



REPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre des catégories d'actions suivantes :

- ✓ ACTIONS DE FORMATION
- ✓ BILANS DE COMPÉTENCE

## ACCOMPAGNEMENT À LA CRÉATION D'ENTREPRISE



<b>N°SESSION</b>		<b>CODE CERTIFICATION</b>		<b>CODE CPF</b>	203
<b>BÉNÉFICIAIRE</b>				<b>N° DE</b>	
<b>SUIVI PAR</b>					
<b>COÛT DE LA FORMATION</b>			<b>MODALITÉS DE FINANCEMENT</b>		
<b>HEURE</b>		<b>GLOBAL</b>		<b>CPF</b>	
				<b>P.E</b>	
				<b>ENT</b>	
				<b>FNE</b>	
				<b>OPCO</b>	
<b>DÉLAI D'ACCÈS À LA FORMATION</b>					
Via le CPF : la formation est accessible sous 11 jours ouvrés après inscription sur la plateforme et émission d'un devis.					
Via un financement Pôle Emploi : le délai moyen d'instruction d'un dossier est de 4 semaines.					
Via un financement Entreprise : le délai d'instruction est au minimum de 15 jours.					
Via un financement sur fonds propres : la formation est accessible de suite.					

<b>PUBLICS VISÉS</b>					
Toute personne porteuse d'un projet de création d'entreprise défini (volonté de le concrétiser dans les 6 mois)					
<b>PRÉREQUIS</b>					
Savoir utiliser les outils bureautiques et Web : traitement de texte, tableur, navigation internet, messagerie. Disposer d'un ordinateur portable.					
<b>NIVEAU D'ENTRÉE</b>	<b>NIVEAU DE SORTIE</b>		<b>MODALITÉS DE RÉALISATION</b>		
-	-		En présentiel, en autonomie tutorée et en groupe		
<b>DURÉE DE LA FORMATION</b>		<b>RYTHME DE LA FORMATION</b>		<b>NB PARTICIPANTS</b>	
111 heures En présentiel : 105 h En autonomie tutorée : 6 h		Présentiel : 7 h / jour		<b>MINI</b>	<b>MAXI</b>
15 jours ouvrés en présentiel / 3 semaines 6h en autonomie / 2 semaines		35 h / semaine en présentiel 3h / semaine en autonomie		4	10
<b>DATES DE LA FORMATION</b>	<b>DATE D'ENTRÉE</b>	15/11/2021	<b>DATE DE SORTIE</b>	17/12/2021	
<b>LIEU DE LA FORMATION</b>					
<b>CENTRE HABILITÉ AU PASSAGE DE LA CERTIFICATION</b>			Non concerné		

<b>CONTACT POUR INFORMATION ET INSCRIPTION</b>	
<p>M. Bruno Ravera Téléphone : 01 85 53 99 65 - Email : <a href="mailto:formation@foxys.fr">formation@foxys.fr</a></p>	



REPUBLIQUE FRANÇAISE  
La certification qualité a été délivrée au titre des catégories d'actions suivantes :  
✓ ACTIONS DE FORMATION  
✓ BILANS DE COMPÉTENCE

FOXY'S FORMATION  
22 rue de Stalingrad  
95120 Ermont  
Tél : 01 85 53 99 65  
Mail : [formation@foxys.fr](mailto:formation@foxys.fr)

Siret : 793 650 169 00022 APE: 7022 Z  
Déclaration d'activité n° 11 95 061 52 95 (IDF)  
FOXY'S SAS au capital de 11 000 €  
Agrément ORIAS n° 17002658  
[www.foxysformation.fr](http://www.foxysformation.fr)



**OBJECTIF DE LA FORMATION**

L'objectif de cette formation est d'accompagner pas à pas les futurs créateurs d'entreprise dans la construction et la mise en œuvre de leur projet, en abordant dans le détail les aspects juridiques, financiers, comptables et commerciaux indispensables à la réussite de la création d'entreprise

**OBJECTIFS OPÉRATIONNELS**

- ✓ Définir sa stratégie produit / marketing
- ✓ Déterminer un modèle économique pérenne
- ✓ Rédiger son business plan et identifier ses financements
- ✓ Appréhender les formalités de la création
- ✓ Réaliser un plan d'action de démarrage d'activité

**MODULES DE LA FORMATION**

Cette formation est composée de 13 modules permettant de mieux adapter l'accompagnement aux besoins personnels et spécifiques de chaque projet de création ou de reprise d'entreprise.

