





PACK MICRO ENTREPRISE

Un parcours complet pour préparer votre projet de création d'entreprise et être prêt à le mettre en œuvre dans le cadre simplifié de la micro entreprise.

	<h2>Objectifs</h2> <ul style="list-style-type: none">▶ À l'issue de l'action, le porteur de projet aura acquis les compétences pour :<ul style="list-style-type: none">• Connaître le fonctionnement de la micro entreprise et élaborer son projet de création d'entreprise,• S'assurer que ce choix est adapté à son projet de création et son projet de vie,• Maîtriser les mécanismes financiers de la micro entreprise,• Mettre en place une organisation administrative et comptable conforme aux réglementations et efficace pour son projet,• Savoir remplir les obligations fiscales et sociales attendues,• Préparer les démarches et le dossier d'immatriculation.▶ Il aura donc les compétences pour mettre en œuvre un projet entrepreneurial cohérent, acceptable par le marché, finançable et durable.
	<h2>Public</h2> <ul style="list-style-type: none">▶ Les porteurs de projet, déterminés à entreprendre et voulant donner toutes les chances de réussite à leur projet, connectés (ou en capacité de l'être), autonomes (ou en capacité de l'être).
	<h2>Prérequis</h2> <ul style="list-style-type: none">• Être déterminé à entreprendre et avoir une idée formalisée, cohérente avec soi-même → à valider avec http://business-builder.cci.fr/trouver-formaliser-idee/pitch-idee pour la création,• Savoir lire, écrire, compter, connaître les règles de calculs de base (calculer un pourcentage, faire une règle de trois, ...). <p><i>NB : Si un candidat n'a pas les prérequis, des prestations peuvent lui être proposées en dehors du parcours.</i></p>
	<h2>Contenu de l'action</h2> <h3>A - Étude de marché</h3> <p>Domaine de compétence</p> <p>En analysant son secteur d'activité, les acteurs en place, les tendances du secteur, élaborer la stratégie générale de la future entreprise cohérente, adapté à ses ambitions, intelligible par tous les partenaires du projet et validé sur le terrain.</p>

Compétences :

- À partir du recueil et du traitement des données portant sur le marché global, les évolutions réglementaires, technologiques et les tendances, réaliser le diagnostic externe en vue de déterminer la stratégie de l'entreprise dans son environnement la plus adaptée,
- À partir du diagnostic de l'environnement et des tendances, élaborer une stratégie générale pour la future entreprise,
- En tenant compte de la stratégie générale définie, construire un projet cohérent à la stratégie générale de l'entreprise,
- En tenant compte de la nature du projet de création, définir la méthode d'étude de marché la plus pertinente et la réaliser intégralement (étude de faisabilité du projet),
- En tenant compte du profil des professionnels, présenter son projet en faisant preuve de conviction.

Thèmes traités :

- L'analyse du contexte, de son environnement : Connaître les tendances du marché et son environnement économique pour vérifier l'opportunité du projet,
- L'élaboration de la stratégie générale : Faire des choix stratégiques d'un point de vue commercial en déterminant sa politique de « produits – prix - distribution – communication »,
- La définition d'un business model : Déterminer une hypothèse moyenne de recettes afin d'établir le budget prévisionnel et mettre en place un argumentaire de vente accompagné d'un plan de communication.

B - La validation financière du projet et les indicateurs de pilotage de l'entreprise

Domaine de compétence

À partir de l'étude de marché et de la stratégie opérationnelle définie, déterminer les besoins pour chacune des actions et établir ses prévisions financières afin d'atteindre les objectifs visés pour les 3 premières années.

En cohérence avec les prévisions financières établies, obtenir les modes de financement les plus pertinents en sollicitant notamment les aides possibles.

En tenant compte des stratégies opérationnelles définies, mettre en place les indicateurs de pilotage de l'entreprise les plus pertinents pour assurer le lancement de l'entreprise dans de bonnes conditions.

Compétences :

- En cohérence avec les stratégies définies, définir clairement les besoins du plan de financement initiales et les ressources nécessaires,
- En cohérence avec le projet défini et sa stratégie et en tenant compte des ressources, identifier les sources de financement les plus adaptées aux besoins,
- Au regard de ses objectifs, mettre en place les outils de pilotage adaptés.

Thèmes traités :

- L'évaluation des besoins nécessaires à la mise en œuvre du projet,
- Le plan de financement initial,

- Le Besoin en fonds de roulement,
- Le compte de résultat,
- Le plan de trésorerie,
- La formalisation d'un plan d'affaires,
- Les sources de financement : le prêt d'honneur, les prêts aidés, le prêt bancaire...
- Les outils efficaces pour piloter une entreprise au démarrage,
- Décider en fonction des indicateurs de pilotage de l'entreprise,

C - la structure juridique, la fiscalité et la couverture sociale de la micro entreprise

Domaine de compétence

Appréhender et s'approprier l'habillage du projet entrepreneurial et les couvertures sociales indispensables au chef d'entreprise.

