

FORMATION

« Développer et lancer son entreprise aujourd'hui »

Ce programme de formation s'adresse à tous les entrepreneurs, futurs dirigeants, cadres et développeurs dans tous les secteurs confondus, ayant en projet de développer ou de créer une entreprise.

L'enjeu de cette formation est de donner les outils de pilotage, de vision et d'anticipation dans le développement d'une entreprise.

Cette formation propose un cycle de 5 jours autour des axes suivants :

- Un axe juridique sur les modalités les plus adaptées de développement d'une entreprise
- Un axe stratégique pour identifier les segments de marché, les enjeux concurrentiels, les axes de développement
- Un axe financier pour identifier les leviers d'investissement, élaborer un business plan
- Un axe communicationnel pour se donner tous les leviers de réussite

Objectifs pédagogiques :

- Appréhender la création ou le développement d'une entreprise sous tous les angles
- Être en capacité de faire une analyse financière de son organisation et de convaincre des investisseurs
- Être en capacité d'élaborer un diagnostic stratégique et organisationnel en vue de créer ou développer son entreprise

Publics visés :

- ☐ Créateurs d'entreprises
- ☐ Salariés en recherche de reconversion
- ☐ Demandeurs d'emploi

Coûts :

- ☐ 2000 € sur site de GUINGAMP pour un cycle de 5 jours par an (groupe de 7 apprenants)

Contenu pédagogique :

MODULE 1

Construire un projet d'entreprise (2 jours)

I. ELABORER SON PROJET D'ENTREPRISE :

- Repérer ses compétences et ses envies
- Identifier les ressources et les besoins sur un territoire
- Elaborer les objectifs de son entreprise

II. LES OUTILS D'ELABORATION D'UNE ETUDE DE BESOINS :

- Connaître et identifier la concurrence sur un territoire
- Répondre aux besoins d'une clientèle
- Les points de vigilance

III. METTRE EN PLACE UN PROJET D'ENTREPRISE :

□ Identifier les dispositifs de portage juridique de son entreprise :

- Maîtriser les dispositifs : il est essentiel de comprendre les règles et les modalités de chaque dispositif réglementaire (SAS ; SARL ; micro-entreprise etc.) pour optimiser ses chances de réussite
- Identifier les modalités de fiscalisation d'une entreprise
- Comprendre la TVA

□ Elaborer un plan d'action :

- Elaborer un diagramme de GANT
- Echéancier les étapes de la création d'entreprises

MODULE 2

Elaborer un business plan et identifier les leviers de financement
(2 jours)

I. MAÎTRISER LES GRANDES REGLES DE LA COMPTABILITE :

- Lire un bilan financier
- Lire un compte de résultats
- Maîtriser les règles fondamentales de comptabilité

II. ELABORER UN PROJET D'INVESTISSEMENT :

- **Dresser un Plan Pluriannuel d'Investissement**
 - Evaluer les besoins d'investissements
 - Identifier les modes de ressource
- **Du projet d'investissement à la gestion de la trésorerie**
 - Identifier les sources d'aide aux financements
 - Comprendre et gérer la trésorerie d'une entreprise

III. ELABORER UN PROJET DE SOUTENABILITE ECONOMIQUE DE L'ENTREPRISE :

- **Elaborer un business plan :**
 - Identifier les coûts et les produits prévisionnels sur 3 ans
 - Anticiper les besoins de trésorerie
 - Construire une stratégie économique
- **Projeter les étapes de réussite de son entreprise :**
 - Définir des objectifs et les moyens, construire des outils et des indicateurs
 - Elaborer des indicateurs de suivi
 - Calculer le seuil de rentabilité prévisionnel
 - Ne pas confondre trésorerie de l'entreprise et rentabilité : les pièges à éviter

MODULE 3

Lancer et développer son entreprise concrètement (1 jour)

I. REDIGER SON PROJET D'ENTREPRISE :

- Maîtriser toutes les étapes de la création
- Adopter une démarche pro-active et réalisable
- Suivre et évaluer les étapes de création

II. ARGUMENTER SON PROJET D'ENTREPRISE :

- Défendre son projet devant un financeur
- Convaincre sur la faisabilité économique de son projet

Cette journée est organisée en décalage des 4 premières journées afin de laisser le temps aux apprenants de construire leur projet. Un accompagnement à distance est proposée par le formateur.

