

# CRÉER OU REPRENDRE UNE ENTREPRISE : DE L'IDÉE À LA CONCRÉTISATION



L'ACADÉMIE DES  
LEADERS PUBLICS

**Durée :** 5 journées, 35 heures

**Moyens pédagogiques :**

Accompagnement, étude de cas, exercice "pitcher son projet" cas pratique et étude de cas, vidéo

**Publics visés :** En individuel ou en groupe restreint, élus locaux, collaborateurs d'élus locaux

**Code :** 93 561

**Pré-requis :** aucun

**Les acquis recherchés :**

- ✓ Maîtriser les exigences comptables, juridiques et financières de la création d'entreprise
- ✓ Savoir utiliser et s'approprier les outils de gestion d'entreprise
- ✓ Organiser et savoir structurer le pilotage de son activité

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

- > **Approfondir** ses connaissances sur l'entrepreneuriat
- > Élaborer son **projet entrepreneurial**
- > Savoir identifier les **opportunités** et les **limites**
- > Réaliser le **business plan** et **étude de marché** de votre projet

## CONTENU PEDAGOGIQUE - (5 journées)

### > **Évaluation du projet**

Concrétiser son idée et la transformer en projet

Identifier ses compétences et son expérience par rapport au projet (méthode SWOT)

### > **De l'étude du marché au « Business model »**

Apprécier la nature et la tendance du marché

Identifier les clientèles et analyser la concurrence

Établir le « Business model » en cohérence avec les objectifs

### > **Les cadres juridiques, fiscaux et sociaux**

Le choix du statut juridique

La responsabilité du dirigeant

Le régime fiscal de l'entreprise

### > **De la stratégie marketing et commerciale au « Business plan »**

Déterminer la politique de l'offre et de prix

Élaborer la stratégie commerciale et de communication

Mettre en place la stratégie de distribution

Réaliser son « Business plan »

### > **De la stratégie financière au plan de financement**

Identification des besoins financiers du projet

Appréhender les grands principes financiers

Connaitre les ratios et les indicateurs essentiels à la gestion d'entreprise

Estimer la viabilité financière du projet

Élaboration du plan de financement

### > **Présenter et vendre son projet pour débloquer des financements**

Les clés pour convaincre et défendre son projet face aux différents interlocuteurs et aux parties prenantes

S'exercer à présenter son projet à l'oral