

FORMATION A LA CREATION D'ENTREPRISE

Parcours : « Bâtir son Business Model Social »

LES OBJECTIFS DE LA FORMATION :

Cette formation associe une approche globale des compétences nécessaires aux porteurs de projets de création d'Entreprise et un suivi personnalisé adapté au projet de chacun.

Elle permet à chaque participant :

- d'évaluer la faisabilité et la viabilité de son projet de création d'entreprise.
- d'appréhender les problématiques financières et comptables.
- de définir la structure juridique la plus appropriée à son activité et en mesurer les incidences fiscales et sociales.
- d'acquérir les bases fondamentales pour créer et démarrer une entreprise sociale et solidaire.

DUREE ET RYTHME :

- 12 rendez-vous en cours du soir (18h30-21h) sur 12 semaines.
- Des travaux dirigés entre les sessions.
- Au moins 2 rendez-vous individuels et obligatoires d'accompagnement (Projet professionnel).

COMPETENCES VISEES :

- Identifier et analyser les besoins sociaux peu ou pas satisfaits
- Connaître les techniques de la création d'entreprise
- Faire une étude de marché
- Mettre en place un plan d'affaires
- Choisir un statut juridique pour une activité
- Connaître les circuits de recherche de financement
- Monter un plan de financement

DEBOUCHES :

La formation est orientée vers la création d'entreprise sociale et solidaire. A la fin de celle-ci, les porteurs de projets auront réalisés leur Business Model Social et leur plan d'action.

PUBLIC :

Toute personne souhaitant créer une entreprise sociale et solidaire.

Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

COÛT DE LA FORMATION :

Financement personnel : 793,50 € TTC

EFFECTIF :

8 à 12 participants

DATE DES SESSIONS

15 Novembre 2016 au 07 Février 2017

07 Mars au 06 Juin 2017

LE PROGRAMME : BÂTIR SON BUSINESS MODEL SOCIAL

1. Introduction

Comprendre les fondamentaux de la création d'entreprise
Connaître l'Historique de l'économie sociale et solidaire (ESS).
Découvrir les acteurs de l'ESS.
Comprendre les principes de l'entrepreneuriat social et solidaire.

2. Évaluer son idée

Analyser son idée et la transformer en projet.
Évaluer les risques éventuels de son projet.
Mesurer ses compétences et son expérience par rapport au projet.

3. Etude de marché

Repérer son environnement ; les concurrents déjà en présence ; les sources possibles d'une étude de marché
Définir : ses objectifs ; ses cibles ; sa stratégie.

4. Définir son offre

Comprendre le Mix Marketing et les notions associées (Produits – Prix – Place – Promotion).

5. Construire sa stratégie d'affaire

Réaliser un rétro-planning.
Définir une stratégie commerciale.
Prévoir un plan d'actions marketing et communication.
Analyser les investissements associés à l'activité (local, assurances, équipements).
Identifier les sources d'information spécifiques à sa future activité.
Réunir les documents nécessaires.

6. Comprendre le business plan financier

Présentation du bilan : contenu et utilité.
Présentation du compte de résultats ; contenu et utilité.
Le Fonds de Roulement : définition et utilité.
Le Besoin en Fonds de Roulement : contenu et utilité.
La Trésorerie : contenu et utilité.
Quelques ratios de synthèse pour son Business Plan Financier.

7. Financer son entreprise sociale

Les différents types de crédits bancaires : typologie et utilité.
Négocier avec son banquier.
Les autres sources de financement de la création d'entreprise.

8. Choisir son statut

Faire le point sur le panorama des statuts existants.
Peser les avantages et inconvénients en fonction de l'activité choisie.
Comprendre les limites et les responsabilités.

9. Présenter et vendre son projet

Les clés pour convaincre : règles de fond et de forme.
Se préparer à argumenter et défendre son projet.
Réaliser une présentation de synthèse de son Business Model Social.
S'exercer à présenter son projet devant un auditoire.

10. Evaluations

Présentation orale devant un jury
Evaluation de la formation