Modalités pédagogiques :

- Apports théoriques et réglementaires par le formateur
- Mise en pratique concrète
- Méthodologie d'accompagnement à distance des créateurs d'entreprise
- Remise de documents qui structurent la démarche de création d'entreprise

Evaluation du Module :

Construction par stagiaire d'un plan de développement et de création d'une entreprise
Présentation devant le groupe de son projet

Indicateurs de résultat :

- Taux de satisfaction des apprenants
- Taux de participation des apprenants
- Taux de réussite dans la création d'une entreprise

Le formateur :

Laurent CAMBON, diplômé en finances, en RH, en direction d'établissement social et médico-social, ancien DG d'association et maître de conférences en sciences de gestion à l'UPEC

Laurent.cambon@imade.fr

06 27 26 26 83

Calendrier prévisionnel :

Voir dates disponibles sur digiforma

Accessibilités numérique :

En application de l'article 47 de la loi n° 2005-102 du 11 février 2005 et du décret n° 2019-768 du 24 juillet 2019 ce document présente la politique d'IMADE CONSEILS en matière d'accessibilité numérique.

RESPONSABLE ACCESSIBILITE NUMERIQUE

Pour veiller continuellement à l'accessibilité des contenus numériques, IMADE CONSEILS a nommé Alexi LE BRIS comme responsable de l'accessibilité numérique.

Celui-ci a pour missions :

- De veiller à la mise en place de processus pour l'accessibilité des contenus numériques ;
- De rendre compte au responsable de la formation des contenus et des services numériques, ainsi que de tout besoin d'amélioration ;
- De s'assurer que la sensibilisation aux exigences de l'accessibilité est encouragée dans l'établissement ;
- D'être l'interlocuteur premier sur tous les sujets d'accessibilité numérique.

ACTION DE FORMATION ET DE SENSIBILISATION

Pour répondre au besoin de sensibilisation et de formation des membres d'IMADE CONSEILS, un plan de formation sera déroulé sur les trois prochaines années. Ces formations seront réalisées selon la méthode la plus appropriée pour répondre aux spécificités de la formation, soit par des dispositifs à distance synchrones ou asynchrones, soit par des dispositifs en présentiel.

GUIDE DES BONNES PRATIQUES

Pour que la prise en compte de l'accessibilité dans la fabrication des contenus et la mise en place des services numériques deviennent des éléments de la qualité, chaque pôle intégrera les bonnes pratiques de l'accessibilité adaptées à ses contenus et outils. Cette adaptation sera issue des expériences faites lors de nos formations.

CONDITIONS GENERALES DE VENTES

Désignation :

La société IMADE-CONSEILS désigne un organisme de formation professionnelle, dont le siège social est situé au 9 rue Eva Kotchever 75018 Paris.

IMADE-CONSEILS met en place et dispense des formations inter et intra entreprises, à Place du Champ au Roy à GUINGAMP (22200), et sur l'ensemble du territoire national, seule ou en partenariat

Dans les paragraphes qui suivent, il est convenu de désigner par :

- Client : toute personne physique ou morale qui s'inscrit ou passe commande d'une formation auprès de la société IMADE-CONSEILS
- Stagiaire : la personne physique qui participe à une formation.
- CGV : les conditions générales de vente, détaillées ci-dessous.
- OPCO : les opérateurs de compétence agréés chargés de collecter et gérer l'effort de formation des entreprises.

Objet et champ d'application :

Les présentes Conditions Générales de Vente déterminent les conditions applicables aux prestations de formation effectuées par la société IMADE-CONSEILS pour le compte d'un client. Toute commande de formation auprès de la société implique l'acceptation sans réserve du client des présentes Conditions Générales de Vente. Ces conditions prévalent sur tout autre document du client, en particulier sur toutes conditions générales d'achat.

