



SÉMINAIRE

Le conseil en création d'entreprise

Public visé

Étudiants en droit (à dominance droit des affaires, droit des sociétés, droit commercial, fiscalité), en gestion, en école de commerce, notamment ceux souhaitant évoluer sur :

- le métier de juriste au sein d'un cabinet d'expertise comptable, cabinet d'avocats
- le métier de conseiller en création d'entreprise auprès d'un organisme institutionnel
- leur propre projet entrepreneurial

Finalités

Découvrir les composantes du métier de conseiller en création d'entreprise et comprendre, en pratique, en quoi consiste le processus d'accompagnement d'un porteur de projet.

Approfondir ses connaissances en droit (droit des sociétés, droit commercial, droit de la protection sociale, fiscalité), en gestion, en étude de marché et marketing afin d'être en mesure de diriger un accompagnement global.

Contenu

Le séminaire est décomposé en 2 parties. 2 fois ½ journée.

PARTIE I : LA PHASE CONSEIL (1^{ère} demi-journée)

PARTIE II : LA CREATION DE L'ENTREPRISE - SES ASPECTS TECHNIQUES - JURIDIQUES ET FORMALITÉS (2^{ème} demi-journée)

Cf. pages 3 à 8.

Intervenant

Le séminaire est animé par **Alexis BAILLY**

- Titulaire d'une formation en droit des affaires (DESS Contrats de l'Industrie et des Affaires - Faculté de droit de BESANCON), en gestion (MASTER administration des entreprises option entrepreneuriat et innovation - IAE de BESANCON) ainsi que d'une formation de formateur
- Ancien conseiller juridique en chambres de commerce et cabinets d'expertise-comptable
- 9 années de pratique en conseil aux entreprises
- Dirigeant de la SARL ABC&D développant notamment une activité de consulting en création d'entreprise sur la région FRANCHE-COMTE
- Enseignant/Intervenant en Écoles de Commerce et Facultés de droit
- Auteur d'un guide pratique du dirigeant d'entreprise ainsi que d'articles juridiques (revue ASTUCES ET CONSEILS IMPOTS) publiés par la société d'édition SAS INDICATOR
- Président-cofondateur de l'association « les petites entreprises franc-comtoises »

Modalités d'intervention

Intervention possible sur la France entière.

TARIF 2010-2011 : 400 € HT pour la journée (soit 8 heures).

Possibilité de réaliser le séminaire sur 3 demi-journées (soit 12 heures) : 600 € HT.

Frais de déplacement : nous consulter.

20% réglé à la commande. Le solde réglé 30 jours après la tenue du séminaire.

Contact

Courriel : abc-d@orange.fr

Téléphone : 06-79-35-80-54

Visitez notre blog www.alexisbailly.net

PARTIE I : LA PHASE CONSEIL (1ère demi-journée)

* Situation de départ : un face à face entre un porteur de projet et un conseiller.



Cette première partie a pour objectif de faire comprendre aux participants en quoi consiste un entretien-conseil et de renforcer ou compléter certaines connaissances techniques.

SOUS-PARTIE 1 (1/2 HEURE)

COMMENT SE DÉROULE L'ENTRETIEN CONSEIL ?

- V L'importance de l'écoute
- V Le savoir-faire en matière de reformulation
- V Les techniques de conduite d'un entretien

SOUS-PARTIE 2 (2 HEURES ½)

APPROFONDISSEMENT DES CONNAISSANCES TECHNIQUES

(ILLUSTRATION PAR DES EXEMPLES CONCRETS ET DES CHIFFRAGES)

FISCALITÉ

- V La micro-entreprise
- V Le prélèvement libératoire forfaitaire
- V L'impôt sur le revenu
- V L'impôt sur les sociétés
- V Les distributions de dividendes

V Les mesures fiscales d'exonération entreprise nouvelle

JURIDIQUE

V Le choix de la forme juridique

V Les activités réglementées

V Le fonds de commerce

V Le bail commercial

V Le contrat de location-gérance

V La Société Civile Immobilière

PROTECTION SOCIALE

V Le régime Social des Indépendants (RSI). Notions de gérance majoritaire, égalitaire, minoritaire

V Le micro - social

V Les systèmes dérogatoires de type exonération pour le salarié créateur ou repreneur d'entreprise

V Le dispositif d'aide aux demandeurs d'emploi créant ou reprenant une entreprise (ACCRE)

V Les mesures sociales d'«exonération entreprise nouvelle»

ETUDE DE MARCHÉ, BUSINESS PLAN, MARKETING

**Cette partie, plus ou moins approfondie selon le cursus universitaire des participants, est traitée exclusivement sur la base d'exemples concrets.*

V La pertinence du projet

V L'étude de marché. SWOT, modèle de PORTER

V Le prévisionnel économique et le Business Plan : quelles utilités ? Quel contenu ?

