



STAGE D'ACCOMPAGNEMENT A LA CREATION OU REPRISE D'ENTREPRISE

INTRODUCTION	2/13
PRESENTATION	3/13
▪ BUT & OBJECTIFS	
▪ LES OUTILS	
▪ LES ACTEURS	
▪ LES ACTIONS	
PUBLIC	6/13
▪ LE SACRE, POUR QUI ?	
▪ LES PRE REQUIS	
▪ INFORMATIONS & RECRUTEMENT	
PROGRAMME	7/13
▪ LES 6 MODULES DE FORMATION	
▪ LES 5 ATELIERS D'INFORMATION	
▪ LE CONSEIL PERSONNALISE	
▪ LA VALIDATION	
PLANNING	10/13
▪ LE PHASAGE DU PROJET DE CRE	
▪ LE PHASAGE SACRE	
▪ LA REPARTITION DES HEURES	
▪ L'EMPLOI DU TEMPS	
CONTACT	13/13

INTRODUCTION

Si les candidats à la création ou reprise d'entreprise (CRE) sont nombreux, force est de constater que beaucoup de projets, soit ne se réalisent jamais, soit se traduisent par un échec dans les 3 à 5 années qui suivent la création de l'entreprise !

Les raisons de ces échecs sont multiples et peuvent être combinées entre elles. Nous en citerons 2 :

1. Des compétences uniquement dans le domaine d'activité de la future entreprise ne suffisent pas à gérer celle-ci : ce n'est pas parce que l'on a 20 ans d'expérience comme plombier que l'on est capable de créer et développer une entreprise de service en plomberie !
Il est donc nécessaire de posséder un minimum de compétences et connaissances en gestion, management, en communication, en techniques commerciales, etc ...
2. Le parcours du candidat à la CRE n'est pas « un long fleuve tranquille » : sa capacité à surmonter les moments difficiles, de doute et de solitude est souvent éprouvée !
Pour passer outre ces écueils et préserver sa motivation, clé de la réussite, le candidat à la CRE doit pouvoir compter sur une écoute active suivie d'informations, conseils et soutiens personnalisés et individualisés et ce durant toutes les étapes de son projet.

Et pourtant, les nombreuses études réalisées au cours de ces vingt dernières années sont assez éloquents sur trois aspects :

1. Même si les mentalités évoluent avec de plus en plus de personnes souhaitant créer leur entreprise ou devenir travailleur indépendant, la majorité ne passe pas à l'acte ! Les freins à la création ont bien été mis en évidence par l'Agence France Entrepreneur depuis quelques années : la peur de l'échec, les difficultés administratives et juridiques, l'absence de capitaux propres, le manque de compétences dans les domaines commercial (étude de marché et plan de communication), financier (le business plan) et juridique (choix du statut et montage).
2. Les candidats à la création ayant bénéficié d'une information, d'une formation et d'un accompagnement sérieux dans leur projet ont :
 - soit abandonné leur idée mais pour beaucoup d'entre eux acquis des savoirs faire qui leur ont permis de « rebondir » et s'insérer dans la vie active,
 - soit ont créé leur entreprise avec un taux de pérennité supérieur à 5 ans de l'ordre de 80%.On est donc loin dans ce cas des statistiques catastrophiques d'ensemble qui tournent autour de 55% d'échec à 3/5 ans !
3. En moyenne, les créations d'entreprises ont généré 2 emplois en plus de celui du créateur, soit globalement 900 000 créations d'emplois pour 300000 créations. La création d'entreprise reste de loin le meilleur facteur de créations d'emplois en France !

L'idée du SACRE est venue de ce constat : offrir aux candidats à l'entrepreneuriat qui souhaitent relever le défi de la création ou reprise d'entreprise un outil performant pour réaliser leur projet, conciliant ainsi les intérêts de leur entreprise en projet ou phase de restructuration, et leur propre avenir.

Les candidats à la CRE bénéficieront d'un environnement favorable à la réalisation et à la pérennisation de leur projet. Ils pourront profiter des conseils d'une équipe d'experts en la matière, capable de les former et les accompagner dans leur parcours en leur permettant d'éviter les pièges bien connus de la création ou reprise d'entreprise, tout en réunissant les atouts de leur réussite.