Nom des modules	Durée des modules			
	Présentiel	Classe virtuelle	En autonomie	
M1	Identifier ses atouts mobilisables et confirmer son projet de création	7h	-	-
M2	Se situer sur son marché	7h	-	-
M3	Définir son plan marketing	7h	-	-
M4	Connaitre les notions de base de la gestion d'une entreprise	7h	-	-
M5	Positionner son projet de création d'entreprise	7h	-	-
M6	Choisir son statut	14h	-	-
M7	Construire son prévisionnel financier	7h	-	-
M8	Consolider son projet : aides possibles, interlocuteurs, délais de création	7h	-	-
M9	Connaitre les démarches de la création, se garantir et prévenir les risques	7h	-	-
M10	Mettre en œuvre le plan d'action personnalisé avec le formateur	-	-	6h
M11	Passer à l'action	14h	-	-
M12	Développer sa communication, l'offre commerciale	7h	-	-
M13	Etablir son business plan	14h	-	-

**MÉTHODES PÉDAGOGIQUES**

Exposés interactifs : 30% - Mises en situation personnalisées : 70%


**MOYENS PÉDAGOGIQUES**

En présentiel : Un tableau numérique interactif - Une connexion WIFI  
+ Les ressources pédagogiques via l'intranet Foxy's Formation

**SUPPORTS PÉDAGOGIQUES**

Livret pédagogique et fiches mémo.



 **RÉPUBLIQUE FRANÇAISE**  
 La certification qualité a été délivrée au titre des catégories d'actions suivantes :  
 ✓ ACTIONS DE FORMATION  
 ✓ BILANS DE COMPÉTENCE

**FOXY'S FORMATION**  
 22 rue de Stalingrad  
 95120 Ermont  
 Tél : 01 85 53 99 65  
 Mail : [formation@foxys.fr](mailto:formation@foxys.fr)

Siret : 793 650 169 00022 APE: 7022 Z  
 Déclaration d'activité n° 11 95 061 52 95 (IDF)  
 FOXY'S SAS au capital de 11 000 €  
 Agrément ORIAS n° 17002658  
[www.foxysformation.fr](http://www.foxysformation.fr)



ÉVALUATIONS DE LA FORMATION	
ÉVALUATIONS PRÉDICTIVES	Évaluation de la cohérence et la faisabilité du projet de création du candidat
ÉVALUATIONS FORMATIVES	Réalisation d'une évaluation pour chaque module sous forme de cas pratiques, de quiz ou d'exercices.
ÉVALUATIONS SOMMATIVES	Rédaction du plan d'action de la création de son entreprise
ÉVALUATIONS DE SATISFACTION	Une évaluation de satisfaction réalisée chaque fin de semaine

SUIVI DES STAGIAIRES
<p>Formation en présentiel : Signature des feuilles de présence par demi-journée</p> <p>Formation en autonomie : Travaux à réaliser</p> <p>Certificat de réalisation de formation remis en fin de formation indiquant le nombre d'heures réellement suivies</p>

ENCADREMENT
<p>Formateur compétent dans le domaine de la formation à la création d'entreprise de par son expérience et sa formation en administration et gestion d'entreprise.</p>

PERSONNALISATION DE LA FORMATION
<p>Entretien individuel, évaluation du niveau, recueil des besoins, proposition d'un parcours de formation adapté.</p>

PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP
<p>Nous consulter pour examiner ensemble les modalités d'adaptation possibles en partenariat avec Ladapt 95</p>