Compétences :

- La responsabilité du chef d'entreprise,
- La couverture sociale pour sa santé et sa retraite,
- L'organisation et la gestion quotidienne.

Thèmes traités :

- Comprendre ce qu'est une entreprise individuelle, le niveau de responsabilité et l'importance des engagements pris au niveau juridique,
- Savoir comment déclarer et acquitter ses impôts ainsi que ses cotisations sociales,
- Connaître le niveau de couverture sociale du chef d'entreprise et de sa famille. Faire les choix sociaux complémentaires utiles,
- Gérer administrativement son entreprise au quotidien.

D - les formalités administratives pour déclarer son entreprise

Domaine de compétences :

Une fois arrêté les choix indispensables à la structure du projet, officialiser sa création d'entreprise.

Compétences :

- À partir des compétences acquises précédemment, s'approprier les démarches administratives incontournables pour démarrer en conformité avec la réglementation,
- Établir une méthodologie d'organisation.

Thèmes traités :

- Les obligations administratives,
- Les engagements liés à ces obligations.

Par ce parcours, le porteur de projet mobilisera ou acquerra les compétences transverses suivantes :

- Être actif et autonome,
- Être curieux, écouter et explorer, s'informer, décider et réseauter,
- S'engager et accepter le risque,
- Planifier, s'organiser.



Les intervenants

- ▶ Conseillers Création – Reprise des CCI.
- ▶ Conseillers en formalité.

Méthodes et supports

- ▶ Entretiens individuels avec un conseiller Création / Financement référent (présentiel et à distance),
- ▶ Ateliers collectifs en salle,
- ▶ Pour le travail à distance, CCI Business Builder qui dispose de toutes les ressources pédagogiques nécessaires (vidéos, fiches pédagogiques, exemples, conseils d'experts, ...) et d'un système de messagerie pour échanger avec son conseiller référent.
 - Le développement du projet du candidat permet la mise en situation permanente et est la base de l'action de formation. Le porteur de projet va acquérir les compétences dont il a besoin par la succession d'actions qu'il va réaliser en vue de mettre en œuvre son projet. Les échanges permanents sur le travail réalisé, avec l'ensemble des intervenants sur le projet lui permettent de prendre conscience de l'acquisition ou non de chacune des compétences. De même, lors de séances collectives, avec d'autres porteurs de projet, il continue d'apprendre dans des contextes d'apprentissage différents,
 - Il apprend à gérer son stress et ses émotions.

Modalités de personnalisation et de suivi

▶ Modalités de personnalisation

Après un entretien de découverte des besoins réalisé par un conseiller Entreprendre, un parcours de formation personnalisé est proposé au créateur. Ce premier rendez-vous est axé sur 4 axes :

- L'évaluation du niveau d'engagement du porteur de projet dans le processus entrepreneurial,
- L'identification des objectifs du porteur de projet pour son projet entrepreneurial,
- La découverte du porteur de projet et l'évaluation de la cohérence Homme / projet,
- L'évaluation des compétences déjà acquises.

En fonction de ces éléments, le parcours de formation est ajusté.

▶ Modalité de suivi



Un plan d'affaire adapté à la micro entreprise qui permet de suivre le travail réalisé et d'échanger avec le porteur de projet.



Modalités d'évaluation

Les porteurs de projet doivent produire, a minima :

- Un dossier économique et financier synthétique dont :
 - Approche de marché et stratégie commerciale,

	<ul style="list-style-type: none"> • L'argumentation de sa politique de financement, d'investissement et d'achat, • La pertinence des choix des indicateurs de pilotage. <p><u>Modalités d'évaluation :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Production écrite (le Plan d'affaire) pour un jury. <p>Quizz d'évaluation de connaissance au démarrage et d'évaluation de compétences acquises à la fin de la formation.</p>
	<h2>Tarif</h2> <ul style="list-style-type: none"> ▶ 340 € ▶ En fonction de votre situation, des prises en charge sont possibles via votre CCI et ses partenaires ou par votre CPF (Compte personnel de formation : http://www.moncompteformation.gouv.fr/)
	<h2>Calendrier</h2> <ul style="list-style-type: none"> • Un parcours est ouvert en permanence.
	<h2>Durée</h2> <ul style="list-style-type: none"> ▶ Selon les besoins du candidat et son rythme de travail 14 heures en moyenne, réparties entre le travail avec les intervenants de la CCI (en individuel ou en collectif 12h à minima) et la formation à distance. À cela s'ajoute les heures de travail personnel.
	<h2>Contact</h2> <p>CCI Ardennes Service Entreprendre en France Tel : 03 24 56 62 39 Horaires : 9h-12h / 14h-17h</p>