Le SACRE les accompagne jusqu'aux portes du Centre de Formalités des Entreprises !

PRESENTATION

BUT & OBJECTIFS

Rappelons qu'un système peut se définir comme un ensemble d'éléments (outils, acteurs, actions) en interaction entre eux et avec l'environnement, régis par les mêmes règles et devant atteindre un même but et des objectifs préalablement définis.

Plus qu'un simple stage de formation, le SACRE se présente donc comme un système, centré sur le stagiaire, ayant pour **but d'accompagner** celui-ci dans **la conduite de son projet de CRE**.

A la fin du SACRE, chaque stagiaire devra être prêt à donner vie à sa future entreprise et créer la valeur ajoutée apte à assurer la faisabilité et la viabilité de son projet.

Les objectifs devant être atteints par chaque stagiaire :

- Avoir fait le bilan de ses compétences
- Avoir réalisé son étude de marché et défini son positionnement ;
- Avoir défini et choisi sa stratégie commerciale ;
- Avoir réalisé le business plan de sa future entreprise ;
- Avoir choisi et rédigé les statuts de son entreprise ;
- Avoir préparé toutes les formalités de constitution (déclarations, bail commercial, etc.).

LES OUTILS

Au-delà des outils pédagogiques, toute l'originalité et l'efficacité du SACRE repose sur l'instrumentation du système par un **Extranet**. Véritable outil d'information et de communication en ligne, cet espace privé interactif et dynamique assure le lien permanent entre les différents acteurs et ce, durant toute la durée du SACRE.

Pour les stagiaires :

- des ressources en ligne : documents et outils méthodologiques et pédagogiques,
- un répertoire d'adresses web utiles : conduite de projet, CRE, organismes agréés...,
- un forum permanent entre stagiaires,
- un outil de communication et transfert de fichiers personnalisé avec le tuteur,
- un suivi de son projet de CRE.

Pour l'équipe pédagogique :

- une lettre d'informations vers tous les stagiaires,
- un forum permanent entre membres de l'équipe,
- un suivi du projet de CRE de chaque stagiaire.

Pour le prescripteur :

- un outil de communication et transfert de fichiers personnalisé avec le responsable du SACRE,
- un suivi du projet de CRE de chaque stagiaire.

PRESENTATION

LES ACTEURS

LES STAGIAIRES

Tous candidats à la CRE, ils sont les premiers bénéficiaires et acteurs du SACRE. Ils forment une équipe et, à ce titre, grâce à la cohésion et la dynamique du groupe facilitées par les outils de communication en ligne, sont respectivement une ressource et un soutien pour tous les autres stagiaires.

LE RESPONSABLE DU SACRE

Chef de projet et garant de la démarche qualité, il mobilise les moyens et ressources nécessaires pour la formation et l'accompagnement de chaque stagiaire. Il a en charge la gestion administrative et financière du SACRE. Il manage l'équipe pédagogique et assure la cohérence des formations dispensées. Il rend compte à l'entreprise commanditaire du bon déroulement du SACRE.

LE TUTEUR

Il a en charge le suivi individuel de chaque stagiaire et garantit la cohérence entre les besoins et contraintes du stagiaire et le reste de l'équipe pédagogique. Il rend compte au responsable du SACRE des difficultés rencontrées et progrès de chaque stagiaire dans la conduite de son projet de CRE.