MODULE N°1		IDENTIFIER SES ATOUS MOBILISABLES ET CONFIRMER SON PROJET DE CREATION			DURÉE : 7 H	
En présentiel	7 h	En classe virtuelle	-	En autonomie	-	
<b>Objectifs pédagogiques :</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Connaître les étapes de la création d'entreprise</li> <li>✓ Se situer dans l'avancement du projet</li> <li>✓ Être capable d'analyser et présenter son projet.</li> </ul>						
<b>CONTENU</b>						
<p>Mieux se connaître, identifier ses forces, identifier ses axes d'amélioration Identifier ses réseaux et indiquer sur quelles thématiques ils peuvent être moteurs et leviers dans votre projet : logistique, commercial, financier.... Être capable de présenter son projet selon la méthode de questionnement Analyser la clarté et la crédibilité de son projet.</p> <p>Atelier : Mise en situation de gestion de projet (réaction au changement) – Mapping de l'avancement de son projet. Tests spécialisés sur les compétences entrepreneuriales</p> <p>Méthodes pédagogiques : Méthode DISC. Co construction d'une grille d'analyse à compléter.</p>						
<b>ÉVALUATIONS</b>						
Co-construction d'une grille d'analyse à compléter						
<b>SUIVI DE L'ASSIDUITÉ DES STAGIAIRES</b>						
Présentiel : Signature des feuilles d'émargement						

MODULE N°2		SE SITUER SUR SON MARCHÉ			DURÉE : 7 H	
En présentiel	7h	En classe virtuelle	-	En autonomie	-	
<b>Objectifs pédagogiques :</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Être en capacité de réaliser une étude de marché personnalisée</li> </ul>						
<b>CONTENU</b>						
<p>Comment réaliser une étude de marché La collecte d'informations Analyser des résultats</p> <p>Atelier : Rédaction et présentation de son projet sous la méthode QQCOQP, Rédaction du PESTEL</p> <p>Méthodes pédagogiques : Exposé interactif et supports d'information pour les stagiaires. Méthode QQCOQP, PESTEL. Mise en pratique. Co construction d'une grille d'analyse à compléter.</p>						
<b>ÉVALUATIONS</b>						
Co-construction d'une grille d'analyse à compléter						
<b>SUIVI DE L'ASSIDUITÉ DES STAGIAIRES</b>						
Présentiel : Signature des feuilles d'émargement						

MODULE N°3		DÉFINIR SON PLAN MARKETING			DURÉE : 7 H	
En présentiel	7 h	En classe virtuelle	-	En autonomie	-	
Objectifs pédagogiques :						
✓ Être en capacité d'établir son plan marketing						
<b>CONTENU</b>						
<p>Le marketing stratégique et opérationnel            Analyse de la concurrence            Le marketing mixte : la règle des 4 P            La rédaction d'une synthèse exploitable.</p> <p>Atelier : Réalisation d'un cas pratique en groupe d'une étude de marché et d'un plan marketing. Analyse de la concurrence de son projet et/ou recherche des informations. Plan d'action pour réaliser son plan marketing.</p> <p>Méthodes pédagogiques :            Exposé interactif et supports d'information pour les stagiaires. Méthode 4P et SWOT - Etude de cas pratique.</p>						
<b>ÉVALUATIONS</b>						
Etude de cas pratique						
<b>SUIVI DE L'ASSIDUITÉ DES STAGIAIRES</b>						
Présentiel : Signature des feuilles d'émargement						

MODULE N°4		CONNAITRE LES NOTIONS DE BASE DE LA GESTION D'UNE ENTREPRISE			DURÉE : 7 H	
En présentiel	7 h	En classe virtuelle	-	En autonomie	-	
Objectifs pédagogiques :						
✓ Acquérir les notions essentielles comptables et de gestion à l'entreprise						
<b>CONTENU</b>						
<p>Utilité de la comptabilité, Notion de bilan et de compte de résultats            Les différences entre le bénéfice, le résultat comptable, la trésorerie, la rémunération du dirigeant            Gestion de la TVA            Le plan de financement de départ – charges fixes et variables.</p> <p>Atelier : Réalisation d'une 1ère approche du plan d'investissement et des charges fixes du projet</p> <p>Méthodes pédagogiques :            Exposé interactif et supports d'information pour les stagiaires. Méthode SIG. Outils Excel.</p>						
<b>ÉVALUATIONS</b>						
Ébauche d'un plan d'investissement simplifié						
<b>SUIVI DE L'ASSIDUITÉ DES STAGIAIRES</b>						
Présentiel : Signature des feuilles d'émargement						

