DAWAN

Plan de la formation

www.dawan.fr

Formation Création d’entreprise II : Approfondir son projet + Présenter son projet

Durée :	5 jours (35 heures)
Tarif inter-entreprises :	2 975,00 € HT (Présentiel) 2 380,00 € HT (Distanciel)
Public :	Porteurs de projet souhaitant sécuriser leur stratégie et préparer la création - Créateurs voulant choisir un statut et comprendre les impacts fiscaux et sociaux - Entrepreneurs ayant besoin d’organiser les démarches, aides et interlocuteurs - Entrepreneurs préparant une soutenance de projet ou un passage à l’action
Pré-requis :	Avoir une proposition de valeur et un début d’étude de marché - Disposer d’un prévisionnel initial ou d’hypothèses chiffrées - Disposer d’un ordinateur portable - Disposer des éléments clés : offre, marché, plan marketing, prévisionnel - Avoir une première version de business plan ou un plan détaillé - Disposer d’un ordinateur portable
Objectifs :	Positionner son projet de création d’entreprise et consolider la stratégie - Identifier les aides, interlocuteurs et délais de création - Comprendre les notions clés de gestion impactant les choix de création - Choisir un statut juridique cohérent avec le projet et la situation personnelle - Sécuriser le plan de mise en œuvre - Argumenter son projet en s’appuyant sur le business plan - Finaliser le projet en anticipant risques et décisions - Construire un pitch clair et convaincant - Initier une approche RSE adaptée au projet - Présenter son projet et définir les prochaines actions

Modalités pédagogiques, techniques et d’encadrement :	• Formation synchrone en présentiel et distanciel. • Méthodologie basée sur l’Active Learning : 75 % de pratique minimum. • Un PC par participant en présentiel, possibilité de mettre à disposition en bureau à distance un PC et l’environnement adéquat. • Un formateur expert.
Modalité d'évaluation :	• Définition des besoins et attentes des apprenants en amont de la formation. • Auto-positionnement à l'entrée et la sortie de la formation. • Suivi continu par les formateurs durant les ateliers pratiques. • Évaluation à chaud de l'adéquation au besoin professionnel des apprenants le dernier jour de formation.
Sanction :	Attestation de fin de formation mentionnant le résultat des acquis
Référence :	AUT102879-F
Note de satisfaction des participants :	Pas de données disponibles
Contacts :	commercial@dawan.fr - 09 72 37 73 73
Modalités d'accès :	Possibilité de faire un devis en ligne (www.dawan.fr, moncompteformation.gouv.fr, maformation.fr, etc.) ou en appelant au standard.
Délais d'accès :	Variable selon le type de financement.
Accessibilité :	Si vous êtes en situation de handicap, nous sommes en mesure de vous accueillir, n'hésitez pas à nous contacter à referenthandicap@dawan.fr, nous étudierons ensemble vos besoins

Consolider le positionnement et sécuriser la faisabilité opérationnelle

Ajuster le positionnement à partir des retours terrain et des contraintes réelles
Traduire la stratégie en organisation : production/prestation, relation client, qualité, planning, outils
Identifier les ressources nécessaires et définir ce qui est réalisé en interne, sous-traité ou partenariat
Mettre en place une feuille de route de lancement et des jalons de validation
Mettre à jour les hypothèses économiques en fonction des choix opérationnels

Atelier fil rouge : produire une feuille de route opérationnelle (jalons, ressources, dépendances, risques) et lier les choix à l'évolution du prévisionnel

Identifier les aides, interlocuteurs et organiser les démarches de création

Recenser les aides mobilisables selon le profil (demandeur d'emploi, salarié, entrepreneur) et le territoire
Comprendre les options de financement complémentaires et leurs critères (banque, microcrédit, subventions, crowdfunding)
Cartographier les interlocuteurs clés (CCI/CMA, réseaux, incubateurs, expert-comptable, banque, juriste, assureur)
Planifier les démarches administratives et anticiper les délais (de la décision au démarrage effectif)
Construire un plan de rendez-vous et les documents nécessaires pour avancer

Atelier fil rouge : créer la stratégie d'accompagnement et un plan d'actions "démarches & rendez-vous" synchronisé avec le calendrier de création

Choisir le statut et comprendre les impacts fiscaux, sociaux et juridiques

Comprendre les principales formes d'entreprise et les critères de choix (EI, EURL, SASU, SARL, SAS)
Comparer les régimes sociaux du dirigeant, la protection, la rémunération et les charges associées
Comparer les régimes fiscaux (IR/IS) et leurs impacts sur la trésorerie et la stratégie de rémunération
Identifier les conséquences sur la responsabilité, les contrats, les assurances et les obligations de gestion
Formaliser un choix argumenté en lien avec le projet et la situation personnelle

Atelier fil rouge : réaliser une analyse comparative personnalisée et rédiger la justification du statut retenu pour le business plan

Structurer et argumenter son business plan

Structurer le récit du projet : problème, solution, marché, stratégie, modèle économique, équipe, plan d'action
Rendre cohérentes les différentes parties du business plan et vérifier l'alignement marché-marketing-finance
Mettre en valeur les éléments de preuve et de réassurance (retours terrain, tests,

références, partenariats)
Préparer des réponses aux objections classiques (différenciation, prix, concurrence, traction, risques)
Adapter le contenu selon la cible : banque, accompagnateur, associé, partenaire, client

Atelier fil rouge : réviser le business plan et rédiger un executive summary d’une page

Finaliser le projet, prévenir les risques et présenter pour passer à l’action

Identifier les risques majeurs et définir des stratégies de prévention et de mitigation
Définir une ambition mesurable et les indicateurs de pilotage à court terme
Initier une démarche RSE proportionnée : impacts, parties prenantes, engagements réalistes, conformité de base