LES FORMATEURS

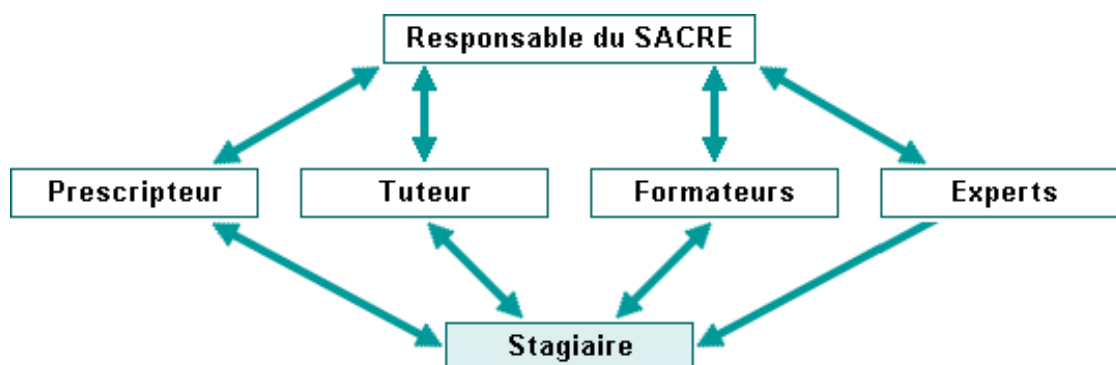
Ce sont tous des professionnels ayant une parfaite connaissance de leur domaine d'intervention complétée par une capacité éprouvée à transmettre leur savoir : « savoir-faire » relève du professionnalisme, « savoir-faire faire » relève de la pédagogie ! Ils forment une équipe pédagogique dynamique au service des stagiaires.

LES EXPERTS

Que ce soit pour animer les ateliers d'information ou conseiller individuellement les stagiaires, le SACRE s'appuie sur son propre réseau de professionnels experts dans leur domaine d'activité avec la volonté de donner aux stagiaires, futurs dirigeants d'entreprise, une vision réelle de l'environnement dans lequel ils vont devoir évoluer.

LE PRESCRIPTEUR

Parce qu'il accompagne le stagiaire dans son projet professionnel et qu'il a validé son projet de CRE, le prescripteur (Conseil Régional, Missions locales, CAP Emploi, Pôle Emploi, DRH, ...) reste une personne ressource, soucieuse du bon déroulement du SACRE.



PRESENTATION

LES ACTIONS

Pour pallier les 2 causes principales d'échec invoquées en introduction, le SACRE se décompose en 2 actions principales :

LA FORMATION

6 modules de **formation en groupe** couvrant les domaines nécessaires à la CRE sont proposés aux stagiaires en première partie du SACRE. Ces modules sont complétés par des temps de **formation en individuel**, face à face pédagogique entre chaque formateur référent et chaque stagiaire permettant ainsi de revenir sur des points incompris lors des sessions de groupe ou approfondir des points essentiels pour la mise en œuvre du projet de CRE du candidat.

Mais l'acquisition des connaissances et la construction des compétences de chaque stagiaire passent avant tout par son **autoformation**, dirigée et assistée par l'équipe pédagogique du SACRE. Il appartient à chaque stagiaire de combler ses lacunes en connaissances et surmonter ses difficultés à apprendre par un travail personnel et individuel de formation en s'appuyant sur les conseils et consignes de l'équipe pédagogique.

Les objectifs de Formation :

- Savoir mettre en œuvre et conduire son projet de CRE ;
- Connaître la démarche qualité et savoir l'appliquer à son projet ;
- Connaître les différentes techniques et moyens de communication : rédaction de rapports et synthèse, présentation et exposé d'un travail face à une assemblée, animation de groupe de travail et réunion,
- Savoir définir et mettre en place une stratégie commerciale : acteurs, relations client fournisseur, objectifs, prospection, promotion, vente, sav, moyens, outils, ...
- Savoir traiter des informations et données et les exploiter ;
- Connaître les différents statuts juridiques d'une entreprise ;
- Savoir définir les obligations légales qui s'imposeront à l'entreprise, notamment au regard du droit fiscal et du droit social ;
- Maîtriser les différentes techniques nécessaires pour la réalisation et l'exploitation d'une étude de marché ;
- Savoir lire, interpréter et établir un business plan : bilan de départ, compte de résultat, plan de financement, plan de trésorerie, etc.

L'ACCOMPAGNEMENT

Accompagner le candidat à la CRE, c'est lui garantir une écoute active, des réponses personnalisées et un suivi individualisé du bon déroulement de son projet.

