

**CONSTRUIRE, SECURISER ET FINANCER VOTRE PROJET****Durée : 14 heures -En E-learning + 13 heures en individuel****Prérequis :**

Avoir un projet de reprise d'entreprise. Avoir la disponibilité nécessaire pour se consacrer à toutes les tâches inhérentes à la préparation de son projet.

**Objectifs pédagogiques**

Amener le stagiaire à comprendre les étapes de la création d'entreprise, optimiser la préparation de chacune d'entre elles en lui donnant accès aux informations nécessaires et en le guidant pour leur réalisation

- Vérifier la cohérence de son projet au regard de la réglementation
- Identifier les modalités de reprise d'une entreprise (rachat de fonds ou rachat des titres) et des cibles potentielles
- Formuler les méthodes d'évaluation d'une entreprise
- Choisir le bon statut et appréhender les incidences fiscales, sociales et financières de son choix
- Identifier les mécanismes financiers de base et élaborer un plan d'affaire détaillé pour définir la stratégie, le modèle économique et les projections financières,
- Elaborer sa stratégie commerciale/marketing et son plan de communication et de contacts clients
- Réaliser une étude de marché et son prévisionnel
- Evaluer les ressources financières nécessaires au projet et informer sur les financements mobilisables,
- A partir d'une analyse client, élaborer un plan de continuité,
- Préparer ses démarches et son dossier d'immatriculation.

**Finalité :** Formation qualifiante.

**Modalités de paiement et conditions financières :**

Se référer aux [Conditions Générales de Vente](#) disponibles sur notre site internet.

**Programme de Formation****VOLET COLLECTIF****Le choix d'un statut :**

- Définition d'une entreprise artisanale, réglementations, qualifications.
- Présentation des régimes juridiques, fiscaux, sociaux et ses conséquences.
- Identification des critères de choix pour un statut (activité, protection du patrimoine, le niveau du chiffre d'affaires, le souhait de s'associer, etc.),
- Régimes de protection sociale : système social et affiliation, la protection, les cotisations.
- Obligations administratives et comptables selon le statut.

**Les mécanismes financiers de base :**

- Le régime fiscal et les mécanismes de la TVA
- Les charges, les ressources, l'équilibre financier
- Notion de bilan, de compte de résultat, de rentabilité.
- Aides à la création

**L'étude prévisionnelle :**

- Identification des ressources et des points clés de la faisabilité du projet : (faisabilité commerciale, faisabilité opérationnelle, faisabilité financière).
- Calcul de son chiffre d'affaires prévisionnel et de ses charges

**Les actions de démarrage d'activité :**

- Vérifier les modalités d'immatriculation en adéquation avec le projet et le statut choisis.
- Synthèse des démarches de création : statuts, exercice social, date de début d'activité, etc.
- Mise en place d'un rétroplanning pour préparer son dossier d'immatriculation

**Tarif : 1350€**

Ce prix de formation peut faire l'objet d'une prise en charge totale ou partielle par un financeur de la formation selon votre situation et votre statut.

**Modalités et délais d'accès :****Formation collective de 14 heures :**

- Contenu de la formation accessible à distance via la plateforme [www.e-formation.artisanat.fr](http://www.e-formation.artisanat.fr): modules de formations, exercices et supports de cours à télécharger.
- Un tuteur pédagogique dédié répond à vos questions sous 48h.
- Une assistance technique et fonctionnelle est disponible par mail pour répondre à vos questions

**Formation personnalisée de 13 heures**

-Des sessions individuelles avec intersessions productives permettant au porteur de projet l'identification des points forts et des points faibles du projet et d'élaborer des solutions pour surmonter les obstacles.

**Lieu et horaires :**

Formation collective à distance.

Formation individuelle avec un agent économique, date à définir.

**Public**

Ressortissants de la CMA 48 (chefs d'entreprises, conjoints collaborateurs).

Autres publics acceptés.

**Modalités d'évaluation**

Mise en situation

Cas pratiques

**Moyens pédagogiques et techniques**

Supports pédagogiques

En distanciel

**Attestations :**

La présence du stagiaire est attestée par la signature de la feuille d'émargement.

Une attestation de présence et des acquis de fin de formation est délivrée au stagiaire

## VOLET PERSONNALISÉ

### Séquence 1 :

Présentation par le stagiaire de son projet professionnel,  
Point sur la situation personnelle du porteur de projet et de son environnement,  
Confrontation des compétences et qualifications acquises au regard du projet,  
Aspects réglementaires de l'activité : qualification et réglementations professionnelles, ERP, normes hygiènes et environnementales

### Séquence 2

Définition de la cible recherchée et identification des potentiels,  
Diagnostic de l'entreprise à reprendre,  
Méthodologie d'évaluation de l'entreprise à reprendre,  
Points de vigilance d'ordre social et juridique en vue de réaliser un audit  
Rôle des intervenants externes à mobiliser dans le cadre de la cession  
Mise en contact avec des cédants,

### Séquence 3

#### Choix du statut juridique

- Présentation des différentes formes juridiques et des critères de choix y compris la responsabilité du dirigeant
- Conséquences fiscales et sociales pour l'entreprise et son dirigeant
- Présentation des formalités administratives et juridiques et faciliter les démarches du porteur de projet sur son dossier d'immatriculation.

### Séquence 4

#### Faisabilité commerciale

Elaboration d'un business model cohérent au regard de l'existant,  
Examen du marché potentiel sur la base des données disponibles,  
-Etude du marché : offre produits, atouts par rapport à la concurrence, mode de distribution, typologie de la clientèle, réseau de prescripteurs  
Chiffrage prévisionnel du projet et confrontation avec le potentiel de développement,  
-Stratégie commerciale et marketing : positionnement sur le marché, plan de prospection, définition des outils de communication, établir des contacts avec des partenaires potentiels, fournisseurs et autres entrepreneurs

### Séquence 5

#### Financements mobilisables et Prévisions financières

- Evaluation des besoins et des ressources mobilisables (apports, financement bancaire, aides) : élaboration du plan de financement
- Construction et accompagnement dans la demande de financement
- Calcul de la rentabilité : compte de résultat prévisionnel
- Elaboration du plan de trésorerie

### Séquence 6

#### Organisation comptable de l'activité

- Présentation des obligations comptables et déclaratives en fonction du statut choisi
- Information sur les devis et la facturation

### Contact

Service Formation Professionnelle Continue

Tél : 04.66.49.80.86

Mail : [formation@cma-lozere.fr](mailto:formation@cma-lozere.fr)

**Vous trouverez toutes les informations pratiques et les personnes ressources en cliquant [ICI](#)**