

### LE PUBLIC

Tout porteur d'un projet de création/reprise d'entreprise qui veut préparer son business plan.

### LE PROGRAMME DE BASE

Les dates de formation par sessions sont indiquées sur le bulletin d'inscription.

#### Ouverture du stage



#### Jour 1

#### Module 1 : Vous, l'équipe, le projet ..... 3 h 30

- > rechercher, imaginer et définir des opportunités en accord avec ses propres motivations et valeurs, identifier l'équipe adaptée pour porter le projet
- > définir la nature du projet et la vision entrepreneuriale qui l'accompagne
- > travailler avec les autres, se faire accompagner, faire partie de réseaux, être en veille pour anticiper

#### Module 2 : Le projet, son business model ..... 4 h 00

- > concevoir une proposition de valeur en cohérence avec les besoins des clients
- > concevoir un business model adapté
- > valider les hypothèses du model sur le terrain



#### Jour 2

#### Module 2 : Le projet, son contexte, son marché ..... 4 h 00

- > connaître le contexte de son secteur d'activité et ses tendances, l'environnement actuel et futur, les différents acteurs et son périmètre d'action
- > savoir rechercher les informations économiques utiles (Createst, INSEE, ODIL, Alsaeco...)
- > analyser la concurrence existante (directe et indirecte) dormante et potentielle et se positionner par rapport à la concurrence
- > interpréter les données d'une étude de marché pour valider l'acceptation par le marché du produit / service proposé et le chiffre d'affaires potentiel
- > évaluer et chiffrer les ventes prévisionnelles du budget

#### Module 3 : La communication et le marketing ..... 4 h 00

- > élaborer son marketing-mix : définir une stratégie et mise en place opérationnelle, choisir le bon prix et les bons canaux de vente
- > prospecter, acquérir et fidéliser ses clients (notamment grâce à l'expérience client)
- > connaître les points-clés de la définition d'une stratégie de communication et mettre en oeuvre une stratégie de communication
- > comprendre la notion de marge commerciale, savoir faire le lien avec le plan de trésorerie
- > formaliser et communiquer clairement son projet



#### Jour 3

#### Module 4 : Les points clés de la gestion, le prévisionnel financier, le plan de financement ..... 8 h 00

- > estimer les besoins financiers du projet (investissements, charges, fonds de roulement) et savoir arbitrer (achat, location / neuf / occasion...)
- > comprendre les concepts principaux issus du compte de résultat et du bilan
- > calculer les principaux ratios de gestion d'entreprise
- > évaluer la viabilité financière du projet : calculer les prix de revient et la marge, ainsi que le point mort
- > organiser les différents éléments pour définir un plan de financement adapté
- > savoir comment mettre en place des indicateurs et des tableaux de bord quantitatifs et qualitatifs
- > acquérir les bons réflexes, repérer les clignotants qui doivent faire réagir

## LE PROGRAMME DE BASE (SUITE)



### Jour 4

#### Module 5 : Les points clés du juridique, des normes et des réglementations

8 h 00

- > comprendre les principes juridiques de fonctionnement d'une entreprise
- > comprendre les grands principes des régimes fiscaux et sociaux
- > choisir la forme juridique la plus adaptée, le régime fiscal et le statut social les plus adaptés pour son entreprise et son développement
- > les formalités et les interlocuteurs de l'entreprise
- > donner un nom à son entreprise, à ses produits
- > savoir qu'il y a des normes et obligations à respecter, savoir repérer les points de vigilance (sur un bail, l'embauche, la facturation...)
- > établir les documents de relations contractuelles (contrats de vente, conditions générales...) et connaître les principales obligations de ces documents



### Jour 5

#### Module 6 : Anticiper et piloter l'activité

7 h 30

- > le financement bancaire, la négociation de son prêt (intervention d'un banquier)
- > le numérique dans l'entreprise
- > témoignage d'un chef d'entreprise
- > les aides dans la pratique et le financement

**Fin de journée :** quizz permettant de certifier les compétences acquises lors de la formation.

## JOURNÉE SPÉCIALE HÔTELLERIE-RESTAURATION



### Jour 6

#### Gestion commerciale spécifique à l'hôtellerie-restauration

8 h 00

- > les différentes réglementations, hygiène, sécurité, Sacem
- > l'étude de l'implantation
- > l'étude de la carte d'un restaurant

**Journée réservée aux porteurs de projet en Hôtellerie-restauration**

## AYEZ LE RÉFLEXE CCI INFO SERVICES

Un numéro de téléphone

**03 90 20 67 68**

Du lundi au vendredi de 8h30 à 17h



• CRÉATION  
D'ENTREPRISE



• REPRISE  
D'ENTREPRISE



• FORMALITÉS  
DES  
ENTREPRISES



• INFORMATION  
ÉCONOMIQUE ET  
JURIDIQUE