

STAGE PREPARATION A L'INSTALLATION

pour futurs artisans

LE STAGE DE PRÉPARATION À L'INSTALLATION

**Guide de mise en œuvre
2017**

Référentiel et contenus détaillés

Le tronc commun : « Préparer son installation »

	Unités de formation	Volume horaire	Thématiques de formation	Contenus détaillés	Objectifs pédagogiques	Recommandations outils/supports pédagogiques, méthodes d'animation
Préparer son installation	De porteur de projet à chef d'entreprise artisanale	1h30	La qualité d'artisan	Présentation, la qualification artisanale/ professionnelle, typologie des projets des stagiaires	<ul style="list-style-type: none"> • Informer le porteur de projet sur l'objectif, le contenu et le déroulement du stage • Identifier les différentes étapes, de l'idée à l'immatriculation, afin de se situer dans le parcours de création • Appréhender l'environnement de l'entreprise artisanale et identifier les différents acteurs institutionnels et économiques 	<ul style="list-style-type: none"> • Création d'interactivité, d'une dynamique de groupe • Evaluation des besoins et des attentes des stagiaires • Présentation schématique et cartographie de l'environnement de l'entreprise artisanale
			Présentation de la CMA	Rôle et missions		
			Présentation de l'environnement de l'entreprise artisanale	Les acteurs et les interlocuteurs institutionnels et économiques : RSI, Trésor public, OP, banques, assurances, experts comptables...		
			Le parcours de création	Les démarches et formalités de création, la qualification artisanale/professionnelle		
	Culture entrepreneuriale de l'artisan	1h30	Introduction au métier de chef d'entreprise	Activité du chef d'entreprise : produire, vendre, gérer, communiquer, manager, piloter	<ul style="list-style-type: none"> • Appréhender les différentes fonctions du chef d'entreprise • Evaluer ses forces et faiblesses en tant que chef d'entreprise (compétences, contraintes) sous l'angle de l'adéquation homme/projet • Sensibiliser à la responsabilité juridique, sociale, économique du chef d'entreprise 	<ul style="list-style-type: none"> • Création d'interactivité • Informations générales • Méthodes de collecte d'informations • Outils pratiques, autodiagnostic • Exemples, illustrations
			Les différentes facettes du métier de chef d'entreprise	<ul style="list-style-type: none"> • Présentation générale des corpus de règles à prendre en compte • Contraintes, droits et obligations du chef d'entreprise en matière commerciale, technique, comptable, financière et de gestion 		
	Etude de marché et positionnement	3h	Tendances générales du marché	Règlementation et notions : tendances chiffres d'affaires, panier moyen, impact de la réglementation selon le secteur d'activité	<ul style="list-style-type: none"> • Savoir trouver l'information et rendre compte de l'intérêt /la pertinence de ces informations pour l'activité de l'entreprise • Connaître les outils et méthodes pour réaliser une étude de marché 	<ul style="list-style-type: none"> • Travail en groupe • Exercices pratiques • Méthodes et outils • Illustrations et exemples • Apports de repères et de contacts
			Etude de marché local	Clientèle, concurrence, produit, fournisseur, lieu d'implantation, zone de chalandise, particularité du marché local, réseau de prescripteurs, environnement, accessibilité, hygiène et sécurité		
			Positionnement	Produit, prix, distribution, communication, avantage différentiel, ciblage		
	Stratégie et actions commerciales	4h	Argumentaire commercial	Présentation et valorisation de l'offre de service/de produit	<ul style="list-style-type: none"> • Prendre conscience de la nécessité de construire un plan d'actions commerciales • Acquérir les notions de base pour construire un argumentaire de vente • Disposer d'outils et de méthodes de communication commerciale • Savoir présenter son offre de service • Acquérir des règles de bonnes pratiques (comportement, démarches commerciales...) • Connaître les principales règles commerciales 	<ul style="list-style-type: none"> • Notions, définitions • Méthodes et outils • Autodiagnostic
Outils de communication			Contenus, cibles y compris les outils numériques			
Actions commerciales			Sur le prix, sur le produit, sur la marque/le nom commercial, sur le packaging, sur le produit complémentaire, sur la distribution, sur la négociation avec les fournisseurs			
Communication			Plan de communication, contrôle des actions menées			
Posture commerciale			Comportement et présentation commerciale du chef d'entreprise : sensibilisation, posture et approche client, la veille, se créer et faire travailler un réseau			
Règlementation commerciale			Devis, facture, CGV, affichage des prix, mentions obligatoires,			