La conduite de projet :

En plus des 18 heures de formation en groupe à la conduite de projet, 2 sessions de 3 heures jalonnent l'étape de formation pour faire le point avec chaque stagiaire sur l'avancement de son projet de CRE. Ces bilans intermédiaires se font en groupe afin que les besoins, problèmes et expériences de chacun soient analysés, commentés et solutionnés par tous dans un esprit de partage et de cohésion.

Le tutorat :

Le formateur référent du module « Le projet » assure aussi la fonction de « tuteur » pour chaque stagiaire.

A ce titre, il anime les bilans de formation intermédiaires et devient le seul interlocuteur des stagiaires via l'Intranet en faisant appel, si besoin est, aux conseils et soutiens des autres membres de l'équipe pédagogique.

Chaque stagiaire dispose d'un volume de 3 heures à consommer librement en entretien individuel avec le tuteur.

Enfin, le tuteur assure la cohérence entre les attentes et besoins des stagiaires avec les réponses et solutions proposées par l'équipe pédagogique du SACRE, il suit le respect des tâches et du planning et rend compte régulièrement du déroulement de chaque projet de CRE au Responsable du SACRE.



LE SACRE, POUR QUI ?

Toutes personnes majeures ayant un projet de création/reprise d'entreprise ou d'activité professionnelle en tant qu'indépendant sur le territoire national.

LES PRE REQUIS

- avoir un projet de CRE cohérent, qui semble faisable et viable,
- savoir utiliser les outils Bureautique Word et Excel,
- avoir un accès libre à Internet,
- savoir naviguer, communiquer et rechercher via Internet.

Les lacunes sur certains de ces pré requis peuvent être comblées à la demande du candidat à la CRE et en accord avec le financeur du stage.

INFORMATION ET RECRUTEMENT

Une séance (4 heures) d'**information** et de **sensibilisation** à la création ou reprise d'entreprise :

- environnement de la création d'entreprise,
- opportunités et contraintes,
- les compétences et qualités nécessaires du porteur du projet,
- la démarche générale d'une création d'entreprise.

A l'issue de cette séance, les candidats intéressés pourront s'inscrire et télécharger le dossier d'inscription sur le site web du SACRE. Ce dossier, rempli par le candidat et l'organisme prescripteur sera retourné au responsable du SACRE pour une première sélection.

Les candidats ainsi retenus seront convoqués pour un entretien individuel (1 heure) permettant de vérifier :

- La cohérence du projet envisagé,
- Leurs motivations, compétences et qualités,
- Le recensement des besoins et contraintes,
- La pertinence du SACRE pour ces candidats et leur projet.

15 candidats maximum seront alors recrutés pour le prochain SACRE.

PROGRAMME

LES 6 MODULES DE FORMATION

M1 ⇒ LE CANDIDAT A LA CRE

- Analyse psycho socio professionnelle du candidat : motivations, ambitions, représentations, ...
- Evaluation des qualités personnelles et de la personnalité du candidat comme futur dirigeant.
- Bilan de compétences spécifiques et transférables liées au projet de CRE.
- Identification des atouts, des contraintes et des freins : familial, social, professionnel, financier, ...
- Identification de besoins en formation ou en VAE.
- Comment développer une identité professionnelle de dirigeant ?

M2 ⇒ LE PROJET

- La notion de projet : définition, enjeux, caractéristiques, objectifs, ...
- Les acteurs et partenaires du projet : rôles, responsabilités, relations, le chef de projet, ...
- Le cadrage du projet : l'analyse du besoin, Triangle QCD, cahier des charges, ...
- L'organisation et planification du projet : produit (PBS), tâches (WBS), ressources (OBS), GANTT, ...
- La conduite du projet : Identifier et planifier les diverses étapes, suivre l'avancement, ...
- Les livrables : contenu et présentation
- Les divers outils d'analyse, de suivi et contrôle : PERT, tableau de bord, QQCOQCP, ...
- L'assurance Qualité dans un projet : démarche PDCA, plan qualité, outils, ...
- La gestion des risques : analyser, prévenir, corriger
- L'information et la communication autour du projet

