIFS	<p>Les étapes de la reprise 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"> -Appréhender la reprise d'entreprise, l'évaluation de l'entreprise à reprendre et la recherche de cibles -Maitriser l'étude de marché pour valider le modèle économique et le prévisionnel de votre entreprise <p>Identifier les mécanismes financiers de base pour évaluer les ressources nécessaires au projet de reprise</p> <ul style="list-style-type: none"> -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 aux démarches d'immatriculation et le démarrage de votre entreprise
Public	Porteur de projet à la reprise, demandeur d'emploi, salarié
Prérequis	Avoir un projet de reprise 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	27 heures dont 14h en présentiel ou 5h à distance + 13h en individuel
Tarif	1350 € - Formation éligible au CPF Prise en charge possible selon votre statut
Contenu	<p>Contenu : Formation à distance de 5h ou présentiel 14h:</p> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px;"> <p>Le choix d'un statut :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Définition d'une entreprise artisanale, réglementations, qualifications. - Présentation des régimes juridiques, fiscaux, sociaux et ses conséquences. - Identification des critères de choix pour un statut (activité, protection du patrimoine, le niveau du chiffre d'affaires, le souhait de s'associer, etc.), - Régimes de protection sociale : système social et affiliation, la protection, les cotisations. - Obligations administratives et comptables selon le statut. </div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px;"> <p>Les mécanismes financiers de base :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Le régime fiscal et les mécanismes de la TVA - Les charges, les ressources, l'équilibre financier - Notion de bilan, de compte de résultat, de rentabilité. - Aides à la création </div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px;"> <p>L'étude prévisionnelle :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Identification des ressources et des points clés de la faisabilité du projet : (faisabilité commerciale, faisabilité opérationnelle, faisabilité financière). - Calcul de son chiffre d'affaire prévisionnel et de ses charges </div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px;"> <p>Les actions de démarrage d'activité :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Vérifier les modalités d'immatriculation en adéquation avec le projet et le statut choisis. - Synthèse des démarches de création : statuts, exercice social, date de début d'activité, etc.) - Mise en place d'un rétroplanning pour préparer son dossier d'immatriculation </div>

