



Création ou reprise d'activité

Créer ou reprendre une entreprise : passer du business plan à la création

2 jours (14h00) | ★★★★★ 4,6/5 | ENTCREA-BPLAN2 | Code RS ou RNCP : CPF203 |
Évaluation qualitative de fin de stage | Formation délivrée en présentiel ou distanciel

Formations Compétences Métier > Entrepreneuriat > Création ou reprise d'activité

Contenu mis à jour le 13/10/2023. Document téléchargé le 23/05/2024.

Objectifs de formation

A l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Analyser le marché en utilisant la matrice PESTEL et l'échelle de Porter
- Identifier les forces et les faiblesses de votre entreprise par rapport au marché en utilisant la matrice SWOT
- Synthétiser l'analyse de marché en créant un business canvas
- Déterminer le chiffre d'affaires prévisionnel et la valeur du matériel en cas de reprise
- Réaliser un plan de financement et des comptes de résultats prévisionnels pour 3 ans
- Calculer le coût horaire et le coût de revient
- Expliquer les notions de TVA déductible et collectée
- Calculer le seuil de rentabilité et l'excédent brut d'exploitation
- Etablir les statuts de l'entreprise
- Préparer et présenter un pitch convaincant du business plan.

Modalités, méthodes et moyens pédagogiques

Formation délivrée en présentiel ou distanciel* (blended-learning, e-learning, classe virtuelle, présentiel à distance).

Le formateur alterne entre méthode** démonstrative, interrogative et active (via des travaux pratiques et/ou des mises en situation).

Variables suivant les formations, les moyens pédagogiques mis en oeuvre sont :

- Ordinateurs Mac ou PC (sauf pour certains cours de l'offre Management), connexion internet fibre, tableau blanc ou paperboard, vidéoprojecteur ou écran tactile interactif (pour le distanciel)
- Environnements de formation installés sur les postes de travail ou en ligne
- Supports de cours et exercices

En cas de formation intra sur site externe à M2i, le client s'assure et s'engage également à avoir toutes les ressources matérielles pédagogiques nécessaires (équipements informatiques...) au bon déroulement de l'action de formation visée conformément aux prérequis indiqués dans le programme de formation communiqué.

* nous consulter pour la faisabilité en distanciel

** ratio variable selon le cours suivi

Prérequis

Si vous avez choisi de mobiliser vos droits CPF en vue de suivre cette formation dispensée aux créateurs et repreneurs d'entreprise, mentionnée à l'article 1 du Décret n° 2018-1338 du 28 décembre 2018 relatif aux formations éligibles au titre du compte personnel de formation, il vous sera demandé d'exposer en quelques lignes votre projet professionnel et de compléter une attestation sur l'honneur pour valider votre inscription à cette formation.

Public concerné

Toute personne souhaitant créer ou reprendre une entreprise, quel que soit son domaine professionnel.

Cette formation :

- Est animée par un consultant-formateur dont les compétences techniques, professionnelles et pédagogiques ont été validées par des diplômes et/ou testées et approuvées par l'éditeur et/ou par M2i Formation
- Bénéficie d'un suivi de son exécution par une feuille de présence émargée par demi-journée par les stagiaires et le formateur.

Programme

1) Avant la formation

- Questionnaire de positionnement pour identifier ses propres axes de progrès

2) Pendant la formation

Introduction

- Présentation de chacun
- Attentes et objectifs visés de chaque participant
- Présentation du cadre de la formation
- Contextualisation des objectifs et des enjeux
- Emergence des représentations des participants
- Ajustement du contenu du programme de la formation si besoin

Réaliser son business plan en 4 étapes

- Faire son étude de marché
- Mettre en place sa stratégie
- Réaliser ses prévisionnels financiers
- Choisir son statut juridique

Etude de marché

- Réaliser à partir de la matrice PESTEL (aspects Politiques, Economiques, Sociétaux, Techniques, Environnementaux et Légaux) le diagnostic macro-environnemental de son marché puis échanger sur celui-ci
- Réaliser à partir de l'échelle de Porter (clients, concurrents, partenaires, entrants et sortants) le diagnostic micro-environnemental de son marché puis échanger sur celui-ci

Stratégies

- A partir de la matrice SWOT (comment déterminer ses forces et ses faiblesses par rapport à son marché), analyser son marché et identifier ses forces et ses faiblesses par rapport à ce dernier puis échanger sur cette analyse
- Synthétiser cette analyse de marché en réalisant son business canvas (cohérence stratégique du projet et prix, produit, communication et distribution)

Prévisionnels financiers

- Déterminer son chiffre d'affaires prévisionnel ou savoir l'identifier sur un compte de résultats en cas de reprise
- En cas de reprise, déterminer à partir du bilan du cédant la valeur du matériel à partir des immobilisations
- Réaliser son plan de financement
- Réaliser ses comptes de résultats prévisionnels pour 3 ans
- Déterminer son coût horaire et son coût de revient
- Notion de TVA déductible et collectée
- Calculer son seuil de rentabilité
- Déterminer son excédent brut d'exploitation
- Réaliser son plan de trésorerie pour la première année

Choix du statut

- Choisir le statut adéquat en fonction de son chiffre d'affaires prévisionnel, son patrimoine personnel, sa fiscalité et son choix de protection sociale
- Apporter dans les comptes de résultats prévisionnels et plan de trésorerie les modifications nécessaires inhérentes au choix du statut
- Réaliser le support de présentation de son business plan

"Pitcher" son business plan

- Se préparer à pitcher
- Vendre son business plan
- Posture entrepreneuriale

Immatriculation

- Etablir les statuts
- Les Centres de Formalités des Entreprises (CFE)
- Dans l'attente de l'immatriculation

Exemples de travaux pratiques (à titre indicatif)

- *Le participant est guidé par le consultant - formateur tout au long de la formation, à l'étude et à la réalisation de son projet de création ou de reprise d'entreprise*
- *Chaque participant :*
 - *Réalise son business plan à l'aide de différents outils et matrices (voir différentes étapes)*
 - *Présente individuellement son business plan avec conseils personnalisés donnés par l'animateur*

Synthèse de la session

- Réflexion sur les applications concrètes que chacun peut mettre en oeuvre dans son environnement
- Conseils personnalisés donnés par l'animateur à chaque participant
- Evaluation formative (quiz permettant de valider les compétences acquises)
- Bilan oral et évaluation à chaud

3) Après la formation : consolider et approfondir

- Pendant 3 mois après la formation, les participants bénéficient d'un suivi personnalisé asynchrone auprès du formateur par courriel

- Ils reçoivent des feedbacks et des conseils personnalisés en relation avec les sujets abordés en formation

Le contenu de ce programme peut faire l'objet d'adaptation selon les niveaux, prérequis et besoins des apprenants.

Modalités d'évaluation des acquis

- En cours de formation, par des mises en situation contextualisées évaluées
- Et, en fin de formation, par un questionnaire d'auto-évaluation

Accessibilité de la formation

Le groupe M2i s'engage pour faciliter l'accessibilité de ses formations. Les détails de l'accueil des personnes en situation de handicap sont consultables sur la page Accueil et Handicap.

Modalités et délais d'accès à la formation

Les formations M2i sont disponibles selon les modalités proposées sur la page programme. Les inscriptions sont possibles jusqu'à 48 heures ouvrées avant le début de la formation. Dans le cas d'une formation financée par le CPF, ce délai est porté à 11 jours ouvrés.