



Chambre  
de **Métiers**  
et de l'**Artisanat**  
PROVENCE-ALPES-CÔTE D'AZUR



Cette action est  
cofinancée par le  
Fonds social européen dans  
le cadre du programme  
opérationnel national « Emploi  
et Inclusion » 2014-2020



## Se former à distance à la CMAR PACA Entreprendre dans l'artisanat

### PACK PREMIUM 17 heures

#### Objectifs

---

Choisir le bon statut, apprendre à maîtriser la gestion financière de son entreprise au quotidien, trouver des clients et mettre en place un plan d'actions commerciales efficace pour booster ses ventes !

#### Public

Créateurs / repreneurs d'entreprise artisanale, salariés en reconversion

#### Pré-requis

Savoir utiliser l'informatique et Internet

#### Modalités d'intervention

---

Formation sur une plateforme e-learning dédiée, en mode responsive : [www.e-formation.artisanat.fr](http://www.e-formation.artisanat.fr)

Entrée en formation après réalisation et examen des résultats d'un test d'auto-positionnement.

Suivi de la formation « à la carte » sur une période de **30j maximum**

Ingénierie pédagogique avec phases d'apprentissage séquencées (exercices, motion design, vidéo, quizz...). Evaluations des compétences à chaque module.

Traçabilité de la progression pédagogique : relevés de connexion, relevé des temps d'apprentissage, de la progression pédagogique et résultats des évaluations.

#### Contenu

---

##### □ Comment financer mon entreprise et trouver des aides ?

- Les besoins à financer de l'entreprise : Définir son niveau de besoin, Identifier les différents besoins, Chiffrer l'ensemble des besoins, Suivre sa trésorerie, Calculer le BFR – le FR
- Les ressources financières pour l'entreprise : Trouver l'équilibre financier, Connaître les différents types de ressources, Réussir à obtenir un financement à l'aide d'un argumentaire maîtrisé
- Les aides aux financements à la création d'entreprise : Les exonérations, Les prêts à taux zéro, Les garanties...

##### □ Comment calculer ce que je vais gagner ?

- La faisabilité du projet de création / reprise : Rappel des points de validation commerciale, opérationnelle et financière
- Le business plan ou plan d'affaires : mise à plat du potentiel de l'entreprise : Les différentes composantes d'un business plan et son utilité
- Focus sur la viabilité financière et économique du projet de création reprise : Présentation et définition des tableaux constituant l'étude prévisionnelle : Le compte de résultat prévisionnel. Le tableau de trésorerie. Le plan de financement
- Le chiffre d'affaires prévisionnel : Les méthodes pour calculer le chiffre d'affaires. Le recueil de données chiffrées. La mise en adéquation du CA avec les capacités de production et l'analyse du marché
- La rentabilité prévisionnelle : S'approprier les définitions et le vocabulaire : Résultat, Charges fixes/variables, Revenu du dirigeant. Assimiler les méthodes de calculs. Mettre en adéquation le résultat avec le niveau de rentabilité et de revenu attendu et nécessaire

#### Contenu (suite)

---

##### □ Comment organiser et gérer mon entreprise au quotidien ?

- Les mécanismes financiers de base : Les documents de synthèse comptable. La trésorerie et le fonds de roulement, Les obligations d'établissement des documents et de la publication
- Les tableaux de bord : La sélection des indicateurs pertinents. Les objectifs financiers et commerciaux. La construction du tableau de bord. L'identification des seuils d'alerte et actions à mettre en œuvre.
- L'organisation administrative et comptable : La liste des tâches comptables et administratives. Le suivi de la trésorerie, des paiements et des encaissements, Le rôle de l'expert-comptable
- Les obligations déclaratives fiscales et sociales : Les déclarations de résultat, de TVA, sociales du dirigeant
- Les logiciels de gestion (et autres outils numériques) : Les logiciels : de comptabilité et de gestion, de paie, de devis/facture...
- Le pilotage financier de son entreprise dans sa stratégie commerciale : L'approche de la stratégie commerciale et du plan marketing, Le suivi de ses coûts et sa politique de prix

## □ Comprendre les différences entre les statuts, leurs limites et les différents paramètres (privés et professionnels) à prendre compte pour une décision éclairée

- Définition, comparatif et critères de choix
- Le niveau d'activité
- Le souhait de s'associer
- La protection du patrimoine
- Le statut social : TNS/assimilé salarié (prestation et cotisations)
- Le régime fiscal
- Les obligations administratives et comptables (constitution/radiation, fonctionnement)
- Les autres critères : l'image de l'entreprise, le besoin de financement, les coûts...
- La présentation des formes juridiques, des régimes fiscaux, des régimes sociaux

## □ Comment trouver mes premiers clients ?

- Analyser son marché ou les systèmes à explorer
- Mener une étude de la concurrence, Procéder à une segmentation des clients
- Trouver les informations et les statistiques pertinentes pour l'élaboration d'une étude de marché
- Identifier sa propre clientèle sur les bases de son étude de marché
- Identifier ses points forts, ses atouts, ses axes d'amélioration
- Clarifier et sécuriser son projet commercial : Etablir un plan marketing, Définir ou redéfinir sa zone de chalandise, Confirmer sa cible et les plans d'action à mettre en œuvre
- Prospector et valoriser son offre : Elaborer sa prospection, Utiliser les différentes techniques d'approche directe, Préparer l'approche grâce à des conseils et astuces, Mettre en place des outils de suivi

## □ Comment vendre mes produits ou mes services ?

- Créer ses outils de communication et valoriser son identité dans sa stratégie commerciale
- Le budget à consacrer à son plan de communication
- La mise en œuvre de sa stratégie commerciale : Prix / Produit / Place / Promotion
- Le calcul de ses coûts
- La politique tarifaire (prix de vente optimal, seuil de rentabilité, benchmarking...)
- Le choix des modalités de distribution de son produit et/ou service
- Les actions commerciales les plus adaptées à ses clients
- Savoir comment personnaliser ses actions en fonction de sa cible client
- Les bonnes pratiques de vente, les techniques d'argumentation et de questionnement

## □ Comment booster mon entreprise avec le Web ?

- Les différentes possibilités pour être présent sur le net et définir son plan d'actions
- Le panorama des outils numériques : Site vitrine, boutique en ligne, réseaux sociaux...

## Pour plus d'informations

---

Les demandes d'information ou d'inscription peuvent être adressées directement auprès des équipes formation par mail : [parcourscreateur@cmar-paca.fr](mailto:parcourscreateur@cmar-paca.fr)

### Service Formation Continue - Par territoire :

04 : [formationcontinue04@cmar-paca.fr](mailto:formationcontinue04@cmar-paca.fr)  
04 92 30 90 97 - 06 70 27 71 76

13 : [formationcontinue13@cmar-paca.fr](mailto:formationcontinue13@cmar-paca.fr)  
04 91 32 24 70

05 : [formationcontinue05@cmar-paca.fr](mailto:formationcontinue05@cmar-paca.fr)  
04 92 52 80 15

83 : [formationcontinue83@cmar-paca.fr](mailto:formationcontinue83@cmar-paca.fr)  
04 94 61 99 65

06 : [formationcontinue06@cmar-paca.fr](mailto:formationcontinue06@cmar-paca.fr)  
04 92 12 53 45

84 : [formationcontinue84@cmar-paca.fr](mailto:formationcontinue84@cmar-paca.fr)  
04 90 89 20 40

<https://www.cmar-paca.fr/catalogues-des-formations>