M3 ⇒ L'ÉTUDE DE MARCHÉ

- Qu'est-ce qu'une étude de marché ?
- Les contenus du marché
- Les méthodes d'investigation
- Le traitement des données
- L'analyse des résultats
- L'exploitation de l'étude du marché

M4 ⇒ LA COMMUNICATION

- Bilan des aptitudes à bien communiquer
- Les différentes attitudes de communication
- Schéma de la motivation et de la démotivation
- Les exigences au travail
- Types de stratégies de communication
- Les outils de communication commerciale
- La relation client fournisseur
- L'adaptation des outils au projet personnel

PROGRAMME

LES 6 MODULES DE FORMATION (SUITE)

M5 ⇒ LE BUSINESS PLAN

- Le dossier financier du créateur d'entreprise : règles de présentation
- Les étapes du montage
- Bilan de départ
- Les documents prévisionnels : compte de résultat, plan de financement, plan de trésorerie, bilan année 1, tableaux de synthèses et performances
- Réalisation d'une simulation en groupe (étude de cas type)
- Formalisation de l'ensemble du business plan : présentation du créateur et de son projet, données argumentées de l'étude de marché, documents financiers.

M6 ⇒ LE STATUT JURIDIQUE

- Panorama des formes juridiques offertes au créateur
- Entreprise individuelle/entreprise sociétaire
- Types de sociétés et leurs caractéristiques
- Choix du statut juridique et conséquences fiscales et sociales
- Les critères de choix
- Les démarches de constitution : formalités, immatriculation...
- Aide personnalisée au montage du dossier juridique : statuts, annexes, déclaration d'existence, bail commercial,...

LES 5 ATELIERS D'INFORMATION

5 ateliers, animés par des **professionnels experts**, ont pour objet d'informer et de répondre aux diverses questions que se pose le stagiaire dans l'interrelation entre sa future entreprise et ces divers organismes ou partenaires socio économiques.

A1 ⇒ LES FINANCEMENTS : les relations avec la banque, les différents dispositifs financiers d'aides à la création d'entreprise,

A2 ⇒ L'ADMINISTRATION FISCALE : les droits et obligations, prévention et gestion des difficultés fiscales,

A3 ⇒ LES ASSURANCES : les assurances de l'entreprise, la protection sociale du créateur,

A5 ⇒ LES CENTRES DE GESTION AGREES : la mission d'un CGA, l'adhésion et les obligations du créateur,

A6 ⇒ L'URSSAF : les droits et obligations, les déclarations, les cotisations,

LE CONSEIL PERSONNALISE

Chaque stagiaire dispose d'un capital de **6 heures de conseils** à consommer pendant son SACRE.

Le stagiaire exprimera son besoin auprès du responsable du SACRE, via le tuteur, qui choisira parmi les membres de l'équipe pédagogique ou dans son propre réseau de compétences, le conseiller apte à satisfaire sa demande. A l'issue de l'entretien, le conseiller et le stagiaire devront respectivement rendre compte au tuteur des questions, problèmes, réponses et/ou solutions adoptées.

PROGRAMME

LA VALIDATION

L'évaluation et la validation de fin de formation se fera à l'issue d'une **journée de présentation individuelle du dossier d'étude du projet de CRE** devant le responsable du SACRE, le tuteur, le représentant du prescripteur et un comité d'expert : banque, expert-comptable, assureur, représentants de structures d'aides à la création et au développement (ADIE, CGA,..).

Cette journée de présentation de son projet fait partie intégrante du cahier des charges qui aura été accepté par chaque stagiaire. Elle constitue un objectif concret à atteindre: formaliser à une échéance donnée son projet de CRE et être en mesure d'en faire une présentation devant des spécialistes de la création.

Outre cet aspect de concrétisation, elle permet d'apporter des correctifs, des conseils, de délivrer une sorte de « passeport pour la création » avec plus ou moins de réserves exprimées par le comité d'experts et parfois quelques coups de pouces qui seront les bienvenus.

Cette phase de validation assortie des réserves et conseils émis par les membres de la commission de validation, débouche naturellement sur les phases de conception et réalisation du projet avant la création effective de l'entreprise.

