

CATALOGUE DE FORMATION

POUR LA CREATION & GESTION D'ENTREPRISE



PROPOSE & ASSURE PAR

GUY REVERT

Conseil en Création & gestion d'Entreprise

Enseignant à l'Université de Provence

www.guyrevert.fr

revert@netcourrier.com

06.12.90.69.79

JEAN LOUIS MONCLER

Consultant en Projet & Gestion

Enseignant à l'Université de Provence

www.jlmconsultant.fr

contact@jlmconsultant.fr

06.77.81.61.22

LA DEMARCHE PROJET

OBJECTIF

- Se familiariser avec la mise en œuvre et la conduite de projet dans une démarche qualité.

PROGRAMME

- Définition, enjeux et objectifs du projet.
- Les caractéristiques d'un projet.
- Les acteurs et partenaires du projet : rôles, responsabilités, relations.
- Le chef de projet et l'équipe projet : responsabilité, rôle, compétences.
- L'analyse du besoin, Triangle QCD, cahier des charges, ...
- Les outils d'analyse : QQOCCP, Enquête, ...
- La conduite du projet.
- Identifier, planifier et suivre les différentes étapes d'un projet.
- Les livrables : contenu et présentation.
- L'organisation et planification du projet : produit (PBS), tâches (WBS), ressources (OBS).
- Les outils de planification, suivi et contrôle : GANTT, PERT, tableau de bord,
- L'information et la communication autour du projet.
- Le bilan du projet : l'analyse, la capitalisation.
- L'assurance Qualité dans un projet :
- La qualité : définition, enjeux et objectifs.
- La démarche PDCA.
- La gestion des risque : analyser, prévenir, corriger.
- Les méthodes et outils : suivi, contrôle, critères d'évaluation, procédures de correction, ...

SUPPORTS

- Divers documents de synthèse.
- Sitographie

MODALITES

- Intervenant : Jean Louis MONCLER
- Durée : 8 séances de 3 H ⇒ 24 H au total
- Public : 15 étudiants maximum
- Tarif : 2400 € (en franchise de TVA) ⇒ 160 € / étudiants ⇒ 100 € / H

LA DEMARCHE GENERALE D'UNE CREATION D'ENTREPRISE

OBJECTIF

- Appréhender les conditions favorables, les étapes et les contraintes de la création d'entreprise.

PROGRAMME

- Créer une entreprise... pourquoi pas ?
- Sur le chemin de la création : un homme, un produit, un marché.
- L'environnement du créateur d'entreprise : opportunités et contraintes.
- Les étapes de la création : de l'idée... au passage à l'acte.
- La formalisation du projet.
- L'approche méthodologique du marché.
- Les grandes lignes du business plan.
- Le choix du statut juridique et les formalités de création.

SUPPORTS

- Outil interactif et tableaux de synthèse.
- Simulateurs de comparaison des prélèvements obligatoires selon statuts.

MODALITES

- Intervenant : Guy REVERT
- Durée : 2 séances de 3 H ⇒ 6 H au total
- Public : 15 étudiants maximum
- Tarif : 600 € (en franchise de TVA) ⇒ 40 € / étudiants ⇒ 100 € / H

L'AUTO-ENTREPRENEUR DE A A Z

OBJECTIF

- Découvrir le nouveau régime de l'Auto-Entrepreneuriat et être capable d'en mesurer les avantages et inconvénients pour sa propre activité professionnelle.

PROGRAMME

- L'idée générale de la réforme.
- Le champ d'application du dispositif.
- Comment devenir auto entrepreneur ?
- Régimes social et fiscal de l'auto-entrepreneur.
- Les avantages du régime de l'auto-entrepreneur.
- Les risques liés au régime de l'auto-entrepreneur.
- Conseils et questions diverses.

SUPPORTS

- L'auto entrepreneur : étude et analyse
- Tableur de simulation comparatif des régimes de l'entreprise individuelle

MODALITES

- Intervenant : Guy REVERT
- Durée : 2 séances de 3 H ⇒ 6 H au total
- Public : 15 étudiants maximum
- Tarif : 600 € (en franchise de TVA) ⇒ 40 € / étudiants ⇒ 100 € / H

LE BUSINESS PLAN FINANCIER

OBJECTIF

- Etre capable de réaliser et produire le business plan financier de son projet.

PROGRAMME

- L'intérêt du business plan et ses règles d'élaboration.
- Calcul du BFR et du bilan économique de départ.
- Le compte de résultat prévisionnel.
- Le plan de financement prévisionnel.
- Le plan de trésorerie prévisionnel.
- Le calcul du seuil de rentabilité.
- Le bilan de fin de premier exercice.

