

Formation : Créer sa Micro Entreprise

Objectifs : Aborder le projet de création d'activité ou d'entreprise en toute connaissance et en toute sérénité. Suivre une méthodologie éprouvée pour la réussite de votre projet.

Durée : 5 jours

Modalités : Inscriptions suite à participation à information collective

Le Programme :

Accueil et détail du programme.

- ✓ Généralités sur la création d'activité en « solo »
- ✓ Réglementations spécifiques liées aux activités, aux personnes, aux produits et services.
- ✓ Les « avantages et inconvénients »

Etude de marché :

- ✓ L'Environnement : Les réglementations, les opportunités et les menaces.
- ✓ La Concurrence : Les positionnements et les messages.
- ✓ La Tarification : Coûts, Prix de revient, Prix de vente.
- ✓ Enquêtes et questionnaires.
- ✓ Méthodes et outils pour réaliser MON Etude de marché.

Marketing & Commercial :

- ✓ MON OFFRE commerciale.
- ✓ Définir et présenter efficacement MON activité.
- ✓ Communiquer et trouver MES futurs clients.

Juridique, Fiscal, Social :

- ✓ Les mesures de Pôle Emploi.
- ✓ MA future protection sociale en Micro Entreprise.
- ✓ Mes futures impositions en Micro Entreprise.
- ✓ Les solutions alternatives : Portage, Couveuses.
- ✓ Méthodes & outils pour faire MON choix.

Financier et Budgétaire :

- ✓ Les prévisionnels : Hypothèses et Comparatifs.
- ✓ Les tableaux de bord spécifiques de la Micro entreprise.

L'Immatriculation et le démarrage de MON activité.

- ✓ Les points de vigilance : Les délais, le rôle des institutions et des professionnels.
- ✓ Les démarches à accomplir
- ✓ Les déclarations : CFE, ACCRE, PE, Autres.

Renseignements : M. Gavoty 06 77 20 06 15 - 145 - Chemin du Merlançon. 83 400 Aubagne
Ou au 04 91 10 04 38 ou encore par mail à l'adresse Adai.crea@gmail.com

Formation : Créer une Entreprise Individuelle ou une Société

Objectifs : Aborder le projet de création d'entreprise en toute connaissance et en toute sérénité. Suivre une méthodologie éprouvée pour la réussite de votre projet e projet de création d'activité ou d'entreprise en toute connaissance et en toute sérénité. Suivre une méthodologie éprouvée pour la réussite de votre projet.

Durée : 11 jours

Modalités : Inscriptions suite à participation à information collective

Le Programme :

Accueil et détail du programme.

- ✓ Généralités sur la création d'activité en « Société »
- ✓ Réglementations spécifiques liées aux activités, aux personnes, aux produits et services.
- ✓ Les « avantages et inconvénients »

Etude de marché :

- ✓ L'Environnement : Les réglementations, les opportunités et les menaces.
- ✓ La Concurrence : Les positionnements et les messages.
- ✓ La Tarification : Coûts, Prix de revient, Prix de vente.
- ✓ Méthodes et outils pour réaliser MON Etude de marché.

Marketing & Commercial :

- ✓ MON OFFRE commerciale. MIX 4P :
- ✓ MES positionnements : Sédentaire, Itinérant, Virtuel / VIP, Low Cost, ?
- ✓ Définir et présenter efficacement MON activité.
- ✓ Communiquer et trouver MES futurs clients.

Juridique, Fiscal, Social :

- ✓ Bien choisir le statut de MA future entreprise. Comparatifs EI, EURL, SASU, SARL, SAS etc...
- ✓ MA future protection sociale. Dirigeant d'entreprise RSI / URSSAF ?
- ✓ MES futures impositions (TVA / I S / I R P P)
- ✓ Méthodes & outils pour faire MES choix.

Financier et Budgétaire :

- ✓ Les prévisionnels et plan de financement : Simulations comparatives, Plan de Financement, Trésorerie, Bilans,
- ✓ Les recherches de financements. (Aides, subventions, banques etc)
- ✓ Méthodes & outils pour faire MES choix. Tests de cohérence : Activité, Rentabilité, Solvabilité.

L'Immatriculation et le démarrage de MON activité.