PLANNING

LE PHASAGE DU PROJET DE CRE

Comme tout projet inscrit dans une démarche qualité, un projet de CRE doit suivre différentes étapes faisant l'objet d'un livrable et d'une validation, permettant ainsi de vérifier que les conditions nécessaires à la poursuite du projet sont toujours réunies et que les objectifs préalablement fixés pourront être atteints.

A chaque fin d'étape, le Responsable du SACRE, après concertation avec les différents acteurs, peut donc décider d'arrêter le stage s'il estime que le projet de CRE du stagiaire n'est plus réalisable.

Nous proposons un découpage du Projet de CRE en 4 phases :

PHASE D'ETUDE

Cette phase permet, dans un premier temps, de cadrer le projet et de vérifier les capacités et compétences du candidat à conduire son projet à terme et d'être le futur dirigeant de son entreprise.

Dans un deuxième temps, le candidat devra étudier la faisabilité de son projet, soit : analyser et choisir les conditions d'existence et de pérennisation de sa future entreprise sur les plans commercial, économique et juridique.

Livrables : le dossier d'étude constitué du bilan des compétences du futur dirigeant, de l'étude de Marché, de la stratégie de communication, du business plan et de l'étude juridique.

PHASE DE CONCEPTION

Fort des commentaires, critiques et suggestions exprimés par les membres de la Commission de validation de fin de formation, le candidat apportera les modifications et corrections nécessaires pour formaliser son projet dans un cahier des charges fonctionnel, permettant ainsi de lister les différentes tâches à réaliser et formalités à remplir pour créer (ou reprendre) son entreprise.

Ensuite, il devra établir les divers documents et outils pour conduire (piloter) la réalisation de son projet : le planning des tâches et ressources associées, le plan de communication, les outils de suivi et contrôle, etc.

Livrables : le cahier des charges fonctionnel ; le dossier de conduite du projet.

PHASE DE REALISATION

Il s'agit de la phase opérationnelle de création ou reprise de l'entreprise, soit la réalisation de la solution telle qu'elle est définie dans le cahier des charges, dans le respect des objectifs de coût, délais et qualité fixés.

Pour atteindre ces objectifs, le candidat devra dans le même temps conduire (piloter) son projet : suivre l'avancement de son projet, contrôler la bonne exécution des tâches et résultats qui en découlent, communiquer autour de son projet et gérer les aléas et problèmes.

Livrables : les différents documents juridiques et financiers nécessaires pour le démarrage de l'activité (statuts juridiques, annexes et formulaires de constitution, bail commercial, contrats spécifiques, business plan, dossier ACRRE, etc.).

PHASE DE CREATION (OU REPRISE)

Si la phase précédente de réalisation engendre la création de l'entreprise et le démarrage de son activité commerciale, on ne considère pas pour autant que le projet est arrivé à terme ! En effet, entre ce qui aura été « projeté » et la réalité du terrain, bien des ajustements seront nécessaires pour consolider son existence et assurer sa pérennité.

C'est ce qu'on appellera la phase de création d'une durée minimale d'un an, soit le temps d'un exercice comptable.

A la fin de cette dernière phase de création, le responsable du SACRE reprendra contact avec les anciens stagiaires pour faire le point sur leur entreprise et leur nouvelle situation professionnelle. Cet ultime bilan sera transmis au DRH et utilisé en interne pour améliorer la qualité du SACRE.

Livrables : le premier bilan comptable ; le rapport d'activité ; le carnet de commande ; etc



LE PHASAGE DU SACRE

La durée totale du SACRE est de 12 mois et se découpe en 2 phases :

PHASE DE FORMATION

Pendant 4 mois, le stagiaire acquiert les connaissances nécessaires pour étudier, concevoir et piloter son projet de CRE et réalise l'étude de son projet sur un temps de travail personnel (38%).

PHASE DE SUIVI

Durant cette phase, le stagiaire bénéficie d'un accompagnement personnalisé et individualisé pendant 8 mois pour la conception, puis la réalisation de son projet. Même si la création de son entreprise se fait avant la fin de son SACRE, le stagiaire continuera à bénéficier du suivi (accompagnement), des heures de conseils personnalisés non consommés et de l'accès à l'Intranet jusqu'à échéance.

