

SALARIÉ A ENTREPRENEUR

Cette formation a pour objectif d'accompagner les personnes en reconversion professionnelle dans la création, la structuration et la sécurisation de leur projet entrepreneurial, en leur apportant des bases solides, concrètes et immédiatement applicables.

INFORMATIONS

POUR QUI :

Tout public

PRÉREQUIS :

Aucun

DURÉE :

Nous consulter

TARIF :

Demande de devis gratuit

CONTENU

OBJECTIFS

- Choisir le statut juridique adapté, avec une maîtrise de la micro-entreprise pour démarrer.
- Comprendre les règles fiscales, sociales et les plafonds applicables.
- Respecter les obligations légales et administratives.
- Construire une étude financière simple et cohérente.
- Anticiper la trésorerie et comprendre les attentes des partenaires bancaires.
- Mettre en place une gestion digitalisée et conforme.
- Identifier les affichages obligatoires en cas d'établissement.

PROGRAMME

MODULE 1 : De la Posture de Salarié à celle de Chef d'Entreprise

- **L'état d'esprit entrepreneurial** : Comprendre la posture, auto-évaluer ses compétences clés, identifier ses motivations, valeurs et objectifs personnels.
- **De l'idée au projet** : Analyser son idée pour la transformer en projet structuré.
- **Opportunités et contraintes** : Identifier les forces, menaces, contraintes et enjeux sociétaux liés à son futur secteur.

MODULE 2 : Stratégies Juridiques, Fiscales et Sociales

- **Les grands principes de fonctionnement** : Maîtriser les bases de la création et des structures d'entreprise.
- **Le focus Micro-Entreprise** : Comprendre ce statut idéal pour démarrer (fonctionnement, plafonds applicables, règles d'éligibilité).
- **Le choix du statut idéal** : Comparer les formes juridiques, régimes fiscaux et sociaux pour retenir la solution la plus adaptée à sa situation.
- **Obligations légales** : Maîtriser les formalités administratives et identifier les affichages obligatoires en cas d'ouverture d'un établissement physique.

MODULE 3 : Modèle Économique et Positionnement Marché

- **Positionnement sur le marché** : Définir son offre de services ou de produits et cibler la bonne clientèle.
- **Le modèle économique (Business Model)** : Construire un modèle cohérent, viable et aligné avec le marché.
- **Objectifs commerciaux** : Traduire ses ambitions financières en objectifs commerciaux opérationnels et concrets.

MODULE 4 : Stratégie Financière et Gestion Digitalisée

- **Mécanismes financiers d'entreprise** : Comprendre la logique financière et le jargon comptable.
- **Le prévisionnel financier** : Évaluer les besoins humains et matériels nécessaires pour bâtir une étude financière simple, cohérente et rassurante pour les partenaires bancaires.
- **Gestion de la trésorerie** : Anticiper ses flux financiers, suivre ses encaissements/décaissements et mettre en place une gestion digitalisée et conforme (outils de facturation, tableaux de bord).

DÉMARCHE PÉDAGOGIQUE ET ÉVALUATION

- **Méthode active** : Démarche méthodique et structurée alternant apports théoriques et partages d'expériences.
- **Mise en pratique immédiate** : Cas pratiques, ateliers de simulation et exercices concrets pour appliquer directement les notions à son propre projet.
- **Suivi individualisé** : Une large place est laissée aux échanges pour répondre aux problématiques spécifiques de chaque participant.