



I - FORMATION ANTE-CREATION

Formation n°1 : "5 jours pour entreprendre en libéral" - Module 1 (Initiation) - 1 journée
Thème FIF-PL : Aide à l'installation

Objectifs pédagogiques : Obtenir une information générale sur l'entreprise libérale avant de concrétiser un projet de création ou de reprise.

Public : Tout porteur de projet de création ou de reprise d'entreprise libérale, tout professionnel libéral en cours d'installation ou venant de s'installer.

Prérequis : Avoir un projet de création ou de reprise d'entreprise libérale, être un professionnel libéral en cours d'installation ou venant de s'installer.

Intervenante : Claire Marcollet, Consultante formatrice, membre de la CSFC Auvergne.

Dates : 15 février 2016, 23 mai 2016, 26 septembre 2016 et 28 novembre 2016

Programme détaillé :

1. L'entreprise libérale dans son environnement :

- a. Définition de la profession libérale
- b. Les différents acteurs liés aux professions libérales : institutionnels, publics, organisations professionnelles, autres...
- c. Les obligations administratives et professionnelles
- d. L'adéquation du projet avec le porteur de projet

2. Le parcours de la création :

- a. Le plan d'affaire ou business plan
- b. Le marché de l'entreprise à créer ou reprendre : analyse externe, analyse interne
- c. Implantation et local
- d. Choix du statut juridique
- e. Aides et prêts
- f. Les procédures d'inscription et d'immatriculation
- g. Les obligations légales, fiscales, sociales, comptables
- h. Les associations de gestions agréées
- i. Le lancement de l'entreprise

Modalités d'évaluation : Questionnaire de satisfaction



Formation n°2 : "5 jours pour entreprendre en libéral" - Module 2 Approfondissement – 4 jours

Thème FIF-PL : Aide à l'installation

Objectifs pédagogiques :

- Découvrir la méthodologie de la création d'entreprise et les bases de la communication
- Connaître les différents outils et les méthodologies à mettre en place pour élaborer son business plan,
- Appréhender les principaux aspects juridiques et comptables de la création ou reprise d'entreprise,
- Connaître les partenaires de la création d'une entreprise libérale.

Public :

Tout porteur de projet de création ou de reprise d'entreprise libérale, tout professionnel libéral en cours d'installation ou venant de s'installer.

Prérequis :

Avoir suivi le Module 1 – Initiation

Dates :

- du 22 au 25 février 2016
- du 30 mai du 2 juin 2016
- du 3 au 6 octobre 2016
- du 8 au 8 décembre 2016

Intervenants :

Claire Marcollet, Frédéric Chomilier, Jacques Caron, formateurs consultants, membres de la CSFC Auvergne, Avocat, partenaires de l'entreprise libérale (RAM, URSSAF, BPMC, ...)

Programme détaillé :

Journée 1 - L'étude de marché et la communication

Objectifs pédagogiques :

- Savoir faire une analyse de marché afin de minimiser les risques liés à l'installation,
- Apprendre à définir sa stratégie de communication,
- Contacter un prospect, établir et entretenir une relation positive et durable avec un client.

Programme détaillé :

I. L'étude de marché

- 1- Analyse de la demande
 - a. Les attentes de la clientèle
 - b. Comprendre la demande : établir un questionnaire



- 2- L'offre
 - a. Les concurrents directs, indirects
 - b. Leurs propositions
- 3- la stratégie de l'entreprise libérale
 - a. les contraintes et les opportunités de mon marché
 - b. les forces et les faiblesses de mon projet
 - c. le diagnostic de la faisabilité du projet
 - d. la stratégie marketing

II. Construire sa communication

- 1- La communication, c'est quoi ? Le processus de communication et ses applications
- 2- Les différents aspects de la communication, de structure simple à plus complexes
- 3- Informer, communiquer, les principaux acteurs et supports
- 4- Faire un état des lieux de sa situation en matière de communication
- 5- Elaborer un plan de communication
- 6- Quelques considérations techniques du quotidien de l'acom :
 - a. Les réseaux sociaux (internet, FB, Link,..) et relationnels
 - b. Logo, identité visuelle et charte graphique
 - c. Budget et ...efficacité...