PROGRAMME DE FORMATION

	<p>Contenu : Formation personnalisée de 13h :</p> <table border="1"> <tr> <td data-bbox="352 273 491 452">Séquence 1</td> <td data-bbox="491 273 1461 452">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> <tr> <td data-bbox="352 452 491 654">Séquence 2</td> <td data-bbox="491 452 1461 654">Définition de la cible recherchée et identification des potentiels, Diagnostic de l'entreprise à reprendre, Méthodologie d'évaluation de l'entreprise à reprendre, Points de vigilance d'ordre social et juridique en vue de réaliser un audit Rôle des intervenants externes à mobiliser dans le cadre de la cession Mise en contact avec des cédants,</td> </tr> <tr> <td data-bbox="352 654 491 855">Séquence 3</td> <td data-bbox="491 654 1461 855">Choix du statut juridique <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 • 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="352 855 491 1135">Séquence 4</td> <td data-bbox="491 855 1461 1135">Faisabilité commerciale Elaboration d'un business model cohérent au regard de l'existant, Examen du marché potentiel sur la base des données disponibles, • Etude du marché : offre produits, atouts par rapport à la concurrence, mode de distribution, typologie de la clientèle, réseau de prescripteurs Chiffrage prévisionnel du projet et confrontation avec le potentiel de développement, • 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="352 1135 491 1337">Séquence 5</td> <td data-bbox="491 1135 1461 1337">Financements mobilisables et Prévisions financières <ul style="list-style-type: none"> • Evaluation des besoins et des ressources mobilisables (apports, financement bancaire, aides) : élaboration du plan de financement • Construction et accompagnement dans la demande de financement • Calcul de la rentabilité : compte de résultat prévisionnel • Elaboration du plan de trésorerie </td> </tr> <tr> <td data-bbox="352 1337 491 1467">Séquence 6</td> <td data-bbox="491 1337 1461 1467">Organisation comptable de l'activité <ul style="list-style-type: none"> • Présentation des obligations comptables et déclaratives en fonction du statut choisi • Information sur les devis et la facturation </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 2	Définition de la cible recherchée et identification des potentiels, Diagnostic de l'entreprise à reprendre, Méthodologie d'évaluation de l'entreprise à reprendre, Points de vigilance d'ordre social et juridique en vue de réaliser un audit Rôle des intervenants externes à mobiliser dans le cadre de la cession Mise en contact avec des cédants,	Séquence 3	Choix du statut juridique <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 • Présentation des formalités administratives et juridiques et faciliter les démarches du porteur de projet sur son dossier d'immatriculation. 	Séquence 4	Faisabilité commerciale Elaboration d'un business model cohérent au regard de l'existant, Examen du marché potentiel sur la base des données disponibles, • Etude du marché : offre produits, atouts par rapport à la concurrence, mode de distribution, typologie de la clientèle, réseau de prescripteurs Chiffrage prévisionnel du projet et confrontation avec le potentiel de développement, • 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 5	Financements mobilisables et Prévisions financières <ul style="list-style-type: none"> • Evaluation des besoins et des ressources mobilisables (apports, financement bancaire, aides) : élaboration du plan de financement • Construction et accompagnement dans la demande de financement • Calcul de la rentabilité : compte de résultat prévisionnel • Elaboration du plan de trésorerie 	Séquence 6	Organisation comptable de l'activité <ul style="list-style-type: none"> • Présentation des obligations comptables et déclaratives en fonction du statut choisi • Information sur les devis et la facturation
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 2	Définition de la cible recherchée et identification des potentiels, Diagnostic de l'entreprise à reprendre, Méthodologie d'évaluation de l'entreprise à reprendre, Points de vigilance d'ordre social et juridique en vue de réaliser un audit Rôle des intervenants externes à mobiliser dans le cadre de la cession Mise en contact avec des cédants,												
Séquence 3	Choix du statut juridique <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 • Présentation des formalités administratives et juridiques et faciliter les démarches du porteur de projet sur son dossier d'immatriculation. 												
Séquence 4	Faisabilité commerciale Elaboration d'un business model cohérent au regard de l'existant, Examen du marché potentiel sur la base des données disponibles, • Etude du marché : offre produits, atouts par rapport à la concurrence, mode de distribution, typologie de la clientèle, réseau de prescripteurs Chiffrage prévisionnel du projet et confrontation avec le potentiel de développement, • 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 5	Financements mobilisables et Prévisions financières <ul style="list-style-type: none"> • Evaluation des besoins et des ressources mobilisables (apports, financement bancaire, aides) : élaboration du plan de financement • Construction et accompagnement dans la demande de financement • Calcul de la rentabilité : compte de résultat prévisionnel • Elaboration du plan de trésorerie 												
Séquence 6	Organisation comptable de l'activité <ul style="list-style-type: none"> • Présentation des obligations comptables et déclaratives en fonction du statut choisi • Information sur les devis et la facturation 												
<p>Modalités</p>	<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>Formation à distance de 5 heures : 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 pour répondre à vos questions.</p> <p>Formation personnalisée de 13 heures : 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</p>												

PROGRAMME DE FORMATION

	surmonter les obstacles ainsi que l'accompagnement à la recherche d'une entreprise cible à reprendre.
Nom du formateur	Agent Développement Eco 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'issu de ce parcours, le stagiaire sera capable de :</p> <p>Vérifier la cohérence de son projet au regard de la réglementation Identifier les modalités de reprise d'une entreprise (rachat de fonds ou rachat des titres) et des cibles potentielles Formuler les méthodes d'évaluation d'une entreprise, 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, Elaborer sa stratégie commerciale/marketing et son plan de communication et de contacts clients Réaliser une étude de marché et son prévisionnel Evaluer les ressources financières nécessaires au projet et informer sur les financements mobilisables, A partir d'une analyse client, élaborer un plan de continuité, Préparer ses démarches et son dossier d'immatriculation.</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. Référent Handicap : Patrick ATTARD 05 34 09 88 14 / pattard@cma-ariege.fr
Contact	Service formation Tel : 05.34.09.88.04 - formationcontinue@cma-ariege.fr

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