- ✓ Les points de vigilance : Les délais, le rôle des institutions et des professionnels.
- ✓ Les démarches à accomplir (Statuts, Bail, Contrats, etc), CFE, ACCRE, JAL, MO, PE...

Renseignements : M. Gavoty 06 77 20 06 15 - 145 - Chemin du Merlançon. 83 400 Aubagne

Ou au 04 91 10 04 38 ou encore par mail à l'adresse Adai.crea@gmail.com

Formation : REPRISE D'ENTREPRISES / FOND DE COMMERCE

Objectifs : Aborder le projet de reprise d'entreprise en toute connaissance et en toute sérénité. Suivre une méthodologie éprouvée pour la réussite de votre projet.

Durée : 13 jours

Modalités : Inscriptions suite à participation à information collective

Le Programme :

Accueil et détail du programme.

- ✓ Généralités sur la reprise d'entreprise ou de Fond de Commerce.
- ✓ Réglementations spécifiques liées aux activités, aux personnes, aux produits et services.
- ✓ Les « avantages et inconvénients » de la reprise.

La Prospection :

- ✓ La recherche de « cibles ».
- ✓ Les critères de sélection. Fond de commerce ou Parts sociales ?
- ✓ Les « démarches à effectuer ». Les intervenants et les opérateurs.

Le Diagnostic initial :

- ✓ Le contexte général de la « cible ». Les informations à collecter.
- ✓ Les aspects juridiques, fiscaux, sociaux de la « cible »
- ✓ Les aspects commerciaux de la « cible » : Marché, Clientèle, Produits, etc.
- ✓ Les aspects économiques de la « cible ». Les Liasses fiscales » : Diagnostics multi critères.
- ✓ Les **VALORISATIONS**. Méthodes et outils : Les critères d'acceptabilité.
- ✓ Le compromis ou lettre d'Intention.

Les Analyses avancées de l'entreprise.

- ✓ Les AUDITS à effectuer : Rôle, prérogatives et limites des Intervenants.
- ✓ Méthodes et outils d'analyses : Technique, Commercial, Financière, Sociale...
- ✓ Les points de vigilance ou de rupture.

Les « Scénarios » financiers et budgétaires :

- ✓ L'Historique de la cible :
- ✓ La stratégie « Post Reprise » à 3 / 5 ans : Investissements, Marketing, etc.
- ✓ Les Prévisionnels : Hypothèses et Simulations comparatives : Reprise, Croissance, développement ?
- ✓ Le Plan de Financement, Trésorerie, Bilans.
- ✓ Les Budgets et Comptes des Résultats.
- ✓ Les Sources de financements. *FdC ou LBO* : Aides, Subventions, Banques, etc.
- ✓ Les Tests de cohérence et d'acceptabilité : Activité, Rentabilité, Solvabilité Post reprise.
- ✓ Les Tableaux de bord de l'entreprise.
- ✓ **MON « BUSINESS PLAN DE REPRISE »** pour Banque, PFIL, et autres financeurs.



L'innovation sociale

Les Négociations :

- ✓ Les points de vigilance :
- ✓ Les délais et les échéances.
- ✓ Le rôle des intermédiaires, des accompagnants, des conseils...
- ✓ Les garanties (GAP) et les assurances.
- ✓ La recherche de solutions et d'optimisations réciproques. (Entreprise, Cédant, Repreneur)
- ✓ La planification.

MA Reprise : L'Immatriculation et autres.

- ✓ Les démarches administratives à accomplir (Statuts, Bail, Contrats, etc)
- ✓ Les déclarations : CFE, ACCRE, JAL, MO, PE...
- ✓ La « Reprise opérationnelle » : Présentation de la clientèle, des salariés, et autres...
- ✓ La période d'accompagnement : Nature, délais,

Renseignements : M. Gavoty 06 77 20 06 15 - 145 - Chemin du Merlançon. 83 400 Aubagne

Ou au 04 91 10 04 38 ou encore par mail à l'adresse Adai.crea@gmail.com

REPRISE FOND DE COMMERCE (CIBLE IDENTIFIEE)

Le DIAGNOSTIC de la « CIBLE »

Objectifs : Aborder le projet de reprise d'entreprise en toute connaissance et en toute sérénité. Suivre une méthodologie éprouvée pour la réussite de votre projet.