III. La relation client

- 1- Engager le contact avec un prospect
- 2- Développer un entretien avec un client potentiel en vue d'une collaboration
- 3- Se mettre d'accord sur une affaire
- 4- Recevoir une objection d'un client
- 5- Apprendre à un collaborateur à considérer positivement un client

Journées 2 et 3 – Construire son plan d'affaires et étude des principaux aspects juridiques et comptables

Journée 2- Construire son plan d'affaires

Objectif : Etude financière du projet (*tous les participants doivent avoir un PC et une clef USB*)

I. Mise en place d'un business plan

- 1- Notions de base de gestion :
 - a. revenus et charges
 - b. l'investissement et le fonctionnement (introduction des CR et Bilan)
 - c. Notions de Comptabilité utiles pour la gestion
- 2- Parlons projets et traductions des travaux en séance Mkg et Communication (jour 1 du module 2)
 - a. Revenus dus à l'activité, et autres revenus
 - b. Charges dues à l'activité et charges dues à l'existence de l'entité juridique



- c. Les besoins d'investissements liés à l'activité ou à la structure et les moyens de financement nécessaires.
- 3- Les différentes notions et B-A-BA du créateur :
 - a. Le compte de résultat
 - b. Le seuil de rentabilité
 - c. La capacité d'autofinancement
 - d. Le plan de financement
 - e. Le budget de trésorerie
 - 4- Vérifications critiques des hypothèses du projet
 - a. Les quantités produits vendus ou le nombre de prestations (insuffisant ou exagéré ?)
 - b. Evaluation rationnelle des prévisions – impact du plan Mkg (réalisé au jour 1 du Module 2)
 - c. Comment mettre en place ces données pour réaliser un Business Plan
 - d. Les implications non financières du Business Plan
 - 5- Etude de cas : Lancement du business plan des participants, à partir d'un exemple complet monté en étude de cas. (Application des éléments méthodologiques vus auparavant)

Les participants sont invités à poursuivre les éléments de leur propre business plan et de préparer une revue pour présenter chaque business plan afin que chacun puisse participer à l'élaboration de chaque business plan

Journée 3- Matin - Rendre son plan d'affaires cohérent

II. Résolution des problèmes et finalisation des business plans - 9h00 / 12h30

- 6- **Etude de cas** : Travaux en groupe sur les cas des participants – Cohérence des projets
Répartition des candidats par deux ou par trois pour revoir chacun des business plans du groupe
- 7- **Questions / Réponses et Synthèse** sur le business plan. Séance où chacun peut voir évoluer son projet en fonction des commentaires et des questions de chacun. Aide à la recherche des points critiques du projet.
- 8-

Journée 3 – Après-midi - Les principaux aspects juridiques et comptables de l'exercice libéral – 14 h – 17 h 30

- 1- **Les différents statuts juridiques et leurs spécificités** : bien choisir son statut juridique en fonction de son projet et de sa situation familiale et patrimoniale
- 2- **La responsabilité civile professionnelle**
- 3- **Les obligations déclaratives**
- 4- **L'adhésion à une association de gestion agréée**



Journée 4 – Les partenaires et interlocuteurs "institutionnels" et privés du professionnel libéral

Objectifs pédagogiques :

- Connaître les partenaires institutionnels et privés du professionnel libéral (URSSAF, RAM, banques, assurances, associations agréées de gestion), leur rôle, leurs pratiques
- Identifier les démarches à effectuer pour la mise en œuvre de projet.

Contenu de la formation :

- 1- Les partenaires privés de la banque et de l'assurance : présentation, questions, réponses
- 2- Les partenaires "institutionnels" : URSSAF, RAM, Aide à la création : présentation, questions, réponses.