Le tronc commun : « Préparer son installation » (suite)

	Unités de formation	Volume horaire	Thématiques de formation	Contenus détaillés	Objectifs pédagogiques	Recommandations outils/supports pédagogiques, méthodes d'animation
Préparer son installation	Gestion prévisionnelle et financière	7h	Estimation du chiffre d'affaires et seuil de rentabilité	Les différentes méthodes de calcul	<ul style="list-style-type: none"> • Sensibiliser au vocabulaire technique et financier • Comprendre les mécanismes financiers de base • Comprendre l'intérêt de piloter et de suivre l'évolution de son activité 	<ul style="list-style-type: none"> • Définitions • Méthode de calcul • Exercices et cas pratiques <p>Lier les différents thèmes entre eux pour permettre une appropriation par le porteur de projet pour le lancement de son activité</p>
			Plan de financement au démarrage	Les besoins et les ressources (investissements et amortissements, aides et banques...) Calcul du besoin en fond de roulement de démarrage		
			Compte de résultat prévisionnel	Présentation générale et approche globale Comprendre la structure d'un compte de résultat		
			Plan de trésorerie	Structuration et établissement du plan de trésorerie, saisonnalité		
			Coût de revient	Présentation Méthode de calcul		
	Assurances	4h	Les risques potentiels à couvrir	<ul style="list-style-type: none"> • Identifier les risques et déterminer les assurances obligatoires • Sensibiliser à l'intérêt de la protection de son activité et/ou celle du chef d'entreprise et de sa clientèle 	<p>Pour ces 3 domaines, les interventions dispensées par l'IFC ou des intervenants extérieurs experts et personnes ressources – devront :</p> <ul style="list-style-type: none"> • faire une présentation généraliste sans approche ni visée commerciale, • respecter le programme défini dans ses contenus et ses volumes horaires, être dotées de supports pédagogiques neutres et validés par la CMA. 	
			Présentation des assurances obligatoires			
			La responsabilité civile personnelle et l'assurance multirisque			
	La protection du chef d'entreprise et de son activité, la complémentaire					
	Protection sociale	4h	Le système de protection sociale	<ul style="list-style-type: none"> • Identifier les différents régimes et les enjeux • Comprendre les mécanismes de la protection sociale 		
			Les différents régimes			
			Connaître les prestations sociales			
Banques	4h	Rôle et mission du banquier	<ul style="list-style-type: none"> • Appréhender et comprendre la relation entre la banque et le chef d'entreprise 			
		La gestion au quotidien des comptes bancaires (gestion des découverts, moyens de paiement)				
		Les attentes d'un banquier vis-à-vis du chef d'entreprise				
		Les apports du banquier sur des aides spécifiques et sur l'accompagnement du développement de l'entreprise				

Le module : « Gérer son entreprise artisanale en micro »

