



Le cours **devenir indépendant** représente une étape importante de formation pour toute personne bénéficiant des prestations de l'assurance-chômage, répondant aux conditions préalables pour l'obtention d'indemnités de soutien à l'activité indépendante et qui souhaite créer sa propre entreprise.

Ce cours est également ouvert aux personnes "privées" qui doivent s'adresser directement à l'Office de logistique des mesures du marché du travail (LMMT) du Service de l'emploi pour s'inscrire à cette formation.



COACHING Prestation à l'issue du cours

Accompagnement individuel du créateur assuré pendant 9 mois, à compter de la date de fin du cours **devenir indépendant**. L'octroi de cette prestation est toutefois soumis à l'approbation de l'Office de logistique des mesures du marché du travail (LMMT) du Service de l'emploi.

INFORMATIONS

Aspects pratiques

12 participants maximum par groupe. Le cours se déroule sur 15 jours ouvrables de 8h00 à 12h00 et de 13h00 à 16h00.

La planification des journées de cours est remise à chaque participant lors de la première journée de formation.

Lieu

M.E.S Gestion Sàrl - Rue Louis Favre 34 à Neuchâtel (5 mn. à pied de la gare de Neuchâtel).

T +41 32 729 35 00
contact@mesgestion.ch
www.mesgestion.ch

INSCRIPTION

Responsable des inscriptions et décideur quant à l'octroi du cours pour les personnes bénéficiant des mesures de l'assurance-chômage :

Office de logistique des mesures du marché du travail (LMMT) du Service de l'emploi
Rue du Parc 119 - 2300 La Chaux-de-Fonds
T +41 32 889 68 16 - lmmt@ne.ch - www.ne.ch/lmmt

contact@mesgestion.ch • www.mesgestion.ch



développer son projet

créer son entreprise

inventer son futur

www.devenir-independant.ch



M.E.S Gestion Sàrl • Rue Louis Favre 34 • 2002 Neuchâtel • T +41 32 729 35 00 • F +41 32 729 35 01