SUPPORTS

- Etude de cas à titre d'application concrète
- Modèle de business plan prêt à l'emploi sous Excel
- Tableurs de calculs intermédiaires (charges sociales, amortissement d'emprunt...)

MODALITES

- Intervenant : Guy REVERT
- Durée : 4 séances de 3 H ⇒ 12 H au total
- Public : 15 étudiants maximum
- Tarif : 1200 € (en franchise de TVA) ⇒ 80 € / étudiants ⇒ 100 € / H

LE CHOIX DU STATUT JURIDIQUE

OBJECTIF

- Parmi tous les statuts juridiques existants, choisir le mieux adapté à sa propre situation.

PROGRAMME

- Les critères de choix d'un statut juridique d'entreprise.
- Panorama général des formes juridiques.
- Les régimes de l'entreprise individuelle.
- Les formes juridiques sociétaires.
- Les démarches juridiques de création.

SUPPORTS

- Outil interactif et tableaux de synthèse.
- Simulateurs de comparaison des prélèvements obligatoires selon statuts.

MODALITES

- Intervenant : Guy REVERT
- Durée : 3 séances de 3 H ⇒ 9 H au total
- Public : 15 étudiants maximum
- Tarif : 900 € (en franchise de TVA) ⇒ 60 € / étudiants ⇒ 100 € / H

LA CAISSE A OUTILS DU CREATEUR D'ENTREPRISE

OBJECTIF

- Sensibiliser à la perspective d'une création d'entreprise.
- Faire découvrir de façon concrète et pratique les différentes étapes de la création d'une entreprise : de la naissance de l'idée ... au jour j du démarrage de l'activité.
- Livrer une véritable « caisse à outils » pour la création d'entreprise » ... avec le mode d'emploi.

PROGRAMME

- Créer une entreprise... pourquoi pas ?
- Sur le chemin de la création : les facteurs de la réussite.
- Comment réaliser l'approche méthodologique de son marché ?
- Le montage du dossier financier ou business plan : bilan de départ, compte de résultat prévisionnel, plan de financement, plan de trésorerie, bilan de la première année, tableaux prévisionnels d'analyse des performances (étude d'un cas concret réalisé sous Excel).
- Le choix du statut juridique et les formalités de constitution.

SUPPORTS

- Un « livret pédagogique interactif » décrivant et expliquant les différentes étapes, complété au fur et à mesure par les participants (tableaux et schémas), avec animation sur PowerPoint.
- Le business plan en 2 parties : présentation du créateur, de son projet et de l'étude de marché (sous Word) et dossier financier complet (sous Excel)
- Une étude de cas complète intitulée « SARL COMMODO » simulant la création d'une entreprise de domotique, réalisée en progression avec le livret pédagogique : à chaque étape, suit la réalisation concrète.
- Divers outils : documents juridiques (statuts juridiques et formulaires annexes, bail commercial...), tableaux de simulation prévisionnelle des charges sociales (selon le statut adopté), amortissements d'emprunts...

EVALUATION

- Réalisation d'une étude de cas pratique (montage d'un business plan), constituant la synthèse des connaissances, à l'issue du module. Cette étude de cas finale fait l'objet d'une notation à partir d'un barème très affiné qui permet aux participants au module de vérifier concrètement l'état d'avancement de la maîtrise des « outils » qui leur ont été livrés.

MODALITES

- Intervenant : Guy REVERT
- Durée : 8 séances de 3 H ⇒ 24 H au total
- Public : 15 étudiants maximum
- Tarif : 2400 € (en franchise de TVA) ⇒ 160 € / étudiants ⇒ 100 € / H

TECHNIQUES DE COMMUNICATION

OBJECTIF

- Savoir communiquer à l'oral comme à l'écrit en situation professionnelle.

PROGRAMME

- Les schémas de la communication.
- La relation à l'autre : approche de l'analyse transactionnelle et de la PNL.
- L'information, la désinformation, la transformation, ...
- La communication écrite : rappel des règles de français.
- Le compte-rendu, la note de synthèse, la prise de notes.
- Le rapport écrit : présentation, introduction, conclusion, etc.
- Le CV et la lettre de motivation.
- La communication non verbale.
- La communication commerciale : l'argumentation, la négociation, la conclusion.
- Communiquer face à une assemblée : l'exposé, la soutenance.
- L'entretien individuel.
- La conduite de réunion.

SUPPORTS

- Divers documents de synthèse.

MODALITES

- Intervenant : Jean Louis MONCLER
- Durée = 6 séances de 3 H ⇒ 18 H au total
- Public : 15 étudiants maximum
- Tarif : 1800 € (en franchise de TVA) ⇒ 120 € / étudiants ⇒ 100 € / H