	Unités de formation	Volume horaire	Thématiques de formation	Contenus détaillés	Objectifs pédagogiques	Recommandations outils/supports pédagogiques, méthodes d'animation
Gérer son entreprise artisanale en micro	La microentreprise artisanale et son chef d'entreprise	7h	Focus sur l'entreprise individuelle	Présentation du régime de la microentreprise Approche comparative générale avec les autres formes juridiques	<ul style="list-style-type: none"> • Connaître le statut de la microentreprise artisanale • Comprendre les enjeux et les impacts pour confirmer (ou non) son choix 	<ul style="list-style-type: none"> • Les approches comparatives comme fil rouge du déroulé du module • Illustrations avec des exemplaires de déclarations et de formulaires • Favoriser des méthodes pédagogiques d'animation suscitant l'interactivité et la dynamique de groupe
			Rôle et responsabilité du chef d'entreprise	Culture et fonction entrepreneuriale Les enjeux et la responsabilité du chef d'entreprise comme acteur socio-économique		
	Le régime fiscal de la microentreprise artisanale		Présentation du régime fiscal	Chiffre d'affaires, seuils T.V.A., impôts et taxes : mécanisme de la T.V.A., franchise de T.V.A. Approche comparative générale avec les autres régimes		
	Le régime social de la microentreprise artisanale		Présentation du régime social	Grandes notions Règle du chiffre d'affaires minimum pour la validation des trimestres de retraite Approche comparative avec les autres régimes		
			Cotisations sociales	Déclaration, calcul, exonération ACCRE		
	La gestion d'une microentreprise artisanale		Organisation administrative et comptable	Livre des achats, livre des recettes, conservation des pièces		
			Mentions obligatoires	Devis, factures		
			Les outils de gestion et de suivi	Tableaux de bord		
	Les formalités d'immatriculation		Le CFE et le RM	Présentation, rôle et fonctionnement, dématérialisation, guichet unique		
			Les démarches à accomplir	La liste des pièces à fournir, l'accompagnement		
	Les perspectives de développement de l'activité et les limites du régime de la microentreprise		Intérêt du régime de la micro entreprise Limites fiscales, sociales, commerciales	Présentation générale Approche comparative et illustrations		
			La sortie du régime et les possibilités d'évolution	Eléments de réflexion et d'aide au choix, les démarches, l'accompagnement		

Le module « Lancer son entreprise artisanale »

	Unités de formation	Volume horaire	Thématiques de formation	Contenus détaillés	Objectifs pédagogiques	Recommandations outils/supports pédagogiques, méthodes d'animation
Lancer son entreprise artisanale	Les formes juridiques de l'entreprise artisanale	7h	Les critères de choix	Existence d'associés, patrimoine personnel, transmission	<ul style="list-style-type: none"> • Connaître les différents statuts • Comprendre les enjeux et disposer des éléments pour aider au choix des différents régimes 	<ul style="list-style-type: none"> • Les approches comparatives comme fil rouge du déroulé du module • Illustrations avec des exemplaires de déclarations, de statuts et de formulaires • Favoriser des méthodes pédagogiques d'animation suscitant l'interactivité et la dynamique de groupe
			Les différentes formes juridiques	Les modèles de statuts		
			L'EI au réel	Présentation		
			Les formes sociétaires	Approche comparative		
	Le régime fiscal de l'entreprise artisanale au réel		Chiffre d'affaires	Présentation, seuils		
			T.V.A., impôts et taxes	Régime réel, franchise		
	Le régime social de l'entreprise artisanale au réel		Statuts TNS et TS	Présentation du RSI et du régime général		
			Cotisations sociales	Déclarations, calcul, exonérations		
	La gestion de l'entreprise artisanale		Organisation administrative et comptable	Relation avec l'expert-comptable, la lettre de mission, les centres de gestion agréés		
			Obligations comptables	Bilan, compte de résultat, liasses fiscales		
			Les outils de gestion et de suivi	Tableaux de bord		
	Les formalités d'immatriculation		Le CFE et le RM	Présentation, rôle et fonctionnement, dématérialisation, guichet unique		
			Les démarches à accomplir	Les coûts, la liste des pièces à fournir, l'accompagnement		
	Les ressources humaines		Le recrutement et l'embauche	Démarches et formalités, enjeux, impact économique, coût d'un salarié, déclaration d'embauche, médecine du travail, rémunération, conventions collectives, changement d'organisation, types de contrat...		
			L'apprentissage	Contrat, conditions requises, aides financières, rémunération, conventions collectives...		
Sensibilisation au management		Accueil et intégration des salariés et des apprentis, GPEC, entretiens, leviers de motivation...				
La formation du chef d'entreprise et des salariés		Dispositifs, financeurs, droits, enjeux				