

METHODOLOGIE

INTRODUCTION

CAHIER N°1 / SUIS-JE FAIT POUR ENTREPRENDRE ?

1. Comment mieux me connaître ?
 - *Le test CIFCEA*
 - *Les autres tests*
2. Comment mieux me faire connaître ?
 - *Le CV d'un chef d'entreprises et les 6 principes*
 - *Un modèle de CV*

CAHIER N°2 / QUEL ENVIRONNEMENT ECONOMIQUE

Réalité n°1 : quelle est ma part du « gâteau » ?

Réalité n°2 : l'univers des balances fausses...

Réalité n°3 : la réalité géopolitique

- *Les pays économiquement et politiquement stables*
- *Les pays émergents*
- *Les pays pauvres et/ou en guerre*
- *Les cas particuliers*

CAHIER N°3 / LES 7 CLES DE MA REUSSITE

Clé n°1 : mes relations familiales

Clé n°2 : mes relations amicales et voisines

Clé n°3 : mes relations professionnelles

Clé n°4 : mes finances

Clé n°5 : ma santé

Clé n°6 : mon expérience et ma compétence

Clé n°7 : ma vision – mon projet

CAHIER N°4 / LES DIFFERENTES FORMES DE PROJETS –LES DIFFERENTS INTERLOCUTEURS

1. Les faux indépendants
2. Les différentes formes de projets
 - *La dimension de votre projet*
 - *Les différents profils de chefs d'entreprises*
3. Les différents interlocuteurs
 - *Les « interlocuteurs d'enregistrement »*
 - *Les « interlocuteurs encaisseurs »*
 - *Les « interlocuteurs conseils »*
 - *Les « interlocuteurs financiers »*

CAHIER N°5 / L'ETUDE DE MARCHE

- 1 A quoi ça sert ?

- 2 Quelle est ma zone de chalandise ?
- 3 Quels sont mes concurrents ?
 - *Voici comment repérer la concurrence*
 - *Voici ce que vous allez devoir analyser chez vos concurrents*
- 4 Quels sont mes fournisseurs ?
 - *Les différents types de fournisseurs*
 - *Comment contacter mes fournisseurs ?*
- 5 Comment cibler mes clients ?
 - *Comment atteindre mes clients ?*
 - *Qui sont mes clients concrètement ?*
 - *Quels sont les principaux paramètres d'influence d'une « cible client » ?*
 - *Comment les contacter ?*
- 6 Quelle part de marché ?
 - *Comment évaluer mes clients potentiels et réels ?*
 - *Quelle part de marché ?*

CAHIER N°6 / L'ETUDE DE FAISABILITE

1. Le critère financier
2. Le critère technique
3. Le critère juridique
4. Le critère écologique

CAHIER N°7 / LA REDACTION DE MES DOCUMENTS FINANCIERS

1. La relation entre votre projet et son financement
 - *Mon programme d'investissement*
 - *Mes sources de financement*
 - *Mon tableau d'amortissement*
2. La relation entre votre projet et son fonctionnement
 - *Mon besoin en fond de roulement – BFR*
 - *Qu'est-ce que le BFR ?*
 - *Comment réduire votre B.F.R. ?*
 - *Comment calculer votre B.F.R. ?*
 - *Mon compte de résultat prévisionnel*
 - *Les dépenses ou charges*
 - *Les recettes*
 - *Le résultat*
 - *Quelques remarques*
3. Mon plan de financement
4. Le budget de trésorerie
5. Quelques informations supplémentaires

CAHIER N°8 / BUSINESS PLAN ET DOSSIER BANCAIRE

1. Votre dossier bancaire
 - *Contenu détaillé*
2. Votre business plan
 - *Les 14 clés d'un bon business plan (contenu détaillé)*

CAHIER N°9 / MES SUPPORTS COMMERCIAUX

1. Les documents de base

- Vos cartes de visites
 - Vos lettres à en-tête
 - Devis/ Bon de commande/ facture
 - Les conditions générales de vente
 - Le tampon
2. Les supports commerciaux
 - Le press-book
 - Dépliants et catalogues
 3. Le rendez-vous client et la démonstration de vente
 - Les points clés d'une prise de rendez-vous
 - Les points clés d'une « démo »

CAHIER N°10 / LA PUBLICITE

1. Dix sept supports publicitaires
2. Les principaux cas de figure et les techniques les mieux adaptées
 - Vous créez une entreprise artisanale
 - Vous créez une entreprise industrielle
 - Vous ouvrez un magasin
 - Vous exercez une activité ambulante y compris les marchés et foires
 - Vous créez une société d'import-export
 - Vous démarrez une entreprise de transport

CAHIER N°11 / L'IMPLANTATION

1. Les critères financiers et humains
2. Les critères techniques et géographiques
3. Location ou achat
4. L'agencement
5. Les différents systèmes d'implantation
 - L'installation au domicile personnel
 - La domiciliation en centres d'affaires
 - Les pépinières d'entreprises
 - La location de bureau, de local commercial ou local industriel, d'entrepôt
 - L'installation dans les locaux d'une entreprise en activité
 - L'achat de bureaux, de locaux commerciaux ou industriels, d'entrepôts
 - La construction de bureaux, locaux d'entreprises

