

Programme de la Formation

CRÉER OU REPRENDRE UNE ENTREPRISE

10 jours soit 70.5 heures de formation

56.5 heures en présentiel - 14 heures en formation à distance - 1 heure estimé de travail individuel à distance

ORGANISATION ET ACCÈS À LA FORMATION

Module	Modalité pédagogique	Dates	Lieux
Projet entrepreneurial <u>Ouverture de la plateforme de formation</u> : 7 septembre 2022 <u>Fermeture de la plateforme de formation</u> : 25 juin 2023 <u>Date de l'évaluation finale</u> : 7 décembre 2022	Présentiel	mercredi 14 septembre 2022, 10h00 - 12h30 / 13h30 - 16h30	MAJ - 308 Avn Thiers 33100 Bordeaux
	Distanciel asynchrone		100 % à distance
	Présentiel	mercredi 28 septembre 2022, 10h00 - 12h30 / 13h30 - 16h30	MAJ - 308 Avn Thiers 33100 Bordeaux
	Présentiel	mercredi 5 octobre 2022, 09h00 - 12h30 / 13h30 - 16h30	MAJ - 308 Avn Thiers 33100 Bordeaux
	Distanciel synchrone	mercredi 12 octobre 2022, 10h00 - 12h00	100 % à distance
	Distanciel synchrone	jeudi 13 octobre 2022, 10h00 - 12h00	100 % à distance
	Distanciel synchrone	vendredi 14 octobre 2022, 10h00 - 11h30	100 % à distance
	Présentiel	mardi 18 octobre 2022 au mercredi 19 octobre 2022, 09h00 - 12h30 / 13h30 - 17h00	MAJ - 308 Avn Thiers 33100 Bordeaux
	Distanciel synchrone	mercredi 2 novembre 2022, 09h00 - 12h30	100 % à distance
	Distanciel synchrone	jeudi 3 novembre 2022, 09h00 - 12h30	100 % à distance
	Présentiel	mercredi 16 novembre 2022, 09h00 - 12h30 / 13h30 - 17h00	MAJ - 308 Avn Thiers 33100 Bordeaux
	Présentiel	mercredi 23 novembre 2022, 09h00 - 12h30 / 13h30 - 17h00	MAJ - 308 Avn Thiers 33100 Bordeaux
	Présentiel	mardi 6 décembre 2022 au mercredi 7 décembre 2022, 10h00 - 12h30 / 13h30 - 16h30	MAJ - 308 Avn Thiers 33100 Bordeaux

CONTEXTE GÉNÉRAL

Découvrez nos journées de formation destinées aux futurs créateurs ou repreneurs d'entreprise, afin d'acquérir les savoirs qui vous aideront à structurer votre projet entrepreneurial.

Les formations initiales ne prévoient que rarement l'acquisition de compétences en gestion d'entreprise ou management de projet. Le dirigeant se trouve alors parfois en situation de gérer dans la crise des obligations administratives, au détriment des prestations relevant de sa compétence initiale.

Cette formation conçue en collaboration avec des dirigeants, a été bâtie en fonction de leurs problématiques quotidiennes. Elle répond aux questions suivantes : comment gérer son entreprise, trouver ses marchés, lire et décrypter un contrat, répondre aux contraintes réglementaires, optimiser sa pratique, maîtriser la démarche qualité, enfin réussir une affaire avec l'ensemble des acteurs d'un projet.

PRISE EN CHARGE

Pour vous inscrire, il vous suffit de vous connecter sur [votre espace MAJ](#).

- Vous avez déjà apprécié une formation MAJ, il vous suffit de demander la réinitialisation de votre mot de passe -> se connecter
- Vous n'avez jamais suivi de formation à MAJ, créez un compte entreprise.
- Vous êtes demandeur d'emploi, vous pouvez bénéficier de prise en charge -> créez un compte individuel.

Toutes nos formations peuvent bénéficier de prise en charge, aussi n'hésitez pas à nous contacter pour plus d'informations : 05.57.14.06.97.