V le Plan marketing

LES AIDES FINANCIÈRES

V Avance remboursable, dispositif d'Encouragement au Développement d'Entreprise Nouvelle (EDEN)

LE RÉSEAU D'INSTITUTIONS

V Le rôle des Chambres de Commerce et d'Industrie, Chambre des Métiers, Boutique de Gestion, ...

SOUS-PARTIE 3 (1 HEURE)

MAÎTRISE DES OUTILS DE RECHERCHE ET DES BASES DE DONNÉES

⇒ *Il s'agit de passer en revue les différents outils à utiliser dans le cadre de recherches d'informations d'ordre juridique, réglementaire, ...*

V Présentation des documentations et ouvrages spécialisés à utiliser

V Zoom sur certaines bases de données accessibles par Internet tels que les sites de l'APCE, INFOREG,... Comment effectuer une recherche efficace sur internet ?

V Comment s'assurer de la pertinence et fiabilité des informations trouvées ?

V Présentation d'un modèle de questionnaire professionnel (trame servant à collecter différentes informations en vue de monter un dossier de création de l'entreprise)

Cas pratique à résoudre à l'issue de la première demi-journée.

Simulation d'un entretien avec un porteur de projet. Objectif => une mise en situation : une demi-heure pour le conseiller.

Préparation préalable par écrit durant le temps qui sépare les 2 parties du séminaire. Travail par groupe de 2 ou 3 étudiants restitué lors de la deuxième partie du séminaire.

Différentes hypothèses de travail sont proposées.

Exemple 1: M. et Mme B. envisagent la reprise d'un fonds de commerce de restauration. Ils ne sont pas mariés. M. est ex cuisinier. Mme sera serveuse. (ex secrétaire).

Les murs sont à vendre. Des travaux sont à prévoir dans l'immeuble.

Les bilans font apparaître un résultat bénéficiaire moyen annuel de l'ordre de 45'000 €.

Le fonds était précédemment exploité en EI. L'effectif actuel du restaurant est de 3 personnes mais M. et Mme ne souhaitent pas poursuivre leurs contrats pour des considérations financières.

Le couple a 2 jeunes enfants.

Ils ont discuté avec les propriétaires actuels d'une location gérance.

M. est demandeur d'emploi depuis 3 mois.

Dans cet exemple, sur la base de la première partie du séminaire, de recherches personnelles et de réflexions, les étudiants doivent être en mesure de développer les points suivants :

- Choix entre une exploitation « en direct » ou en location-gérance
- EI ou société ?
- Intérêt du régime d'imposition IS étant donné les résultats dégagés par l'entreprise et la situation du couple /IRPP ?
- Adéquation homme – projet.
- Problème des salariés « en trop »
- Possibilité d'acquérir les murs. SCI ?
- ...

PARTIE II : LA CREATION DE L'ENTREPRISE - SES ASPECTS TECHNIQUES - JURIDIQUES ET FORMALITES (2ème demi-journée)

RESTITUTION DU CAS PRATIQUE (1 HEURE)

Simulation de l'entretien pour 2 groupes. Les autres travaux font l'objet d'une correction ultérieure.



La seconde partie a pour objectif de faire découvrir aux participants le déroulement sur le plan technique d'une création d'entreprise.

**Situation de départ : dans le cadre du démarrage de l'entreprise, le conseiller a préconisé la constitution d'une Société A Responsabilité Limitée de famille.*

SOUS-PARTIE 1 (2 HEURES)

CONSTITUTION DE L'ENTREPRISE. RÉDACTION DES STATUTS

V La méthodologie

V Les outils à utiliser. Exemple : POLYACTE

V Les clauses importantes

V Les actes, documents et attestations complémentaires aux statuts

SOUS-PARTIE 2 (1 HEURE)

FORMALITÉS

**Situation de départ : les statuts sont finalisés. Les pièces et documents nécessaires à l'immatriculation de l'entreprise au Registre du Commerce et des Sociétés doivent être préparés.*

V La détermination du Centre de Formalités des Entreprises (CFE) compétent

V Les liasses et autres documents administratifs

V La formalisation du dossier destiné au CFE

Contactez-nous pour tout renseignement complémentaire.

Courriel : abc-d@orange.fr

Téléphone : 06-79-35-80-54

Visitez notre blog www.alexisbailly.net