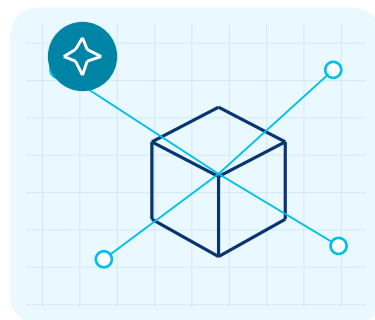


MANAGEMENT

MGT-033

Créer ou reprendre une entreprise : étapes et décisions clés

Préparer une création ou une reprise d'entreprise : valider le projet, construire le modèle économique et les prévisions, choisir le statut, financer, et pour une reprise, évaluer et sécuriser la transmission.

**DURÉE****21 heures****FORMAT****Visio****TARIF****Sur devis****FINANCEMENT****Étude OPCO****NIVEAU****Selon prérequis**

Validation et reconnaissance

Attestation de fin de formation et certificat de réalisation. Cette formation ne prépare pas à une certification enregistrée au RNCP ou au répertoire spécifique.



Une formation adaptée à vos besoins

Entretien avant la session : nature et avancement du projet, création ou reprise, attentes. Le contenu du dernier module est adapté selon les projets des participants.



Délai d'accès

Sous 15 jours selon les disponibilités, après analyse du besoin.



Accessibilité

Les besoins d'aménagement sont étudiés avant la session avec notre référent handicap.



Ce que vous saurez faire à l'issue de la formation



Objectif 01

Confronter son projet au marché à partir d'une étude simple : clients, concurrence, offre, prix.



Objectif 02

Décrire son modèle économique et sa proposition de valeur.



Objectif 03

Construire un prévisionnel sur trois ans : chiffre d'affaires, charges, résultat, trésorerie.



Objectif 04

Comparer les principaux statuts selon des critères juridiques, fiscaux et sociaux, vérifiés à la date de la session.



Objectif 05

Établir un plan de financement et, pour une reprise, conduire un diagnostic et préparer la transition.



Public visé et prérequis



Pour qui

Porteurs de projet de création ou de reprise.
Salariés envisageant de reprendre leur entreprise.
Cédants qui préparent une transmission.



Prérequis

Avoir un projet de création ou de reprise. Utiliser un tableur.



Déroulement de la formation

Dates, horaires, lieu ou accès à distance sont confirmés dans la convocation. Le livret d'accueil, le règlement et les contacts utiles sont transmis avant la session.



Programme détaillé

01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11	12	13	14	15	16
----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----

21 heures · 16 séquences · programme adapté après positionnement



1

Valider le projet - Étude de marché simple

sources, enquête, concurrence



2

Valider le projet - Proposition de valeur et modèle économique



3

Valider le projet - Prix et positionnement



4

Valider le projet - Hypothèses à vérifier



5

Chiffrer - Chiffre d'affaires prévisionnel argumenté



6

Chiffrer - Charges, investissements, besoin en fonds de roulement



7

Chiffrer - Compte de résultat et plan de trésorerie prévisionnels



8

Chiffrer - Tests de sensibilité

scénarios bas et haut



9

Statut et financement - Entreprise individuelle et sociétés

critères de choix



10

Statut et financement - Régimes fiscal et social du dirigeant



11

Statut et financement - Plan de financement

apport, prêts, aides, réseaux d'accompagnement



12

Statut et financement - Formalités et rétroplanning



13

Spécificités de la reprise - Recherche de cible et premiers contacts



14

Spécificités de la reprise - Diagnostic

activité, finances, équipe, risques



15

Spécificités de la reprise - Méthodes d'évaluation et négociation (voir REPRISE-34)



16

Spécificités de la reprise - Garanties, accompagnement du cédant, transition

✓ Méthodes pédagogiques et évaluation

Méthodes pédagogiques

Apports courts illustrés d'exemples de PME. Études de cas et mises en situation. Échanges de pratiques entre participants. Outils et trames remis à chaque participant.

✓ Évaluation des acquis

Pendant : dossier de marché relu, prévisionnel vérifié, comparaison relue. En fin de formation : dossier noté et quiz. Questionnaire de satisfaction à chaud.

Moyens et supports pédagogiques

Salle ou classe virtuelle, support projeté. En classe virtuelle : connexion stable, webcam et micro. Tableur.

Financement

Financement possible par l'entreprise ou son OPCO selon les règles applicables et après accord écrit. Aucune prise en charge n'est garantie avant cet accord.

NOVA ACADEMY - société par actions simplifiée (SAS) - SIRET 993 541 879 00017. Déclaration d'activité n° 76 34 14584 34. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État. Certification CERT_S0626_0811 délivrée par CEVA Solution, pour les actions de formation. Contact : formation@capsulecom-nova.fr.