MODULE N°5		POSITIONNER SON PROJET DE CRÉATION D'ENTREPRISE			DURÉE : 7 H	
En présentiel	7h	En classe virtuelle	-	En autonomie	-	
Objectifs pédagogiques :						
✓ Recueillir les informations nécessaires et préalables à la création de l'entreprise pour permettre une mise en situation des plus proches à celle qui sera à mener à terme.						
<b>CONTENU</b>						
Enquête terrain ou sur internet à partir de supports normés remis par le formateur.						
Atelier : Comment mener son enquête terrain						
Méthodes pédagogiques :						
Un entretien personnalisé pour situer l'avancement du projet avec le formateur						
Méthode d'enquête business de terrain : rencontre avec un concurrent, recueil d'informations prix/produit/communication, devis des principaux investissements etc... selon l'avancement et la nature du projet des participants.						
<b>ÉVALUATIONS</b>						
Rapport d'enquêtes terrain et internet						
Évaluation de satisfaction des stagiaires						
<b>SUIVI DE L'ASSIDUITÉ DES STAGIAIRES</b>						
Présentiel : signature des feuilles d'émargement						

MODULE N°6		CHOISIR SON STATUT			DURÉE : 14 H	
En présentiel	14 h	En classe virtuelle	-	En autonomie	-	
Objectifs pédagogiques :						
✓ Être capable de motiver le choix de son statut juridique. Connaître les incidences financières de son choix.						
<b>CONTENU</b>						
Les différents statuts juridiques possibles						
Analyse des avantages et des inconvénients des différents statuts dans le cadre de son projet						
La compréhension et les enjeux des statuts en société						
Atelier : Réalisation d'une simulation de résultat selon son choix de statut						
Méthodes pédagogiques :						
Exposé interactif et supports d'information pour les stagiaires. Exercices d'analyses comparatives entre les statuts pour faciliter le positionnement des stagiaires.						
<b>ÉVALUATIONS</b>						
Exercices d'analyses comparatives entre les statuts						
<b>SUIVI DE L'ASSIDUITÉ DES STAGIAIRES</b>						
Présentiel : Signature des feuilles d'émargement						

		CONSTRUIRE SON PRÉVISIONNEL FINANCIER				
--	--	---------------------------------------	--	--	--	--

MODULE N°7					DURÉE : 7 H	
En présentiel	7 h	En classe virtuelle	-	En autonomie	-	
Objectifs pédagogiques :						
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Être capable de réaliser son prévisionnel financier</li> <li>✓ Savoir déterminer son prix de revient, son point mort.</li> </ul>						
<b>CONTENU</b>						
<p>Le Plan de financement et les investissements de départ            Détermination de son objectif de volume d'activité            Détermination des charges variables et des frais fixes            Le compte d'exploitation prévisionnelle (mensuel et pluriannuel)            Les Annexes : tableaux d'amortissements (immobilisations), tableaux de remboursement d'emprunt, mode de calcul du chiffre d'affaires prévisionnel, seuil de rentabilité, soldes intermédiaires de gestion)</p> <p>Atelier : Réalisation pas à pas de son prévisionnel financier en utilisant un fichier Excel paramétré pour faciliter les calculs et les correctifs futurs.</p> <p>Méthodes pédagogiques :            Exposé interactif et supports d'information pour les stagiaires. Réalisation pas à pas de son prévisionnel financier en utilisant un fichier Excel paramétré pour faciliter les calculs, les correctifs.</p>						
<b>ÉVALUATIONS</b>						
Réalisation d'un prévisionnel financier sur un fichier Excel paramétré (partie 1)						
<b>SUIVI DE L'ASSIDUITÉ DES STAGIAIRES</b>						
Présentiel : Signature des feuilles d'émargement						

