

# ACCOMPAGNEMENT À LA CRÉATION / REPRISE D'ENTREPRISE

## OBJECTIFS DE LA PRESTATION

- Accompagner le futur chef d'entreprise dans la construction de son projet
- Lui permettre de déterminer sa proposition unique de valeur
- Le former à des méthodes de gestion  
*Ainsi l'accompagnement à la création d'entreprise offre la possibilité :*
- De formaliser et fiabiliser le projet de création ou reprise d'entreprise
- De choisir son statut fiscal de façon appropriée
- D'être rapidement opérationnel sur la mise en œuvre d'hypothèses financières

### • POUR QUI ?

- **Niveau pré-requis :**  
Aucun pré-requis n'est nécessaire, à l'exception des projets s'inscrivant dans un secteur réglementé ou intégrant un métier relevant de formations spécifiques.
- **Conditions et modalités d'admission :**
  - Le bénéficiaire doit être porteur d'un projet de création ou de reprise d'entreprise
- **Périmètre géographique :**
  - Tout périmètre géographique

### • OÙ

- Nos accompagnements se déroulent dans nos bureaux parisiens (site Étoile - site Les Halles ) et franciliens (Versailles - L'Isle Adam)
- Ils peuvent se tenir soit en présentiel, dans nos bureaux, soit à distance en visioconférence, soit selon une combinaison mixte de séances en présentielles et d'autres en à distance.  
**Nos méthodologies et modalités pédagogiques sont ainsi adaptées aux personnes en situation de handicap.**

### • NOS CONSULTANTS

Notre pôle Accompagnement à la Création / Reprise d'Entreprise est composé de **consultants et coachs experts dans la création d'entreprise.**

- **Chaque consultant de notre cabinet adhère à la charte du coaching.**
  - Le consultant est lié au secret professionnel
  - Il s'engage à respecter le contrat établi avant son intervention
  - Il s'interdit tout abus d'influence. Il n'intervient en aucune façon sur les décisions du bénéficiaire
  - Il adapte ses interventions dans le respect du rythme de croissance de ce dernier

## PRÉSENTATION DE LA PRESTATION

### • DÉROULEMENT ET CONTENU DE L'ACCOMPAGNEMENT À LA CRÉATION / REPRISE D'ENTREPRISE

#### 1 - Définition du projet :

- › Adéquation Homme/ projet
- › Tendances du marché
- › Passer de l'idée à la mise en œuvre

#### 2 - Réalisation d'une étude de marché :

- › Comprendre son environnement macro-économique et concurrentiel et l'analyser
- › Analyser la demande
- › Obtenir et analyser des données quantitatives et qualitatives
- › Créer et mettre en place des actions de veille

#### 3 - Définition de l'offre et du modèle économique :

- › Définir sa proposition unique de valeur
- › Définir la stratégie commerciale et les moyens techniques financiers et humains
- › Établir un plan de communication

#### 4 - Choix du statut juridique et immatriculation :

- › Choisir son statut juridique et en comprendre l'impact fiscal et social
- › Maîtriser le processus d'immatriculation

#### 5 - Maîtrise des éléments comptables et financiers :

- › Comprendre les différents états financiers
- › Déterminer le montant du capital social
- › Établir la stratégie de financement du projet
- › Identifier les aides à la création d'entreprise
- › Élaborer un prévisionnel financier

#### 6 - Conclusion : Rédaction du Business Plan

**• MODALITÉS**

- › 16 heures d'entretiens avec un consultant spécialisé

+ important travail personnel

**TOTAL HORAIRE : 24 heures**

- › **Coût de la prestation : nous consulter**

Nota bene : votre bilan peut être financé par le plan de formation de votre entreprise ou bien par votre CPF.

Si vous êtes demandeur d'emploi vous pouvez également mobiliser vos heures CPF.

- › **Méthodes / Supports pédagogiques**

- La méthodologie repose en grande partie sur l'entretien de face à face
- Elle favorise la participation active des stagiaires
- Nous intégrons à cette formation des outils digitaux destinés à analyser de façon fine et structurée le capital professionnel et à faciliter l'accès aux données du marché.
- Les supports pédagogiques sont remis au fur et à mesure de l'avancée du bilan
- Le programme est évalué à partir d'un questionnaire de satisfaction rempli par le bénéficiaire

**• RÉSULTATS ATTENDUS EN FIN DE PRESTATION**

- › Un business plan détaillé, établi par le stagiaire à la fin de l'accompagnement
- › Le candidat possède les clefs pour le faire évoluer et/ou pour réaliser ses prévisionnels financiers selon les hypothèses retenues.

**• MODALITÉS D'ÉVALUATION EN FIN DE PRESTATION**

- › Une séance de suivi évalue la mise en œuvre du plan d'actions dans les six mois après la fin du bilan.