Mois 1	Mois 2	Mois 3	Mois 4	Mois 5	Mois 6	Mois 7	Mois 8	Mois 9	Mois 10	Mois 11	Mois 12
P r o j e t d e C R E											
Phase d'Etude et de Conception						Phase de Réalisation					
S A C R E											
Formation + Travail personnel						Travail personnel + Suivi					

Projet de CRE	52 semaines	SACRE
Phase d'Etude	16 semaines	Formation + Travail Personnel
Phase de Conception	2 semaines	Travail Personnel + Suivi
Phase de Réalisation	34 semaines	Travail Personnel + Suivi

LA REPARTITION DES HEURES

	Activités	En Groupe	En Individuel	Total / Stagiaire
M1	Module « Le Candidat à la CRE »	6 H	3 H	9 H
M2	Module « Le Projet »	18 H	6 H	24 H
M3	Module « L'Etude de Marché »	12 H	2 H	14 H
M4	Module « La Communication »	12 H	1 H	13 H
M5	Module « Le Business Plan »	12 H	2 H	14 H
M6	Module « Le Statut Juridique »	18 H	1 H	19 H
A1	Atelier « Les Financements »	6 H		6 H
A2	Atelier « L'Administration Fiscale »	6 H		6 H
A3	Atelier « Les Assurances »	4 H		4 H
A4	Atelier « Les Centres de GA »	6 H		6 H
A5	Atelier « L'URSSAF »	4 H		4 H
	Le Conseil Personnalisé		6 H	6 H
	Total	104 H	21 H	125 H

PLANNING

L'EMPLOI DU TEMPS

Ci-dessous, une simulation d'emploi du temps permettant de visualiser le déroulement des 6 modules de formation et des 5 ateliers d'information avec le temps consacré au travail personnel :

	S01	S02	S03	S04	S05	S06	S07	S08	S09	S10	S11	S12	S13	S14	S15	S16
Lundi	M1	M2	M2	M1	M1	M1	M1	M1	M2	M2	M2	M2	M2	M2	M2	M2
	M1	M2	M2	M1	M1	M1	M1	M1	M2	M2	M2	M2	M2	M2	M2	M2
Mardi	M2	M6	M6	M6	M4	M4	M4	M4	TP	TP	M4	M4	M4	M6	M6	M6
	M2	M6	M6	M6	M5	M5	TP	TP	TP	TP	M4	M4	TP	M6	M6	TP
Mercredi	M3	TP	M3	TP	M5	M5	TP	TP	A5	M3	M3	M3	M3	M3	A2	TP
	M3	TP	M3	TP	TP	TP	TP	TP	TP	M3	M3	M3	M3	M3	A2	TP
Jeudi	TP	TP	TP	TP	TP	TP	A4	A4	A1	A1	M5	M5	M5	M5	M5	TP
	TP	TP	TP	TP	TP	TP	TP	TP	TP	TP	M5	M5	M5	M5	M5	TP
Vendredi	TP	M1	M1	TP	TP	TP	TP	TP	A3	M2	M2	M2	M2	M2	M2	M2
	TP	M1	M1	M1	TP	TP	TP	TP	TP	M2	M2	M2	M2	M2	M2	M2

M1 Le Candidat à la CRE	M3 L'étude de marché	M5 Le Business Plan
M2 Le Projet	M4 La Communication	M6 Le Statut Juridique
A1 Les Financements	A3 Les Assurances	A5 L'URSSAF
A2 L'Administration Fiscale	A4 Les Centres de GA	TP Travail Personnel

CONTACT

RESPONSABLES

Jean Louis MONCLER

Consultant Formateur Indépendant

Site Web : jlmconsultant.fr

Email : contact@jlmconsultant.fr

Guy REVERT

Consultant en Création et Reprise d'Entreprise

Site Web : guyrevert.fr

Email : revert@netcourrier.com

SITE WEB DU SACRE

sacre.jlmconsultant.fr

EMAIL DU SACRE

contact@jlmconsultant.fr