



# SE PRÉPARER À CRÉER OU REPRENDRE UNE ENTREPRISE

Site de formation continue – Loiret  
44 rue du Faubourg de Bourgogne - 45000 Orléans cedex

## Public concerné :

- Tout public

## Prérequis :

- Porteurs (se) de projet de création ou reprise d'entreprise

## Nombre de participants :

- Formation collective  
- 10 à 12 stagiaires

## Dates 2023 :

Orléans  
Du 6 février au 31 mars

Gien 49 avenue Chantemerle - 45500 GIEN  
Du 19 septembre au 14 novembre

## Durée :

- 8 semaines - 280 heures

## Horaires :

- De 9h00 à 12h30 et de 13h30 à 17h00

## Tarif :

- Demandeurs d'emploi : parcours de formation gratuit et rémunéré, financé par la Région Centre Val de Loire

Formation organisée avec le concours financier de la Région Centre-Val de Loire et de l'Etat dans le cadre du Pacte Régional Investissement pour les Compétences.



- Autre public : 12,00 € de l'heure  
Se renseigner pour connaître les conditions de financement selon votre statut

## Objectif général

- Acquérir les connaissances et compétences nécessaires à la construction de votre projet de création ou de reprise d'entreprise
- Construire vos premiers outils de pilotage
- Optimiser le lancement de votre entreprise

## Objectifs pédagogiques

- Analyser l'adéquation du créateur, repreneur avec le projet
- Réaliser son étude de marché et mettre en place sa stratégie commerciale
- Organiser sa gestion commerciale
- Appréhender les règles de la négociation
- Concevoir sa communication
- Intégrer le digital, les réseaux sociaux (web marketing)
- Etablir son plan de financement et ses prévisions chiffrées
- Connaître les différents statuts juridiques
- Inscire sa future entreprise dans une démarche responsable
- Evaluer et développer ses savoirs fondamentaux et ses compétences numériques

## Programme

- **Accueil et posture entrepreneuriale (10h)**  
Vérifier la cohérence du projet avec la personnalité du stagiaire  
Identifier les savoir-faire et ses savoir-être, ses compétences  
Identifier les contraintes (entourage, famille, santé, apport personnel, besoins personnels...)  
Identifier les motivations et objectifs personnels  
Valoriser ses expériences  
Mettre en évidence

ses atouts et ses points

faibles

Identifier et prendre en compte les contraintes administratives et réglementaires

- **Marketing/Commercial (56h)**

Acquérir la méthode pour réaliser une étude de marché et une stratégie commerciale cohérente

Analyser son marché, définir sa politique commerciale

Evaluer une hypothèse haute et une hypothèse basse de chiffre d'affaires

Identifier les techniques de prospection appropriées à son projet

Mettre en place un plan d'action commerciale et des outils de gestion commerciale

- **Concevoir sa communication (35h)**

Définir l'identité de l'entreprise

Connaître les différents médias

Concevoir son plan de communication

Appréhender la communication écrite dans les différents médias

Finaliser les supports et outils de communication pour le lancement et l'année 1

Pitcher son projet – identifier les bonnes pratiques et maîtriser l'exercice

- **Stratégie digitale et réseaux sociaux (14h)**

Comprendre les enjeux du web marketing

Définir et organiser sa stratégie de communication digitale

Définir son budget

Choisir ses plateformes

Intégrer les règles de la protection des données personnelles (RGPD)

- **Gestion et financier (56h)**

Comprendre les mécanismes de la gestion d'entreprise

Elaborer son plan de financement

Evaluer son besoin en fonds de roulement

Intégrer un emprunt bancaire

Connaître les dispositifs d'aides, le financement participatif et les enjeux d'une campagne de crowdfunding

Calculer ses charges fixes et variables, calculer son seuil de rentabilité

Calculer ses coûts de revient et déterminer ses prix de vente

Etablir son compte de résultat sur trois ans et son plan de trésorerie

- **Juridique et social (14h)**

Maîtriser l'environnement réglementaire des statuts d'entreprises

Discerner les avantages et les limites de chaque statut

Appréhender la protection sociale du travailleur indépendant et le statut du conjoint

Connaître les différents baux commerciaux

- **Numérique (21h)**

Être en mesure de produire tout document, en l'occurrence le business plan et les outils de pilotage de base avec les logiciels bureautiques courant (traitement de texte, tableur, présentation ...)