PROGRAMME DE COURS sur 3 semaines

<p>Introduction 1/2 jour</p> <p>Faire connaissance avec le groupe et connaître les objectifs, le programme, les matières traitées, les obligations vis-à-vis de l'ORP et les règles de fonctionnement.</p> <p>Disposer de check-list permettant à la récolte d'informations pour l'élaboration du projet.</p>	<p>Gestion d'un projet de création • 1/2 jour</p> <p>Dessiner le contour de votre projet et le modèle économique de votre entreprise.</p> <p>Prendre conscience des ressources matérielles et personnelles qui contribueront à la création puis au succès de votre entreprise.</p> <p>Connaître les principales sources potentielles de financement.</p>	<p>Droit 1 jour</p> <p>Découvrir les principaux types de sociétés (sociétés de personne, sociétés de capitaux, raison individuelle, SNC, SA, Sàrl et société simple) et les démarches liées à la création de celles-ci.</p> <p>Connaître les implications de la forme juridique, le lien entre la forme et la loi sur l'AVS, le calcul des assurances sociales (base) et les exigences fiscales.</p>	<p>Assurances 1/2 jour</p> <p>Disposer de conseils pratiques au sujet des assurances de patrimoine, des assurances choses et des assurances de personnes.</p> <p>Comprendre les assurances qui sont liées au commerce et au statut d'indépendant.</p>	<p>TVA 1/2 jour</p> <p>Connaître la définition de la valeur ajoutée, de la taxe sur celle-ci et les principaux termes.</p> <p>Savoir quand et comment s'assujettir, remplir le formulaire d'inscription, les décomptes et effectuer la comptabilisation selon les contre-prestations convenues/reçues et le taux simplifié.</p>	<p>Finance 2 jours</p> <p>Appliquer les notions de base de la comptabilité (quatre familles de comptes, bilan, compte d'exploitation, technique de journalisation, classement des documents comptables, collaboration avec une fiduciaire et types de services).</p> <p>Comprendre le fonctionnement des calculs de prix de revient, de la marge, du seuil de rentabilité, de la lecture active du compte de résultat, du bilan, du montage budgétaire ainsi que de la gestion de la trésorerie.</p>
<p>Marketing 2 jours</p> <p>Découvrir les bases du marketing, son historique ainsi que les outils de segmentation de la clientèle, d'analyse de la concurrence, d'évaluation du potentiel du marché, de positionnement de l'entreprise et ses produits, du marketing-mix et de la politique de communication.</p> <p>Mettre en place une démarche commerciale dans l'organisation d'une entreprise (planifier, organiser, mettre en œuvre et suivre une ou plusieurs actions, pour optimiser ses résultats de vente et de prospection).</p>	<p>Mise en situation - Cas pratique • 3 jours</p> <p>Passer en revue les différentes étapes de la création d'entreprise depuis l'idée (Business plan) jusqu'à la gestion administrative effective.</p> <p>Ce cas pratique a pour objectif d'être confronté à la réalité de l'entrepreneur au travers de tâches comme la réalisation d'un Business plan, les principales démarches administratives (inscriptions à l'AVS, à la TVA, au Registre du Commerce, contrats d'assurances, contact avec les impôts) et des missions de gestion comme l'élaboration d'un budget, la tenue d'un mois de comptabilité, le contrôle budgétaire ou encore la préparation d'un décompte TVA.</p>	<p>Projet 2 heures</p> <p>Entretien individuel de 2 heures avec un coach pour élaborer son micro Business plan.</p> <p>Réaliser le plan financier de votre projet à l'aide d'une application développée par M.E.S Gestion.</p> <p>Rédiger sa motivation entrepreneuriale, sa présentation personnelle, son plan marketing, ses points forts, ses améliorations et sa conclusion.</p>	<p>Mindmapping 1/2 jour</p> <p>Découvrir une technique de prise de notes et de planification qui peut s'utiliser en version traditionnelle ou à l'aide d'un logiciel.</p> <p>Réaliser une carte liée à la liste des tâches à entreprendre pour le lancement de son entreprise.</p>	<p>Prospection 1 jour</p> <p>Appliquer des techniques d'acquisition et de fidélisation de la clientèle en comprenant les motivations d'achat, l'écoute des besoins, la reformulation, les objectifs, l'argumentation et l'assertivité.</p>	<p>Communication 1 jour</p> <p>Pouvoir communiquer précisément sur son projet à l'aide de plusieurs vecteurs tels que l'"elevator pitch", les réseaux sociaux, le "storytelling".</p> <p>Renforcer votre présence et augmenter votre force de persuasion à l'aide d'outils concrets de communication orale.</p>
<p>Management 1/2 jour</p> <p>Connaître les principaux outils et méthodes pour manager une entreprise et savoir différencier les principaux styles de management.</p> <p>Être à l'aise dans la gestion de son temps et de ses priorités.</p>	<p>Showroom 1/2 jour</p> <p>Organisation d'un salon commercial dans la salle de cours.</p> <p>Présenter au groupe ses produits / prestations durant 5 à 7 minutes.</p> <p>Bénéficier d'un feedback constructif pour améliorer sa démarche.</p>	<p>Entretien individuel avec le Service de l'emploi (30 minutes)</p> <p>Présenter le contenu de son dossier de création d'entreprise, élaboré dans le cadre du cours, à un représentant du Service de l'emploi afin de planifier les démarches administratives pour la suite de son projet.</p>	<p>Clôture 1/2 jour</p> <p>Comprendre l'ensemble des fonctionnalités de l'application servant à créer/modifier son micro Business plan en fonction des évolutions éventuelles du projet.</p> <p>Remplir les documents d'évaluation et clôturer la formation.</p>	<p>OBJECTIFS DU COURS</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Sensibiliser les participants aux différents aspects de la gestion d'entreprise, en termes de savoir-faire, savoir-être et faire-savoir. 2. Transmettre aux participants les informations clés liées aux démarches à entreprendre lors de la création de son entreprise. 3. Fournir aux participants des outils de gestion simples et pragmatiques. 4. Confronter chaque participant aux réalités qui l'attendent dans sa future activité indépendante et lui permettre de statuer sur la faisabilité économique de son projet. 5. Accompagner chaque participant dans la construction d'un micro Business plan (finalisé dans le cadre du cours). 6. Soutenir le participant, prenant la décision de poursuivre sa démarche de création à la fin du cours, par le biais de prestations de coaching. 7. Susciter l'envie du participant quant à la poursuite de sa formation dans le domaine de la gestion. 	