

## Appel à projets

### Formations aux porteurs de projet en création / reprise d'entreprise

Créée en 2001, Initiative Saint-Martin est une association loi 1901, membre du réseau national Initiative France, reconnu d'utilité publique.

Nous soutenons financièrement le développement des projets locaux en facilitant la création, la reprise ou le primo-développement d'entreprises sur Saint-Martin. Depuis 10 ans et grâce au soutien de nos partenaires financiers, notre action a permis l'émergence de plus de 400 entreprises.

Plus précisément, Initiative Saint-Martin s'emploie à accueillir les porteurs de projet, à les épauler dans leurs démarches auprès des autorités et des banques, à leur octroyer un prêt d'honneur à taux zéro et à les accompagner pendant 3 ans en leur offrant un suivi personnalisé et une évaluation trimestrielle de leur activité.

De ce fait, Initiative Saint-Martin souhaite mettre en place des actions de formation dans le cadre de l'accompagnement des porteurs de projet lors de la création / reprise d'entreprise. Cet accompagnement est un processus qui s'articule sur la base de 3 grandes étapes :

- Idée
  - o Accueil, Information et Orientation
  - o Constitution du dossier d'accompagnement
  - o **Formation sur le plan d'affaires « outil de formulation de l'idée au projet »**
- Projet
  - o Validation du Plan d'affaires
  - o **Formation de gestion « calculer la rentabilité et mesurer la performance économique »**
  - o Rédaction de la fiche de synthèse
  - o Mise en situation en Comité Technique
- Entreprise
  - o Approbation en Comité d'Agrément
  - o Enregistrement de l'entreprise
  - o Financement et suivi



L'objectif premier de ces actions de formation est de revenir collectivement sur les bases de la création et de la gestion d'entreprise avec un groupe de porteurs de projet afin de faciliter l'accompagnement individuel effectué avec le conseiller ou chargé d'accompagnement des entrepreneurs.

En effet, ces formations ne peuvent en aucun cas se substituer à l'accompagnement individuel avec son conseiller ou chargé d'accompagnement des entrepreneurs.

## Objectifs Pédagogiques des formations

### Modules 1 et 2

- Aider les porteurs de projets à définir, conceptualiser, rédiger et argumenter un plan d'affaires,
  - Faciliter la transcription des idées au projet de création / reprise d'entreprise en apportant un appui technique et surtout des axes de réflexion
  - Aider les porteurs de projet à mettre en place les outils nécessaires à l'organisation, la gestion, l'opérationnel et le fonctionnement quotidien de leur future entreprise,
  - Développer les compétences de gestion du futur chef d'entreprise afin de créer des entreprises compétitives et surtout pérennes
  - Permettre aux futurs dirigeants des TPE d'allier savoir-faire technique et savoir-faire managérial
- ⇒ Finalités : Définir les bases d'un projet d'entreprise viable afin de bien démarrer l'activité prévue

### Module 3

- Aider les porteurs de projet à comprendre son environnement socioprofessionnel ainsi que ses obligations.
- Aider le porteur de projet à mettre en place les outils nécessaires à l'organisation et à la gestion opérationnelle de son activité.

### Public visé

#### Module 1 et 2

- Demandeurs d'emploi souhaitant créer leur propre emploi à travers la création d'entreprise
- Les créateurs ou repreneurs d'activité de moins de 3 ans d'existence passant par la plateforme d'Initiative Saint-Martin

#### Module 3

- Porteurs de projets ayant obtenu un avis favorable du pré-comité ou du comité d'agrément pour leur projet de création/reprise d'entreprise.

### Actions de formation envisagées

- Module 1 : Formation sur le plan d'affaires « outil de la formulation de l'idée au projet »
- Module 2 : Formation de gestion « calculer la rentabilité et mesurer la performance économique »

- Module 3 : Formation sur le kit de démarrage de l'entrepreneur, fiches synthétiques présentant les bonnes pratiques de gestions d'entreprise ainsi que les outils et méthodes nécessaires à l'organisation documentaire.

### **Durée souhaitée pour les modules**

Module 1 : 1 jour (7 heures)

Module 2 : 1 jour (7 heures)

Module 3 : ½ jour (6 heures)

### **Groupe**

10 - 12 participants pour le module 1

6 - 8 participants pour le module 2

6-8 participants pour le module 3

Non homogène (âge et niveau scolaire)

### **Logistique**

Déjeuner entre 13h et 14h, pour les modules 1 et 2, non fourni

Cafetière mis à disposition

Salle Climatisée

### **Déploiement de la formation**

Les formations devront être déployées tous les mois.

Possibilité de programmer des sessions exceptionnelles.