Durée : 5 jours

Modalités : Inscriptions suite à participation à information collective

Le Programme :

Accueil et détail du programme.

- ✓ Généralités sur la Reprise d'Entreprise ou de Fond de Commerce.
- ✓ Réglementations spécifiques liées aux activités, aux personnes, aux produits et services.
- ✓ Les « avantages et inconvénients » de la reprise.

Le Diagnostic initial de la « cible identifiée »

- ✓ Le contexte général de la « cible ».
- ✓ Les informations à collecter.
- ✓ Les documents de base nécessaires : Bail, Bilans,

La Pré étude de la « cible » : Diagnostics multi critères.

- ✓ Les aspects juridiques, fiscaux, sociaux de la « cible »
- ✓ Les aspects commerciaux de la « cible » : Marché, Clientèle, Produits, etc.
- ✓ Les aspects économiques de la « cible ». Les Liasses fiscales.
- ✓ Les **VALORISATIONS**. Méthodes et outils :
- ✓ Les critères d'acceptabilité ou de faisabilité.
- ✓ La mesure des écarts (Cédants, Repreneur)

Le Compromis ou Lettre d'Intention :

- ✓ L'objectif, la nature, le contenu de la Lettre d'Intention.
- ✓ Les clauses d'engagements réciproques.
- ✓ Evocation des conditions de transmission.

Renseignements : M. Gavoty 06 77 20 06 15 - 145 - Chemin du Merlançon. 83 400 Aubagne
Ou au 04 91 10 04 38 ou encore par mail à l'adresse Adai.crea@gmail.com

REPRISE FOND DE COMMERCE (CIBLE IDENTIFIEE)

L'Analyse et la Reprise de la « CIBLE »

Objectifs : Aborder le projet de reprise d'entreprise en toute connaissance et en toute sérénité. Suivre une méthodologie éprouvée pour la réussite de votre projet.

Durée : 6,5 jours

Modalités : Inscriptions suite à participation à information collective

Le Programme :

Accueil et détail du programme.

- ✓ Collecte des informations du Diagnostic. Mes Analyses avancées de la « cible ».
- ✓ Les AUDITS à effectuer : Rôle, prérogatives et limites des Intervenants.
- ✓ Méthodes et outils d'analyses : Technique, Commercial, Financière, Sociale...
- ✓ Les points de vigilance ou de rupture.

Mes « Scénarios » financiers et budgétaires :

- ✓ L'Historique de la cible :
- ✓ La stratégie « Post Reprise » à 3 / 5 ans : Investissements, Marketing, etc.
- ✓ Les Prévisionnels : Hypothèses et Simulations comparatives : Reprise, Croissance, développement ?
- ✓ Le Plan de Financement, Trésorerie, Bilans.
- ✓ Les Budgets et Comptes des Résultats.
- ✓ Les Sources de financements. *FdC ou LBO* : Aides, Subventions, Banques, etc.
- ✓ Les Tests de cohérence et d'acceptabilité : Activité, Rentabilité, Solvabilité Post Reprise.
- ✓ Les Tableaux de bord de l'entreprise.
- ✓ **MON « BUSINESS PLAN DE REPRISE »** pour Banque, PFIL, et autres financeurs.

Mes Négociations :

- ✓ Les points de vigilance :
- ✓ Les délais et les échéances.
- ✓ Le rôle des intermédiaires, des accompagnants, des conseils...
- ✓ Les garanties (GAP) et les assurances.
- ✓ La recherche de solutions et d'optimisations réciproques. (Entreprise, Cédant, Repreneur)
- ✓ La planification.

MA Reprise : L'Immatriculation et autres.

- ✓ Les démarches administratives à accomplir (Statuts, Bail, Contrats, etc)
- ✓ Les déclarations : CFE, ACCRE, JAL, M0, PE...
- ✓ La « Reprise opérationnelle » : Présentation de la clientèle, des salariés, et autres...
- ✓ La période d'accompagnement : Nature, délais.

Renseignements : M. Gavoty 06 77 20 06 15 - 145 - Chemin du Merlançon. 83 400 Aubagne

Ou au 04 91 10 04 38 ou encore par mail à l'adresse Adai.crea@gmail.com