

## ÊTRE ACCOMPAGNE DANS SON PROJET DE CREATION – PARCOURS INDIVIDUEL

### PARTICIPANTS

Tout public

### PREREQUIS

Toute personne souhaitant s'investir dans la concrétisation de son projet de création d'entreprise

### DUREE

8 heures par session de 1 heure

### DATES

À déterminer

### MODALITES

À distance – en présentiel

### PRIX

1 152€ net de taxe éligible CPF

### INTERVENANT

Expert-e du domaine

### DELAI D'ACCES

2 semaines à compter de l'inscription

### MODALITES D'ÉVALUATION

Un examen final sous la forme d'un QCM viendra valider la formation. (Quizz QCM - 10 questions). Une note minimale de 10/20 est obligatoire obtenir l'attestation de validation de fin de formation.

Certificat de réalisation

### CONTEXTE :

Cette formation est destinée à tout individu envisageant de se lancer dans l'entrepreneuriat. Que ce soit pour transformer une idée en une entreprise viable ou pour formaliser un projet entrepreneurial déjà en cours, cette formation offre les outils et connaissances nécessaires pour naviguer avec succès dans le paysage de la création d'entreprise.

Le programme est conçu pour traiter à la fois les aspects théoriques et pratiques de l'entrepreneuriat, en abordant des questions clés telles que les implications fiscales et sociales, la planification financière, et la sélection du statut juridique adéquat. Avec un accompagnement personnalisé, chaque participant est guidé à travers les différentes étapes de la conceptualisation et la mise en œuvre de son projet d'entreprise.

### OBJECTIFS PEDAGOGIQUES :

- Comprendre les enjeux d'une création d'entreprise
- Connaître les conséquences sociales, fiscales de la création d'entreprise
- Permettre aux entrepreneurs de construire, pas à pas, les différentes étapes d'un projet de création d'entreprise.
- Apporter aux créateurs d'entreprises un accompagnement prenant en compte la spécificité de chacun.

### METHODES MOBILISEES :

Les sessions individuelles se déroulent en présentiel ou à distance, permettant une interaction directe et personnalisée avec chaque stagiaire. L'accent est mis sur l'application immédiate des concepts théoriques au projet entrepreneurial du stagiaire. Cela inclut des exercices pratiques pour aborder la création et la gestion de l'entreprise, en utilisant des outils adaptés à la planification et à l'analyse de chaque projet individuel.

### LES PLUS DE CETTE FORMATION :

- Personnalisation approfondie : chaque session est spécifiquement adaptée aux besoins et au projet de l'entrepreneur, ce qui garantit une expérience d'apprentissage sur mesure.
- Flexibilité et attention : les sessions individuelles permettent d'ajuster le rythme et le contenu pour répondre précisément aux questions et aux défis spécifiques de chaque participant.
- Guidance experte : Accès direct à un formateur expérimenté qui offre un soutien continu et des conseils pratiques pour naviguer dans les complexités de la création d'entreprise.
- Développement de compétences en temps réel : Application directe des connaissances acquises pour résoudre des problèmes pratiques, renforçant l'apprentissage et l'efficacité de la prise de décision.



## NOUS CONTACTER

[contact@wersus.fr](mailto:contact@wersus.fr)

01 82 02 29 89

## CONTENU

### MODULE 1 : ÉTUDE DE MARCHÉ

- La tendance du marché
- Analyse des tendances économiques et commerciales.  
Étude de la clientèle  
Identification des segments de marché.  
Analyse des besoins et préférences des clients potentiels.
- Étude de la concurrence
- Analyse des forces et faiblesses des concurrents.  
Évaluation des stratégies marketing et commerciales des concurrents.
- La zone de chalandise
- Délimitation géographique du marché cible.  
Évaluation du potentiel de la zone en termes de demande et de concurrence.
- Le modèle économique
- Utilisation du Business Model Canvas (BMC) pour conceptualiser le modèle économique.
- La stratégie commerciale
- Les 7P du marketing  
Méthodes d'identification du chiffre d'affaires prévisionnel

### MODULE 2 : PREVISIONNEL FINANCIER

- Le plan de financement
- Estimation des besoins financiers pour lancer l'entreprise.  
Identification des sources de financement disponibles.
- Besoins en Fonds de Roulement (BFR) et TVA
- Calcul des besoins en fonds de roulement pour assurer la continuité de l'activité.  
Planification du paiement de la TVA.
- Le compte de résultats :
- Prévision des revenus et des dépenses pour évaluer la rentabilité.
- Le seuil de rentabilité
- Détermination du niveau d'activité nécessaire pour atteindre l'équilibre financier.
- Les soldes intermédiaires de gestion (SIG)
- Analyse des performances financières à travers différents indicateurs.
- Le plan de trésorerie
- Prévision des flux de trésorerie pour assurer la solvabilité de l'entreprise.
- Le bilan (actif vs passif)
- État des actifs et des passifs pour évaluer la situation financière à un moment donné.

### MODULE 3 : STATUTS JURIDIQUES

- Les impôts sociaux et fiscaux
- Compréhension des obligations fiscales et sociales de l'entreprise.
- Les sociétés vs les entreprises individuelles
- Différences entre les formes juridiques et fiscales.  
Les entreprises individuelles (EI, EIRL et Autoentreprise) : caractéristiques et avantages/inconvénients de ces statuts.  
Les sociétés (SARL/SARLU et SAS/SASU) : avantages et inconvénients des structures sociétaires.
- Les critères de choix d'un statut juridique
- Facteurs à considérer lors du choix du statut juridique adapté à l'entreprise.
- Comparer et choisir son statut juridique



Méthodes pour comparer les différents statuts et prendre une décision éclairée.



Pour plus d'informations, contactez-nous au 01 82 02 29 89 ou sur [www.wersus.fr](http://www.wersus.fr)

Mise à jour : 12/2024