RÉFÉRENT HANDICAP

Vous êtes en situation de handicap et souhaitez des renseignements ou conseils sur votre projet de formation, contactez notre référent :
BARUSSAUD Marie - 05.57.14.06.97 - formation@maj-na.fr

PUBLIC CIBLE

Tout professionnel qui souhaite créer son entreprise ou pérenniser son activité.

PRÉREQUIS

Projet de création ou de reprise d'une entreprise

MODALITÉS DE SUIVI ET D'APPRÉCIATION

Avant la session, un questionnaire de positionnement préformation est proposé aux participants, afin de permettre au formateur d'affiner sa présentation en fonction des profils et des attentes de chacun. Il sera complété dès l'ouverture par un tour de table de présentation.

Ensuite, plusieurs évaluations ponctueront la formation, sous différents formats (quiz, exercices, jeux de rôle et/ou échanges oraux).

Le dernier jour, un bilan oral permettra de revoir ensemble les points d'acquisition de ces journées. **Il sera complété par un questionnaire qualité transmis par mail le lendemain de la formation, qui pourra être suivi d'un questionnaire à froid 4 mois après.**

Les réponses aux questionnaires conditionnent l'envoi de l'attestation qui est ensuite transmise sur l'adresse individuelle du participant.

MODALITÉS DE SANCTION

Établissement d'une attestation de stage

Module Projet entrepreneurial

10 jours soit 70.5 heures de formation

56.5 heures en présentiel - 14 heures en formation à distance - 1 heure estimé de travail individuel à distance

Modalité d'apprentissages : Mixte - Présentiel/Distanciel

ORGANISATION ET ACCÈS À LA FORMATION

Modalité Pédagogique	Dates	Lieux
Présentiel	mercredi 14 septembre 2022, 10h00 - 12h30 / 13h30 - 16h30	MAJ - 308 Avn Thiers 33100 Bordeaux
Distanciel asynchrone		100 % à distance
Présentiel	mercredi 28 septembre 2022, 10h00 - 12h30 / 13h30 - 16h30	MAJ - 308 Avn Thiers 33100 Bordeaux
Présentiel	mercredi 5 octobre 2022, 09h00 - 12h30 / 13h30 - 16h30	MAJ - 308 Avn Thiers 33100 Bordeaux
Distanciel synchrone	mercredi 12 octobre 2022, 10h00 - 12h00	100 % à distance
Distanciel synchrone	jeudi 13 octobre 2022, 10h00 - 12h00	100 % à distance
Distanciel synchrone	vendredi 14 octobre 2022, 10h00 - 11h30	100 % à distance
Présentiel	mardi 18 octobre 2022 au mercredi 19 octobre 2022, 09h00 - 12h30 / 13h30 - 17h00	MAJ - 308 Avn Thiers 33100 Bordeaux
Distanciel synchrone	mercredi 2 novembre 2022, 09h00 - 12h30	100 % à distance
Distanciel synchrone	jeudi 3 novembre 2022, 09h00 - 12h30	100 % à distance
Présentiel	mercredi 16 novembre 2022, 09h00 - 12h30 / 13h30 - 17h00	MAJ - 308 Avn Thiers 33100 Bordeaux
Présentiel	mercredi 23 novembre 2022, 09h00 - 12h30 / 13h30 - 17h00	MAJ - 308 Avn Thiers 33100 Bordeaux
Présentiel	mardi 6 décembre 2022 au mercredi 7 décembre 2022, 10h00 - 12h30 / 13h30 - 16h30	MAJ - 308 Avn Thiers 33100 Bordeaux

Ouverture de la plateforme de formation : 7 septembre 2022

Fermeture de la plateforme de formation : 25 juin 2023

Date de l'évaluation finale : 7 décembre 2022

OBJECTIF(S) PÉDAGOGIQUE(S)

Suivant les journées, l'objectif est de permettre aux responsables - actuels et futurs, d'acquérir les connaissances et les savoirs faire afin que l'entreprise se développe et soit pérenne

