



CCI FA

INSTITUT DE FORMATION ET D'APPRENTISSAGE
DE LA CCI DU PAYS DE SAINT-MALO



Formation Continue

5 jours pour entreprendre : De l'idée au projet



Un atout pour
entreprendre

Service Formation Continue – Page 1 –
N° SIRET et NAF : 18350017200097 – 804 C
N° Déclaration d'Existence : 5335P001635





OBJECTIFS

- **Acquérir la méthodologie de la création d'entreprise,**
- **Acquérir les compétences nécessaires en marketing, gestion et juridique,**
- **Appliquer ces outils à son propre dossier afin d'aboutir à un projet cohérent et viable.**



PROGRAMME

1/ Mise en œuvre des outils de la démarche marketing

1. Définition des produits et services de l'entreprise
2. Définition des acteurs de l'offre
 - Les fournisseurs
 - Les concurrents
 - Les distributeurs et les circuits de distribution
3. Définition des acteurs de la demande
 - L'évolution des marchés
 - La segmentation de la clientèle
 - Les éléments à rechercher pour les prévisions de vente
4. Les sources d'information
 - La recherche documentaire
 - La réalisation d'un questionnaire
 - Les techniques de sondage par rapport aux cibles
5. Les produits
 - Définition
 - La gamme
 - La marque
 - Le positionnement
 - Le packaging
 - Les argumentaires
6. Le prix
 - Les coûts de revient
 - Le prix du marché
 - Le prix psychologique
7. Définition des circuits de distribution
 - Le choix des circuits de distribution
 - Les méthodes de vente
 - Les avantages et les contraintes

8. La politique de communication

- Le choix des cibles
- Les outils de communication
- Le budget de communication
- Le planning de communication

9. Recherche documentaire et travail personnalisé.

2/ L'environnement fiscal et social de l'entreprise

1. Le choix de la forme sociale d'une entreprise
2. Les particularités des différentes sociétés
3. L'entreprise individuelle
4. Le statut social du chef d'entreprise
5. Les charges sociales et les cotisations personnelles
6. La protection sociale
7. Les impôts de l'entreprise

3/ L'expression comptable et financière du projet

1. Le compte de résultat prévisionnel
 - Les ventes
 - Les achats...
2. Le budget de trésorerie
3. Le bilan prévisionnel
 - Les investissements
 - Leur financement
4. Les moyens de financement
 - A long terme (investissements)
 - A court terme (besoins liés à l'activité)

4/ La rentabilité : comment mesurer la faisabilité du projet ?

1. La rentabilité globale
2. Le seuil de rentabilité



PRE-REQUIS

Avoir un projet suffisamment défini pour pouvoir travailler concrètement sur son dossier lors de la formation.



MOYENS PEDAGOGIQUES

- Exercices pratiques
- Fiches techniques permettant de formaliser l'avancé de son projet
- Support de cours



VALIDATION

- Attestation de fin de stage



FORMATEURS

- Armelle CHALLE / Isabelle TANFI (Marketing)
- Gérard ROHEL (Gestion)



DUREE, ORGANISATION ET DATES

- 5 jours de formation en groupe + 2 heures de conseil individuel

Prochaine session :

1^{ère} partie : 22, 23, 24 octobre 08

2^{ème} partie : 13 et 14 novembre 08

La période comprise entre les 2 périodes en centre de formation est consacrée à la recherche d'informations relatives au projet du créateur et aux entretiens de conseil individuel.



LIEU DE LA FORMATION

CCIFA de la CCI Pays de ST MALO



COUT DE LA FORMATION

150 Euros ou 3 Chèques Conseil (*)
Pour les demandeurs d'emploi et les particuliers

350 Euros
Pour les entreprises

(*) : Ce stage bénéficie des subventions du **Conseil Régional de Bretagne**, ainsi que d'un financement de la **Decas** (Direction des Entreprises Commerciales, Artisanales et de Services).