MODULE N°8		CONSOLIDER SON PROJET : LES AIDES POSSIBLES, LES INTERLOCUTEURS, LES DÉLAIS DE LA CRÉATION			DURÉE : 7 H	
En présentiel	7 h	En classe virtuelle	-	En autonomie	-	
Objectifs pédagogiques :						
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Être capable de définir les avantages et les aides financières possibles à son projet, évaluer le risque financier, juridique de son projet.</li> </ul>						
<b>CONTENU</b>						
<p>Valider son chiffre d'affaires (heures effectives, temps improductifs, marché, organisation.)            Les avantages en fonction de sa situation personnelle et de son statut : social, fiscal...            Les aides financières : région, innovation, prêts divers, les cagnottes en ligne</p> <p>Atelier : Réalisation de son prévisionnel financier avancé en utilisant un fichier Excel paramétré avec les nouvelles informations. Calcul de son risque financier et des aides possibles.</p> <p>Méthodes pédagogiques :            Exposé interactif et supports d'information pour les stagiaires            Mise en pratique.</p>						
<b>ÉVALUATIONS</b>						
Réalisation d'un prévisionnel financier sur un fichier Excel paramétré (partie 2)						
<b>SUIVI DE L'ASSIDUITÉ DES STAGIAIRES</b>						
Présentiel : Signature des feuilles d'émargement						
<b>CONNAITRE LES DÉMARCHES DE LA CRÉATION,</b>						

MODULE N°9		SE GARANTIR ET PRÉVENIR LES RISQUES			DURÉE : 7 H	
En présentiel	7 h	En classe virtuelle	-	En autonomie	-	
Objectifs pédagogiques :						
✓ Connaître les démarches de création et les interlocuteurs clés.						
<b>CONTENU</b>						
<p>Réaliser ses factures et ses devis, les règlementations à respecter et le code de la consommation            Les coûts des diverses procédures d'enregistrement            Prévenir la notion de risque en fonction de sa situation personnelle            Les responsabilités et les assurances            Les bons interlocuteurs : comptable, juriste, assureur et mutuelle, banquier ...            Les salariés – droit et devoir d'un employeur.            La notion de fonds de commerce</p> <p>Atelier : 1ère approche de mapping de plan d'action pour le lancement.</p> <p>Méthodes pédagogiques :            Exposé interactif et supports d'information pour les stagiaires. Mise en pratique.            Réalisation des documents.</p>						
<b>ÉVALUATIONS</b>						
Ébauche d'un plan d'action (à mettre en œuvre pendant l'intersession de 2 semaines)						
<b>SUIVI DE L'ASSIDUITÉ DES STAGIAIRES</b>						
Présentiel : Signature des feuilles d'émargement						

MODULE N°10		METTRE EN ŒUVRE LE PLAN D'ACTION PERSONNALISÉ AVEC LE FORMATEUR			DURÉE : 6 H	
En présentiel	-	En classe virtuelle	-	En autonomie	6h	
Objectifs pédagogiques :						
✓						
<b>CONTENU</b>						
<p>Intersession d'une durée de 2 semaines</p> <p>L'intersession permettra aux futurs créateurs ou repreneurs d'entreprise de s'approprier les contenus de la formation et de les mettre en pratique.            Un plan d'action sera fourni par le formateur afin de guider les activités.            Un suivi par mail sera réalisé par le formateur afin d'optimiser la réussite des actions menées par les stagiaires.</p> <p>Un travail écrit sous format PDF ou Word sera à remettre au formateur au démarrage du Module 11.</p>						
<b>ÉVALUATIONS</b>						
<b>SUIVI DE L'ASSIDUITÉ DES STAGIAIRES</b>						
<p>Dossier écrit à remettre au formateur contenant à minima un des sujets suivants :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Réaliser une mini étude de marché personnalisée</li> <li>- Rédiger son plan marketing de démarrage</li> <li>- Rédiger son plan de financement de démarrage</li> <li>- Réaliser une enquête terrain auprès d'un concurrent</li> </ul>						
MODULE N°11		PASSER À L'ACTION			DURÉE : 14 H	