À l'issue du module, le participant est en capacité de :

MOE-1/ Business model

- Présenter son idée d'affaires et l'adéquation entre son parcours et son projet entrepreneurial
- Produire une étude de marché et faire ressortir ses avantages concurrentiels
- Déterminer les ressources nécessaires au projet et les agencer

MOE-2/ Juridique

- Appréhender le contexte réglementaire du fonctionnement d'une entreprise afin de faciliter la prise de décision relative aux questions juridiques et sociales, et de pérenniser la pratique professionnelle
- Adapter ces questions aux évolutions de la pratique
- Protéger le chef d'entreprise et ses collaborateurs sur le plan professionnel ou personnel

MOE-3/ Documents : financiers et prévisionnels

- Comprendre et expliquer les documents comptables obligatoires (bilan, compte de résultat)
- Calculer son Chiffre d'affaires prévisionnel
- Établir des documents financiers prévisionnels
- Mesurer et financer ses besoins de trésorerie
- Présenter un dossier financier complet (business plan) devant un partenaire financier

MOE-4/ Gestion financière

- Appréhender de manière à la fois globale et détaillée toutes les décisions liées à la question économique de l'entreprise afin de définir les stratégies et les modalités pratiques de la gestion financière
- Maîtriser sa trésorerie et ses besoins de financement
- Négocier un contrat client ou fournisseur

MOE-5 / Stratégie commerciale et de communication

- Proposer une offre de produits/services adaptée à sa clientèle
- Proposer un prix de service / produit en adéquation avec les attentes du marché et son besoin de rentabilité attendu
- Connaître et utiliser les outils de communication internes et externes à sa disposition

MOE-6/ Contractualisation internes et externes

- Connaître ses obligations légales et réglementaires en termes de RH et de protection des données
- Evaluer les risques liés à la rédaction contractuelle
- Savoir rédiger des contrats adaptés à son activité

OUTILS PÉDAGOGIQUES

Le participant sera accompagné tout au long de sa progression par un intervenant-référent afin de permettre une mise en application directe sur le projet personnel. Dans l'éventualité d'un projet peu avancé, les exercices seront réalisés sur un cas pratique fourni par les intervenants

Présentation du fil conducteur de la formation, ponctuée d'exercices et d'ateliers basés sur des documents en lien avec la thématique du module :

- outils de création (Cartes mentales) et de conception du business model (Canvas, GRP)
- documents juridiques : statuts, pactes d'associés, annonces légales
- documents comptables et financiers
- outils de gestion financière
- outils de communication
- ..

Dans la mesure du possible, les dejeuners seront pris en commun afin d'assurer la pédagogie souhaitée pour cette formation.

PROGRAMME

Jour 1 et demi-journée 2

MOE-1/ De l'idée au modèle d'affaires - Détermination du business model - 11h

Les entrepreneurs, lors de l'étape de création ou de reprise d'entreprise, doivent rendre intelligible leur projet, afin qu'il soit compris par l'ensemble de leurs parties prenantes.

L'objectif est ici de faire émerger un projet présentant un ou plusieurs avantages concurrentiels, permettant la réussite du démarrage d'activité.

Il est nécessaire de comprendre son environnement et déterminer les ressources nécessaires (techniques, humaines voire financières) pour rendre le projet pérenne.

- Présentation de la notion de Business Model
- Détermination de l'adéquation Porteur de Projet / Projet
- Détermination de la proposition de valeur (produits / services / cibles)
- Création d'une étude de marché et détermination des avantages concurrentiels
- Agencement des ressources et réseau
- Parties prenantes et écosystème

Jour 3

MOE-2/ Structuration juridique d'un projet de création d'une entreprise - 7h

Les choix effectués lors de la création de l'entreprise peuvent être facteurs de risques pour la pratique et d'inconfort pour les dirigeants. Ces risques sont inhérents au choix du statut juridique, et donc du statut social du porteur de projet. Il sera nécessaire d'en mesurer les conséquences fiscales.