CAHIER N°12 / LA FORME JURIDIQUE DE MON ENTREPRISE

1. Eléments à prendre en compte
 - Votre activité proprement dite
 - Votre lieu de résidence
 - La dimension de votre activité
 - L'importance des investissements
 - La situation personnelle du dirigeant
 - L'image recherchée pour votre entreprise
2. Les formes universelles
 - L'entreprise individuelle
 - La société à responsabilité limitée – S.A.R.L.
 - La société anonyme – S.A.
3. Les formes spéciales

- *La société en nom collectif – SNC*
 - *L'association type 1901*
 - *La société civile professionnelle – SCP*
 - *La société d'exercice libéral – SEL*
 - *La société en commandite simple – SCS*
 - *Société commerciale – SCOP*
4. Les formes utilitaires
- *La société civile de moyen*
 - *Le groupement d'intérêt économique - GIE*
 - *La société civile immobilière – SCI et les sociétés foncières*
5. L'approche internationale
- *La fondation*
 - *La société holding*
 - *La société européenne*
 - *La société off-shore*

CAHIER N°13 / LA GESTION DE VOTRE PATRIMOINE

1. Le principe de la séparation
2. Le principe de la motivation
3. Le principe des « éléments de train de vie »
4. Le principe de la répartition
5. Le principe de la durée
6. Le principe de la composition
7. Le principe de la gestion internationale
8. Qui sont les prestataires ?

CAHIER N°14 / FISCALITE ET CHARGES SOCIALES INTERNATIONALES

1. Charges sociales et fiscales simplifiées pour 11 pays
 - *Tunisie*
 - *Suisse*
 - *Sénégal*
 - *Royaume-Uni*
 - *Roumanie*
 - *Maroc*
 - *Luxembourg*
 - *France*
 - *Canada*
 - *Belgique*
 - *Algérie*
2. L'environnement global
 - *Les autres frais de constitution de société*
 - *Les autres aspects fiscaux*
 - *La situation sociale des entreprises*
 - *L'environnement administratif*
 - *Votre lieu de résidence*
 - *La facilité d'installation dans un pays*
 - *La famille*
 - *La qualité de vie du pays*

CAHIER N° 15 / UNE METHODE D'ORGANISATION ADMINISTRATIVE

1. Pourquoi ?

2. Comment ?

- *Les éléments dont vous disposez*
- *Comment organiser votre bureau ?*
- *Comment organiser vos dossiers ?*
 - *Pourquoi la « méthode parallèle » est-elle unique ?*
 - *Sur quel principe fonctionne la « méthode parallèle » ?*
 - *Liste des dossiers et sous-dossiers informatiques en ordre alphabétique*
- *Et le reste*

CAHIER N°16 / UNE JOURNEE EN ENTREPRISE

Activité n°1 : le restaurateur

Activité n°2 : le transporteur

Activité n°3 : le directeur d'une TPE (très petite entreprise)

Activité n°4 : le charpentier

CAHIER N°17 / FIDELISER ET DEVELOPPER MA CLIENTELE

1. Les douze pistes de fidélisations

2. Deux pistes de développement

CAHIER N°18 / GERER L'IMPREVISIBLE

1. Les pertes

2. Les vols

3. Les catastrophes naturelles

4. Les pannes

5. Le décès d'un employé ou d'un associé

6. Détériorations, incendies, intempéries

7. L'incompatibilité d'un matériel

8. Les mouvements sociaux

9. Impossibilité de trouver du personnel

10. Quelques imprévus qui fâchent... et leurs remèdes

CAHIER N°19 / LA GESTION DU TEMPS

1. Combien de temps ? Combien d'argent ?

- *Les bases de calcul*

- *La méthode de calcul*

2. Le temps des choses...

- *Le temps des imprévus*

- *La préparation de votre projet*

- *Le temps des pauses*

- *Le temps de travail*

- *Le temps du trajet*

- *Le temps des appels téléphoniques*

- *Le temps...de mes prévisions*

- *Le temps de chaque tâche propre à mon métier*
3. Dix sept astuces pour gagner du temps

CAHIER N°20 / COMMENT DURER PLUS DE 5 ANS

1. Les méthodes commerciales
 - *La diversification des produits*
 - *La diversification par le réseau*
 - *Les différents réseaux*
Eléments constitutifs d'un package distributeur
 - *Les principaux atouts d'un réseau*
 - *Les incidences des actions commerciales sur le chiffre d'affaires*
2. Les méthodes administratives
 - *Clôturer... et redémarrer*
 - *Vendre... et redémarrer*
 - *Qu'est-ce que vous allez vendre ?*
 - *Combien allez-vous vendre votre affaire ?*
 - *La période de mise en vente*
3. Les méthodes financières
 - *Le partenariat financier*
 - *Les précautions à prendre*
 - *Les incidences*
 - *L'emprunt bancaire*
 - *L'introduction en bourses*
 - *Etape préalable*
 - *Le profil*
 - *Les avantages*
 - *Les incidences*

CONCLUSION



00041787