- **Développement Durable (14h)**

Inscrire son projet dans une logique de développement durable

Identifier les actions à mettre en place dès le démarrage de l'entreprise

Identifier les bénéfices pour sa future entreprise

- **Travaux divers**

Accueil et présentation (4h)

Intervenants extérieurs (14h)

Production individuelle tutorée (7h)

Préparation jury et bilan (14h)

Démarches extérieures (21h)

## Formateur

- Notre organisme de formation met à disposition des formateurs dont le profil est en adéquation avec la formation visée.

## Méthodes et moyens pédagogiques

- La formation alterne des temps collectifs et individuels animés par un formateur. Chaque stagiaire dispose de temps de production individuelle et de démarches pour travailler sur des données réelles (rencontre avec des fournisseurs, devis, interviews de concurrents...)

## Documents remis

- Guide de bienvenue, planning, protocole sanitaire, trame du dossier de présentation finale remis à chaque participant, un drive d'équipe numérique est également en place avec tous les outils et supports à disposition des candidats.
- Les supports de cours sont remis à chaque participant.

## Dispositif d'informations et de positionnement des stagiaires

- En amont de la formation, un **entretien de positionnement** est réalisé pour évaluer le besoin du stagiaire et l'orienter vers l'action de formation adaptée.
- A l'occasion des échanges, une **fiche diagnostic** est complétée et permet d'identifier le parcours de la personne (diplôme, expérience) et de vérifier ses objectifs à des fins d'adaptation et individualisation du parcours de formation.
- A l'issue de l'entretien, le **programme détaillé** de la formation est transmis au candidat.
- Toute information demandée à un candidat a un lien direct avec la formation et reste confidentielle.

## Prise en compte de l'appréciation des stagiaires

- La satisfaction est recueillie via nos enquêtes envoyées par mail à chaque stagiaire. Deux enquêtes sont à remplir en ligne à la fin de chaque formation (à 10 jours puis à maximum 6 mois). La satisfaction est affichée sur notre site Internet rubrique « se former ».

## Évaluation des acquis de la formation

- A la fin de la formation, une **attestation de capacité** qui mesure l'atteinte des objectifs pédagogiques, formulés en termes de « être capables de » est remise au participant. Elle mesure les capacités développées en formation qui pourront être mises en œuvre dans une situation sociale ou professionnelle, en fonction de l'environnement de l'entreprise.
- Cette évaluation est élaborée par le formateur à partir des situations pédagogiques utilisées et impliquant le stagiaire.

## Suivi post formation

- Un suivi individualisé peut-être mis en place pour répondre à toutes questions complémentaires en lien avec le montage du projet avec un conseiller d'entreprise.

## Bilan pédagogique du stage

- L'intervenant établit un bilan pédagogique de la formation qui est remis au responsable du centre ou au coordinateur de l'action, pour information.

## Renseignements et inscription :

**Votre contact formation :** Séverine DOKOSSI – 02 38 42 12 75 – [formation-continue.45@cma-cvl.fr](mailto:formation-continue.45@cma-cvl.fr)

## Handicap :

**Référent handicap du site de formation :** Elodie GUIET – 02 38 62 99 92 – [eguiet@cma-cvl.fr](mailto:eguiet@cma-cvl.fr)

L'établissement s'est doté d'une capacité à étudier, au cas par cas, les besoins spécifiques des candidats qui voudront postuler à une formation afin de mobiliser les moyens nécessaires pour compenser les conséquences d'un handicap.

## Organisme de formation :

Chambre de Métiers et de l'Artisanat Centre-Val de Loire – N° de SIRET : 130 027 980 00015 – N° de déclaration de l'activité : enregistré sous le numéro 24450381045 – Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.

## Site de formation :

**Adresse :** 44 Rue du Faubourg de Bourgogne – 45000 Orléans cedex

**N° de téléphone :** 02 38 62 18 54

**Mail :** [formation-continue.45@cma-cvl.fr](mailto:formation-continue.45@cma-cvl.fr)