- Statuts juridiques d'exercice – savoir adapter son statut juridique à l'activité et au contexte réglementaire
- Conséquences sociales et fiscales
- Outils d'optimisation fiscale
- Responsabilité professionnelle et modes d'exercice
- Protection sociale du chef d'entreprise
- Protection juridique et assurances (obligatoires et facultatives)

Jour 4-5

MOE-3/ Compréhension des documents financiers et conception des documents prévisionnels- 21h

Le porteur d'un projet entrepreneurial doit être en mesure de comprendre les documents comptables à produire obligatoirement, tant auprès des

partenaires financiers (banques, investisseurs) que de l'administration fiscale. Il pourra ainsi anticiper des difficultés financières potentielles, mais aussi faire des choix d'investissement ou de gestion maîtrisés.

Enfin, il pourra présenter un dossier de financement complet, adapté à la demande des partenaires financiers, en utilisant les bons outils et les termes adéquats.

- Présentation des tableaux financiers : bilan, compte de résultat
- Analyse financière de documents comptables de sociétés d'architecture ou MOE
- Détermination du Chiffre d'affaires Stratégie financière et détermination des choix d'investissement
- Création de documents financiers prévisionnels (Compte de résultat, plan de financement, Budget de trésorerie)
- Stratégie financière et détermination des choix d'investissement
- Montage du business plan

Jour 6

MOE-4/ Gestion financière - 7h

La direction de l'entreprise est responsable de la gestion financière qui consiste à faire rentrer les ressources nécessaires et à organiser les dépenses. Par exemple, la diversification des missions de l'entreprise peuvent mettre en cause la légitimité du seul calcul de la rémunération au pourcentage des travaux réalisés.

Etablir des prix de vente à partir de la connaissance des coûts de revient présente l'avantage d'engager une réflexion utile sur les coûts de fonctionnement et les temps de production.

La gestion des créances est une fonction fondamentale pour l'entreprise, mais avant d'envisager la notion de recouvrement, il faut organiser le suivi de l'état de règlement des créances.

- Coûts d'agence par projet et Facturation
- Outils de gestion financière (prévisions, tableaux de suivis de chiffre d'affaires et de rentabilité)
- Gestion de la trésorerie et mobilisation du poste client
- Stratégie de négociation

Jour 7

MOE-5 / Définition des stratégies : commerciale et de communication - 10.5h

Dans un environnement concurrentiel, où la négociation prend une place de plus en plus importante, il est primordial pour l'entrepreneur de détenir les clés de la négociation avec ses fournisseurs et clients, particuliers, professionnels ou institutionnels.

La négociation passant également par la communication, le porteur de projet entrepreneurial se doit de connaître les différentes formes de communication internes et externes.

- Stratégie commerciale adaptée à la clientèle, au marché et au business model du stagiaire (maîtrise de l'organisation commerciale, force de vente, moyens et outils, techniques de vente)
- Stratégies et modes de communication externes
- Stratégies et modes de communication internes (relation salariales)

Jour 8

MOE-6/ Gestion des contrats internes et externes- 7h

L'importante diversification des missions de la maîtrise d'œuvre ainsi que la forte croissance des missions d'accompagnement - études de définition, assistance à la maîtrise d'ouvrage, aide à la programmation, bilans sociaux, concertations ou procédures de participation, accompagnement technique pendant les périodes de garantie – mettent en cause la légitimité du seul calcul de la rémunération au pourcentage des travaux réalisés.

Il apparaît également comme nécessaire de maîtriser les contrats afin de se protéger sur le plan des ressources humaines, grâce à un management adapté, comme en termes de protection des données.

- Gestion des Ressources humaines (droit du travail, contrats, conventions collectives, politiques de recrutement, gestion des plannings)
- Gestion des contrats (typologies, élaboration du contrat, clauses contractuelles, obligations légales)
- RGPD