

# Création d'entreprise Monter son Business Plan



## OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Identifier les étapes de la création d'une entreprise
- Comprendre et étudier son marché
- Définir l'approche marketing de son projet et sa stratégie commerciale
- Maîtriser les méthodes de communication à mener en appui des actions commerciales
- Choisir la structure juridique la mieux adaptée à son projet.
- Comprendre la mécanique de construction d'un business plan et les notions de compte de résultat prévisionnel, plan de financement et plan de trésorerie
- Utiliser les outils BGePro et Bureau Virtuel pour la rédaction du business plan



## COMPETENCES ACQUISES A L'ISSUE DE LA FORMATION

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

1. Conforter ou infirmer une opportunité de création ou de reprise d'entreprise en réalisant l'étude de son marché et de son environnement.
2. Élaborer le plan d'action marketing et commercial en définissant les objectifs et les moyens à mettre en œuvre pour atteindre le chiffre d'affaires estimé
3. Avoir une première approche des techniques de ventes
4. Élaborer le plan de communication en définissant les outils et les moyens à mettre en œuvre afin de construire l'image de l'entreprise
5. Analyser les impacts des choix juridiques et fiscaux en fonction de l'ensemble des données relatives au projet et des contraintes et ambitions de l'entrepreneur afin de choisir le statut le plus adapté
6. Etablir le budget prévisionnel en appréciant l'ensemble des coûts, des revenus, des besoins en financement pour évaluer la rentabilité et la viabilité de l'entreprise
7. Structurer son projet en s'appuyant sur la construction et la rédaction de son business plan

### PUBLIC

Toute personne ayant un projet de création d'entreprise qui souhaite améliorer ses compétences et maîtriser la méthodologie du business plan

### PRE REQUIS

Aucun

### DURÉE DE LA PRESTATION

11 heures en présentiel et/ou à distance  
En individuel

### DATES

Nous consulter

### LIEUX



#### MARSEILLE

Actipôle 12 - 7, Rue Gaston de Flotte - 13012 Marseille  
World Trade Center - 2, Rue Henri Barbusse - 13001 Marseille



#### AUBAGNE

672, Avenue de la Fleuride - ZI Les Paluds - 13400 Aubagne



#### AIX EN PROVENCE

20, Route de Galice  
13100 Aix en Provence



#### ARLES - SALON

1, Rue Copernic - 13200 Arles



#### TOULON

50, Boulevard de Strasbourg  
83000 Toulon



#### AVIGNON

4, Place Alexandre Farnèse  
84000 Avignon

### FORMATEURS

Nos formateurs sont des experts de la création et du développement des entreprises.

Ils sauront répondre à vos besoins.

### ACCESSIBILITÉ



**Locaux accessibles aux personnes à mobilité réduite.**

Toutes les mesures concernant les gestes barrières et le respect des consignes gouvernementales sont mises en œuvre au sein de notre centre de formation.



## Module 1 : APPROCHE MARKETING ET COMMERCIALE

### La connaissance du marché

- L'analyse des potentialités du marché
- L'étude de la concurrence
- Les contacts confrères, fournisseurs et prescripteurs
- L'analyse des besoins de la clientèle et l'identification de cibles
- La définition du positionnement de l'entreprise
- La segmentation du marché

### La stratégie marketing et commerciale

- Le marketing Mix : les 4 P (Produit – Prix – Place – Promotion)
- La prospection commerciale en fonction des types de clientèle

## Module 2 : CONCEVOIR SON PLAN DE COMMUNICATION

### Les outils de communication adaptés à son activité

- Les supports de communication écrite : contenant/contenu, papier/numérique
- Les supports de communication web : les outils et les principaux réseaux sociaux
- Définir les caractéristiques des différents supports (plaquette institutionnelle, dépliant, journal interne, support externe, livret d'accueil, site web, intranet, blog...)

### Présentation de l'activité

- Hiérarchisation et articulation les idées en fonction des supports
- La communication digitale
- La planification et le budget

## Module 3 : ENVIRONNEMENT JURIDIQUE FISCAL & SOCIAL

### Le choix du statut juridique

- Les différents statuts juridiques : La SARL, l'EURL, l'entreprise individuelle, la SAS

### La fiscalité des entreprises et des entrepreneurs

- Les régimes d'impositions : micro, réel (BIC, BNC)
- Les différents types d'impôt : impôt sur le revenu, impôt sur les sociétés
- La CET : CFE + CVAE
- La TVA

- Les autres taxes et les exonérations fiscales

### Le volet social des chefs d'entreprise

- Les cotisations sociales
- Les régimes de protection sociale des chefs d'entreprise

### Le Centre de Formalités des Entreprises

- Les formalités des entreprises individuelles
- Les formalités des sociétés

### Les autres aspects juridiques

- Connaître les différents types de bail : commercial, précaire
- Connaître les différents types de contrat d'assurances

## Module 4 : FINANCES & COMPTES PREVISIONNELS

### Le Plan de financement

- Les besoins matériels et immatériels
- Le coût de dépréciation des biens
- Les différentes ressources possibles
- Le Plan de Financement initial
- Le Plan de Financement à trois ans

### Le Chiffre d'affaires prévisionnel

- Les paniers moyens
- Estimation du nombre de clients

### Le Compte de résultat prévisionnel

- Les charges induites par le projet et le volume d'activité
- La Capacité d'Autofinancement du projet

### Le Plan de trésorerie

- Encaissements et décaissements
- L'anticipation et la gestion des difficultés de trésorerie

### Le Seuil de rentabilité

- La marge – Le taux de marge
- Le seuil de rentabilité

### Les différentes sources de financement

### Les stratégies de financement

## Module 5 : ELABORATION DU BUSINESS PLAN

- Structuration de son projet avec l'outil BGEPro
- Planification du projet
- Présentation du projet

Éligible  
au CPF

98%  
de participants  
satisfaits



Connectez-vous à l'application « MonCompteFormation »  
Recherchez BGE Provence Alpes Méditerranée  
Sélectionnez la formation « créer mon entreprise »

Tarif : 935  
€