



START BATIMENT : Aide à la création d'entreprise

Nature de la formation : action de formation / Validation : attestation de formation à l'issue du stage

PROCHAINES SESSIONS : nous consulter
PRIX : 365 € NT/stagiaire

ENJEUX

24 heures pour valider son projet de création et bétonner sa réussite.

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- ✓ Comparer et faire les bons choix en matière juridique, fiscale et sociale ;
- ✓ Identifier les interlocuteurs et partenaires de l'entreprise du bâtiment ;
- ✓ Connaître ses droits et obligations de chef d'entreprise ;
- ✓ Utiliser les règles de présentation des devis, factures, PC de réception ;
- ✓ Maîtriser les éléments clés d'un prévisionnel (CA, résultat, trésorerie) ;
- ✓ Comprendre le calcul du coût de revient horaire et les facteurs de rentabilité ;
- ✓ Mesurer l'importance d'une bonne gestion de trésorerie.

PUBLIC

Créateur ou repreneur d'une entreprise artisanale du bâtiment, futur artisan, futur gérant, demandeur d'emploi, personne en reconversion professionnelle.

PRE-REQUIS

- Parler, lire et écrire le français ;
- Maîtriser les calculs mathématiques de base (addition, soustraction, multiplication, division) ;
- Avoir élaboré son projet de création d'entreprise artisanale du bâtiment (avec ou sans accompagnement préalable - type ICRE - ou l'aide d'un cabinet comptable).

METHODES

- Formation présentielle alternant apports théoriques, échanges d'expériences, travail sur PC et travaux pratiques à partir du projet du créateur ;
- Autoévaluation des acquis et de la qualité de la formation renseignée par le stagiaire à l'issue de l'action.

ANIMATION

Formateurs et intervenants experts dans les domaines du juridique, du commercial et de la gestion sélectionnés par l'ARFAB pour leurs compétences techniques et pédagogiques

PROGRAMME : 3,5 jour (7 heures)

JOUR 1 - Mon statut juridique, mon régime fiscal et social (7h)

- Les formes juridiques dans le bâtiment (SARL, EURL, EI, SAS, MicroEn...) et les formalités d'immatriculation (CFE, RM)
- Les limites et possibilités d'évolution de la micro-entreprise
- Le statut social du chef d'entreprise et de son conjoint (régime matrimonial, régimes sociaux)
- Le régime fiscal d'imposition (IR et IS), les aides à la création
- Les spécificités de la TVA bâtiment (attestation, déclaration de TVA)
- La réglementation commerciale : devis, conditions générales de vente, bons de commande

JOUR 2 - Ma gestion d'entreprise (7h)

- Le prévisionnel (C.A., charges dont la rémunération du dirigeant)
- La rentabilité de son entreprise et des chantiers :
 - Appréhender le calcul d'un coût de revient à partir du coût matières, des heures productives et des frais généraux
 - Estimer un prix de vente et une marge
 - Utiliser une matrice automatique de calcul de coût de revient
 - Prévenir les coûts cachés : notions de lean management
- L'importance de la trésorerie :
 - Les prévisions de trésorerie
 - La gestion au quotidien des comptes bancaires
 - Aide à la construction d'un plan de financement prévisionnel
- Le financement, les aides à la création (prêt d'honneur, ACRE...)
- Production d'un prévisionnel / taux horaire / plan de financement

JOUR 3 - Mon secteur d'activité (3h en visioconférence)

- Identifier les risques professionnels, les assurances obligatoires (responsabilité civile, décennale et générale, biennale) et facultatives
- Se repérer parmi les partenaires spécifiques au bâtiment :
 - Instances de l'artisanat : CAPEB, Chambre de Métiers, PROBT
 - Acteurs de la construction : maîtrise d'ouvrage, maîtrise d'œuvre, bureaux d'études, architectes
 - Prévention et sécurité : OPPBTP, CARSAT, INRS, IRIS-ST
 - Financeurs de la formation : FAFCEA, Constructyct et autres
 - Plateforme type 360° Travaux
- Utiliser le "jargon" des documents normatifs : PC, DT, DICT, DTU, PV
- Se repérer parmi les qualifications métiers et RGE

JOUR 4 - Mon démarrage, ma stratégie commerciale (7h)

- Définir le positionnement de son entreprise sur son marché (neuf, rénovation, collectivités) à partir d'un diagnostic SWOT
- Réaliser une étude de marché pour développer son potentiel
- Réussir le ciblage clients et mener un plan d'actions commerciales
- Planifier ses chantiers, gérer son temps et ses priorités
- Connaître les leviers de la performance commerciale
- Travailler ses outils de communication et son relationnel client

SUIVI

Déclaration individuelle d'assiduité signée par le stagiaire et attestation de formation.

Fiche d'évaluation de la formation renseignée par chaque stagiaire.

Un support stagiaire sera remis aux stagiaires à l'issue de la formation contenant le diaporama présenté, les points essentiels.