En présentiel	7h	En classe virtuelle		En autonomie	-
Objectifs pédagogiques :					
✓ Réaliser le suivi du plan d'action et l'évolution du projet					
<b>CONTENU</b>					
<p>Débriefing sur les actions menées pendant l'intersession.</p> <p>Atelier : finaliser son prévisionnel financier définitif, présentation des tarifs de ses prestations. Validation économique et des délais pour le lancement du projet.</p> <p>Finaliser son plan d'actions de la création d'entreprise.</p> <p>Méthodes pédagogiques :</p> <p>Co-construction de la mise en œuvre du premier plan d'action de la création de son entreprise sous l'encadrement personnalisé du formateur.</p>					
<b>ÉVALUATIONS</b>					
<p>Réalisation d'un prévisionnel financier sur un fichier Excel paramétré (partie 3)</p> <p>Évaluation de satisfaction des stagiaires</p>					
<b>SUIVI DE L'ASSIDUITÉ DES STAGIAIRES</b>					
Présentiel : signature des feuilles d'émergence					

<b>MODULE N°12</b>		<b>DÉVELOPPER SA COMMUNICATION, L'OFFRE COMMERCIALE</b>			<b>DURÉE : 7 H</b>	
En présentiel	7 h	En classe virtuelle	-	En autonomie	-	
Objectifs pédagogiques :						
✓ Construire son plan d'action commerciale						
<b>CONTENU</b>						
<p>Organiser son activité commerciale pour atteindre le chiffre d'affaires défini</p> <p>Nom de l'entreprise, logo, domiciliation</p> <p>La rédaction des contenus commerciaux avec la méthode AIDA</p> <p>La mise en forme en utilisant CANVA</p> <p>Les stratégies de communication Outbound, Inbound</p> <p>Méthode de Pitch de présentation de son entreprise</p> <p>Atelier : réalisation de son logo, d'un flyer, de documents de devis ou facture de l'entreprise. Présentation du pitch de l'entreprise. Finalisation du plan d'action de démarrage de l'entreprise.</p> <p>Méthodes pédagogiques :</p> <p>Exposé interactif et supports d'information pour les stagiaires. Réalisation des documents avec la méthode CANVAS et AIDA</p>						
<b>ÉVALUATIONS</b>						
Rédiger son pitch d'entreprise						
<b>SUIVI DE L'ASSIDUITÉ DES STAGIAIRES</b>						
Présentiel : Signature des feuilles d'émergence						

<b>MODULE N°13</b>		<b>ÉTABLIR SON BUSINESS PLAN</b>			<b>DURÉE : 14 H</b>	
En présentiel	14 h	En classe virtuelle	-	En autonomie	-	

**Objectifs pédagogiques :**

- ✓ être capable de rédiger son business plan, finaliser son plan d'action et l'évolution du projet

**CONTENU**

Le Business plan se construit à partir des éléments déjà réalisés pendant la formation :  
L'étude de marché - La stratégie marketing - Le prévisionnel financier

**Atelier :**

- réalisation du business plan avec le formateur
- entraînement à la réalisation du pitch de présentation de l'entreprise : présentation d'un pitch de 3mn maximum.

Validation de son planning et plan d'actions en vue de la création.

**Méthodes pédagogiques :**

Le formateur encadre les stagiaires dans la rédaction de leur business plan.

Co-construction de la mise en œuvre du plan d'action de la création de son entreprise sous l'encadrement personnalisé du formateur.

**ÉVALUATIONS**

Rédaction du plan d'action de la création de son entreprise

Évaluation de satisfaction des stagiaires

**SUIVI DE L'ASSIDUITÉ DES STAGIAIRES**

Présentiel : Signature des feuilles d'émargement