Devis et attestations :

Pour chaque formation, la société IMADE CONSEILS s'engage à fournir un devis au client. Ce dernier est tenu de retourner à la société un exemplaire renseigné, daté, signé et tamponné, avec la mention « Bon pour accord ».

Le cas échéant une convention particulière peut être établie entre la société IMADE-CONSEILS, l'OPCO ou le client.

À la demande du client, une attestation de présence ou de fin de formation, ainsi que des feuilles d'émargement peuvent lui être fournies.

Prix et modalités de paiement :

Les prix des formations sont indiqués en euros toutes taxes incluses. Le paiement est à effectuer après exécution de la prestation, à réception de la facture, au comptant. Le règlement des factures peut être effectué par virement bancaire ou par chèque. Dans des situations exceptionnelles, il peut être procédé à un paiement échelonné. En tout état de cause, ses modalités devront avoir été formalisées avant le démarrage de la formation. IMADE-CONSEILS n'applique pas la TVA sur les formations dans le cadre de la formation professionnelle.

Prise en charge :

Si le client bénéficie d'un financement par un OPCO, il doit faire une demande de prise en charge avant le début de la prestation. Le client est tenu de fournir l'accord de financement lors de l'inscription. Dans le cas où la société IMADE-CONSEILS ne reçoit pas la prise en charge de l'OPCO au 1er jour de la formation, l'intégralité des coûts de formation sera facturée au client.

Conditions de report et d'annulation d'une formation :

L'annulation d'une séance de formation est possible, à condition de le faire au moins 10 jours calendaires avant le jour et l'heure du début de la formation. Toute annulation doit faire l'objet d'une notification par e-mail à l'adresse laurent.cambon@imade.fr. En cas d'annulation entre 4 et 10 jours ouvrables avant la date de la formation, le client est tenu de payer une pénalité d'annulation, à hauteur de 10% du coût total initial de la formation. En cas d'annulation moins de 3 jours ouvrables avant le début de la formation, une pénalité d'annulation correspondant à 50% du coût total initial sera facturée au client.

La demande de report de sa participation à une formation peut être effectuée par le client, à condition d'adresser une demande écrite à l'organisme de formation dans un délai de 10 jours avant la date de la formation.

En cas d'inexécution de ses obligations suite à un événement fortuit ou à un cas de force majeure, la société IMADE-CONSEILS ne pourra être tenue responsable à l'égard de ses clients. Ces derniers seront informés par mail.

Programme des formations :

S'il le juge nécessaire, l'intervenant pourra modifier les contenus des formations suivant l'actualité, la dynamique de groupe, ou le niveau des participants. Les contenus des programmes figurant sur les fiches de présentation ne sont ainsi fournis qu'à titre indicatif.

Propriété intellectuelle et droits d'auteur :

Les supports de formation, quelle qu'en soit la forme (papier, numérique, électronique...), sont protégés par la propriété intellectuelle et le droit d'auteur. Leur reproduction, partielle ou totale, ne peut être effectuée sans l'accord exprès de la société. Le client s'engage à ne pas utiliser, transmettre ou reproduire tout ou partie de ces documents en vue de l'organisation ou de l'animation de formations.

Informatique et liberté :

Les informations à caractère personnel communiquées par le client à la société IMADE-CONSEILS sont utiles pour le traitement de l'inscription ainsi que pour la constitution d'un fichier clientèle pour des prospections commerciales. Suivant la loi « informatique et libertés » du 6 janvier 1978, le client dispose d'un droit d'accès, de rectification et d'opposition des données personnelles le concernant.

La société IMADE-CONSEILS s'engage à appliquer les mesures administratives, physiques et techniques appropriées pour préserver la sécurité, la confidentialité et l'intégrité des données du client. Elle s'interdit de divulguer les données du client, sauf en cas de contrainte légale.

Loi applicable et attribution de référence :

Les présentes Conditions Générales de Vente sont encadrées par la loi française. En cas de litige survenant entre la société IMADE-CONSEILS et le client, la recherche d'une solution à l'amiable sera privilégiée. À défaut, l'affaire sera portée devant les tribunaux de Paris.