

## LES BASES POUR CONSTRUIRE SON PROJET DE CREATION / REPRISE D'ENTREPRISE

**BGE Morbihan**  
48, bd Cosmao Dumanoir  
56100 Lorient

Tél : **02 97 21 25 25**

@ [contact@bge-morbihan.com](mailto:contact@bge-morbihan.com)

[www.bge-bretagne.com](http://www.bge-bretagne.com)

Contact pour la formation  
**Hélène Bourguignon**  
[hbouguignon@bge-morbihan.com](mailto:hbouguignon@bge-morbihan.com)

### OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

Informer, former, et guider la personne sur son projet de création d'entreprise afin de vérifier la faisabilité.

- 1 La méthode consiste, à former le porteur sur la méthodologie à acquérir pour créer ou reprendre une entreprise.
- 2 Il s'agit d'apporter au porteur de projet des informations, des conseils et des méthodes individualisés.

#### PUBLIC VISÉ

Personnes salariées souhaitant créer ou reprendre une entreprise.

#### PRÉ-REQUIS

Avoir une idée ou un projet de création ou reprise d'entreprise.

### PROGRAMME

- 1 Être capable d'évaluer l'adéquation entre son profil, sa posture, sa motivation, son projet, et les moyens matériels, techniques, humains et financiers disponibles ainsi que les compétences mobilisables.
- 2 Conforter ou infirmer une opportunité de création ou de reprise d'entreprise en réalisant l'étude active de son marché et de son environnement.
- 3 Elaborer une trame de plan d'action marketing et commercial en définissant les objectifs et les moyens à mettre en œuvre pour atteindre le chiffre d'affaires estimé.
- 4 Être en mesure d'avoir une idée précise sur le plan de communication nécessaire à son projet en définissant les outils et les moyens à mettre en œuvre afin de construire l'image de l'entreprise.
- 5 Etablir le budget prévisionnel en appréciant l'ensemble des coûts, des revenus, des besoins en financement pour évaluer la rentabilité et la viabilité de l'entreprise.
- 6 Analyser les impacts des choix juridiques et fiscaux en fonction de l'ensemble des données relatives au projet et des contraintes et ambitions de l'entrepreneur afin de choisir le statut le plus adapté.
- 7 Présenter son projet en s'appuyant sur le business plan pour se donner les moyens de convaincre des partenaires potentiels ou des décideurs.

#### DUREE DE LA FORMATION

Durant 12 heures

- 1 entretien individuel d'1h pour définir le profil, le projet avec un conseiller,
- 4 séances de 2h en face à face
- 1 séance de 2h de rédaction d'un bilan personnel par le conseiller et le porteur
- 1 séance de 1h d'approfondissement et de remise du bilan avec plan d'actions en face à face.

#### METHODES ET OUTILS PEDAGOGIQUES

BGE PRO

MAEL

FICHES ÉMERGENCE AFE

#### COÛT PEDAGOGIQUE

840 Euros

#### ELIGIBILITE CPF / FINANCEMENT

FONGECIF