

Créer son entreprise

-Référence: **DE-3**

-Durée: **10 Jours (70 Heures)**

Les objectifs de la formation

- Évaluer la faisabilité et la viabilité de son projet de création d'entreprise. Définir la structure juridique la plus appropriée à son activité et en mesurer les incidences fiscales et sociales.
- Appréhender les problématiques financières et comptables.
- Définir la structure juridique la plus appropriée à son activité et en mesurer les incidences fiscales et sociales.
- Définir la structure juridique la plus appropriée à son activité et en mesurer les incidences fiscales et sociales.

A qui s'adresse cette formation ?

POUR QUI :

- Toute personne souhaitant créer une entreprise, individuelle ou en société : conseil, service, social, production.

Programme

- **Évaluer son projet**
 - Connaître les fondamentaux de la création d'entreprise.
 - Analyser son idée et la transformer en projet.
 - Évaluer les risques éventuels de son projet.
 - Mesurer ses compétences et son expérience par rapport au projet.
 - La propriété industrielle : comment protéger son idée ; les démarches à accomplir.
 - Préserver ou affirmer sa présence sur Internet : déposer un nom de domaine, choisir un hébergeur, prévoir le référencement et la promotion.
 - Mise en situation Cas : évaluer ma future activité et se poser les bonnes questions.
- **Étudier le marché**
 - Définir : sa stratégie ; ses objectifs ; ses cibles.
 - Connaître : son environnement ; les concurrents déjà en présence ; les sources possibles d'une étude de marché.
 - Mise en situation Cas : réaliser un diagnostic SWOT.

- **Préparer son activité**

- Réaliser un rétro-planning.
- Définir une stratégie marketing et commerciale.
- Prévoir un plan de communication.
- Analyser les investissements associés à l'activité (local, banque, assurances, équipements).
- Identifier les sources d'information spécifiques à sa future activité.
- Réunir les documents nécessaires.
- Mise en situation Cas : définir son plan d'actions de début d'activité.
- Le cadre juridique, fiscal et social

- **Choisir son statut**

- Faire le point sur le panorama des statuts existants : entreprise en nom propre ; auto-entrepreneur ; profession libérale ; EURL ; EURL ; SA ; SARL ; SAS ; SASU.
- Peser les avantages et inconvénients en fonction de l'activité choisie. Comprendre les limites et les responsabilités.
- Mise en situation Cas : arbitrer entre EURL ou SARL.

- **La responsabilité du dirigeant**

- Distinguer la responsabilité civile et pénale du dirigeant : les infractions commises personnellement (sincérité des comptes, abus de biens sociaux) ; le manquement à son devoir de direction et de gestion ; l'intérêt de la délégation de pouvoir.
- Comprendre les charges du dirigeant : une protection sociale obligatoire ; les cotisations sociales personnelles ; le régime de la retraite.
- Mise en situation Cas : choisir son statut de dirigeant.

- **Le régime fiscal de l'entreprise**

- Évaluer l'imposition du bénéfice à l'IR ou à l'IS.
- Le régime fiscal de la TVA.
- Les impositions locales et les autres impôts.
- Mise en situation Cas : arbitrer entre IR et IS.
- Business plan et finances

- **La logique financière de l'entreprise**

- Le chiffre d'affaires, les coûts fixes et variables, le résultat.
- Les immobilisations et les capitaux propres. Les besoins du cycle d'exploitation.
- Les liens entre les cycles d'exploitation, d'investissement et de trésorerie.

- Mise en situation Cas : Simuler l'impact financier des décisions économiques.
- **Comprendre les documents financiers**
 - Principes comptables : coûts historiques, charges et produits.
 - Le bilan : contenu et utilité. Le compte de résultats : contenu et utilité.
- **Comprendre l'équilibre financier de l'entreprise**
 - Le Fonds de Roulement, le Besoin en Fonds de Roulement et la Trésorerie : contenu et utilité.
 - Quelques ratios de synthèse pour son business plan financier.
 - Mise en situation Cas : élaborer une prévision de trésorerie sur Excel.
- **Les outils d'approche des besoins de financement**
 - Le Plan de financement, outil de financement des besoins d'équipement.
 - Mise en situation Cas : construire un plan de financement sur Excel.
- **Les sources de financement**
 - Les différents types de crédits bancaires.
 - Négocier avec son banquier.
 - Les autres sources de financement de la création d'entreprise.
 - CGA et expert-comptable. Lancer son activité
- **Conclure un contrat commercial**
 - Le contrat : la loi des parties.
 - Règles de droit impératives et supplétives.
 - Valeur du mail, fax, copie... Conflits entre CGV et CGA.
 - L'obligation de conseil du vendeur.
 - Évaluer la portée de l'obligation de moyen ou de résultat.
 - Connaître et négocier les dix clauses essentielles.
 - Mise en situation Cas : identifier les clauses contractuelles adéquates.
- **Lancer son activité en pratique**
 - Faire le point sur son projet.
 - S'assurer d'avoir une vision exhaustive des formalités à accomplir.
 - Vérifier son rétro-planning et les étapes restantes.
 - Travailler l'image de marque de son entreprise.
 - Obtenir un agrément, une certification.

- Mise en situation Cas : faire l'état des lieux de son projet.
- **Définir sa stratégie de communication digitale**
 - Créer un site ou un blog : les critères de choix, les outils.
 - Affirmer sa présence sur les médias sociaux : lesquels, comment y intervenir ?
 - Mener des campagnes de promotion payantes sur le web : comment, quel budget faut-il prévoir ?
- **Faire évoluer son activité**
 - Se projeter à long terme : étendre son activité vers d'autres services ; sous-traiter à des prestataires ; embaucher des salariés ; changer de statut.
- **Présenter et vendre son projet**
 - Les clés pour convaincre : règles de fond et de forme.
 - Se préparer à argumenter et convaincre pour défendre son projet.
 - Réaliser une présentation synthétique du projet (executive summary).
 - S'exercer à présenter son projet à l'oral (elevator pitch).
 - Mise en situation Cas : présenter son projet à l'oral.
- **Passage de la certification (0,5 jour)**
 - Évaluation des acquis



(+212) 5 22 27 99 01



(+212) 6 60 10 42 56



Contact@skills-group.com

Nous sommes à votre disposition :
De Lun - Ven 09h00-18h00 et Sam 09H00 – 13H00

Angle bd Abdelmoumen et rue Soumaya, Résidence Shehrazade 3, 7ème étage N° 30
Casablanca 20340, Maroc