### **DATE ET CONDITIONS DE REMISE**

*La date limite de remise des offres est fixée au 27 Janvier 2017.*

Il est possible de répondre à un seul ou plusieurs modules

Veillez adresser vos réponses à :

- M. Jeremy TONY : [jtony@initiative-saint-martin.fr](mailto:jtony@initiative-saint-martin.fr)

- M. Marc CHAKHTOURA : [mchakhtoura@initiative-saint-martin.fr](mailto:mchakhtoura@initiative-saint-martin.fr)

*Veillez détailler les coûts par module et la stratégie pédagogique préconisée mais également de joindre le CV des intervenants choisis.*

## Annexe

### 1- Formation sur le plan d'affaires « de l'idée au projet » (module 1)

Plan d'affaires = Outil de formulation du projet remis par Initiative (cf. annexe 1)

Le porteur de projet doit pouvoir :

- *Politique de Produit*
  - Définir ses produits et/ou services ainsi que son concept en adéquation avec la clientèle ciblée
  - Analyser les caractéristiques, les spécificités, les valeurs ajoutées, les atouts et les contraintes intrinsèques et légales de ses produits et/ou services
  - Fixer l'ensemble des variables caractérisant l'offre faite aux consommateurs
- *Politique de Prix*
  - Etablir et maîtriser son prix de vente en adéquation avec l'offre et la demande tout en tenant compte de la rentabilité de l'entreprise
  - Déterminer la structure et le niveau de la tarification
  - Choisir sa méthode de fixation de prix
- *Politique de Distribution*
  - Constituer un réseau de partenaires et de clients potentiels
  - Choisir ses canaux de distribution et matérialiser sa logistique
  - Définir ses moyens et méthodes de force de vente
  - Analyser les lieux d'implantation possibles et les zones de chalandise
- *Politique de Communication*
  - Connaitre les différents supports de communication
  - Définir une identité visuelle en rapport avec l'image de son entreprise
  - Prendre conscience rapidement de l'impact et des retombées économiques de sa propre communication
- *Politique concurrentielle*
  - Faire une analyse comparative de l'existant (direct et indirect)
  - Mettre en avant ses avantages concurrentiels
  - Comprendre et analyser l'environnement de son entreprise à travers l'étude de marché et les enquêtes

### 2- Formation « calcul de la rentabilité » (module 2)

Le chef d'entreprise doit pouvoir :

- *Budget Prévisionnel (cf. annexe 2)*
  - Construire ou modéliser son CA prévisionnel en définissant les variables
  - Calculer ses marges commerciales
  - Comprendre, analyser et optimiser ses charges prévisionnelles
  - Comprendre les notions : Bénéfices et Pertes

- *Plan de financement (cf. annexe 2)*
  - Estimer ses besoins en investissement à l'aide de devis et factures acquittées
  - Evaluer sa capacité d'autofinancement (Bénéfices + Amortissements)
  - Calculer son seuil de rentabilité

### **3- Formation sur le kit de démarrage « devenir chef d'entreprise c'est organiser » (module 3)**

Kit de démarrage = Outil d'appui à l'entrepreneur pour l'organisation de son entreprise. (cf.annexe 3)

A l'issu de la formation le porteur de projet doit pouvoir s'approprier les éléments relatifs à :

- *Son environnement commercial :*
  - Connaitre les points de vigilance à contrôler afin de bien choisir ses fournisseurs.
  - Réaliser un devis conforme à la réglementation comportant les mentions obligatoires
  - Réaliser une facture conforme à la réglementation comportant les mentions obligatoires
  - Elaborer un classeur afin de permettre l'ordonnancement de ces éléments.
- *Son environnement comptable :*
  - Comprendre le rôle de l'expert-comptable et l'appui qu'il peut apporter à l'entrepreneur.
  - Comprendre les méthodes de gestion de sa caisse et la tenue du cahier de contrôle de suivi de celle-ci.
  - Comprendre la gestion temporelle des obligations fiscales et sociales de son entreprise.
- *Son environnement financier*
  - Comprendre l'importance de la relation avec son banquier et le fonctionnement des différents outils bancaires à disposition de l'entreprise.
  - Elaborer un classeur afin de permettre l'ordonnancement des justificatifs bancaires.
- *Son environnement juridique :*
  - Comprendre les formalités d'immatriculation de l'entreprise ainsi que les obligations fiscales liées au choix du statut juridique.
  - Comprendre les obligations de l'entreprise relative à l'assurance, la conservation des documents justificatifs, les opérations commerciales réglementées.
  - Comprendre la nécessité de la formation du dirigeant, et les démarches de mise en place de celle-ci.