

Fiche pédagogique

Module 17 : Evaluer et faire évoluer son autoentreprise

Objectifs de la formation

A l'issue de la formation, le stagiaire est en mesure de :

- Diagnostiquer la situation de son autoentreprise
- Poser les axes de développement de son activité
- Comprendre pourquoi et comment anticiper la sortie du régime autoentreprise

Public visé

Créateurs d'une autoentreprise

Prérequis indispensables

Pas de prérequis

Méthodes pédagogiques et modalités de personnalisation mises en œuvre

- Méthode expositive : permet de fixer le cadre et de transmettre les savoirs indispensables pour répondre aux objectifs de la formation.
- Méthode interrogative (exposé via powerpoint simplifié et interactif) : le stagiaire participe à la démonstration du savoir-faire à acquérir en s'appuyant sur son expérience. Il est incité à formuler ce qu'il sait, ce qu'il pense, ce qu'il se représente. Le formateur écoute, questionne, puis reformule.
- Méthode démonstrative : via des études de cas, le stagiaire reproduit le savoir-faire par simple imitation ; il s'entraîne.
- Méthode expérientielle : Le stagiaire se munit de ses chiffres réels, formalise sa propre situation et élabore son propre outil opérationnel.

La personnalisation intervient à trois niveaux :

-Avant la formation : lors de la phase d'audit, en fonction de la situation de l'autoentreprise et du stagiaire, le module sera personnalisé, par exemple en axant sur sa branche (les indicateurs spécifiques aux métiers de bouche par exemple, les points de vigilance spécifiques...).

Par ailleurs, les acquis du stagiaire, sa formation initiale orientent la formation.

-Au début de la formation : un état des lieux de l'entreprise est fait et permet de révéler les points à approfondir, certaines notions importantes à acquérir.

-Tout au long de la formation : les outils utilisés ou conçus par le stagiaire seront entièrement personnalisés et opérationnels pour l'aide à la décision.

Modalités d'évaluation des acquis

L'évaluation des acquis se fait tout au long de la formation : à chaque partie, le stagiaire doit concevoir, adapter des calculs et simulés à son entreprise. Le stagiaire expérimente et reformule les savoirs faire : il se les approprie.

A l'issue de la formation, les deux derniers exercices permettent au stagiaire de se positionner vis-à-vis de son projet. La restitution de ce travail et son argumentation face au groupe sert d'évaluation finale.

Moyens pédagogiques

- Fiche PAF (personnalisation de l'action de formation) complétée par les stagiaires et remise au formateur avant le démarrage de la formation
- Support pédagogique papier remis aux stagiaires le premier jour de formation afin de permettre aux participants de le personnaliser et de le prendre en main
- Déroulé de la formation présentée sur vidéoprojecteur
- Fiche d'évaluation des acquis, complétée tout au long de la formation par le formateur

Moyens techniques

- Ordinateur formateur
- Vidéoprojecteur (ou écran de télévision)
- Mur blanc pour permettre la projection
- Connexion Internet
- Bloc-notes et stylo remis à chaque participant
- Paperboard
- Clé USB remise à chaque participant pour la sauvegarde des différents travaux réalisés
- 1 ordinateur par participant

Moyens d'encadrement

La formation est dispensée par Sofia FEZZANI, formatrice pour Les Clés de la Gestion depuis 2016.

Diplômée d'H.E.C. Carthage en 1999.

Son expertise :

- Formatrice expérimentée (10 ans d'ancienneté), en pilotage d'entreprise, gestion de la trésorerie, stratégie de développement, droit social, management et technique d'organisation.
- Expérience en cabinet d'expertise comptable
- Expérience en gestion d'équipe projet
- Expérience dans la conception et la mise en œuvre d'outils de contrôle de gestion dans le secteur de l'hôtellerie d'une part, et des postes et télécommunications d'autre part.
- Expérience dans l'accompagnement à la création d'entreprise
- Expérience dans l'accompagnement au développement

Durée et modalités d'organisation

- Organisation : en inter-entreprises pour un groupe de 8 participants maximum.
- Durée : 7 heures, sur une journée

Contenu détaillé de l'action de formation

Diagnostiquer la situation de l'autoentreprise et poser les axes de son développement

- Autodiagnostic de l'entreprise aujourd'hui : produits et clients, concurrence, fournisseurs, communication, financier, ...
- Analyse des leviers pour développer durablement le chiffre d'affaires
- Détermination des objectifs de développement
- Maîtrise des données clés de pilotage du développement (marge, prix de revient, seuil de rentabilité, trésorerie, ...)
- Identification des moyens pour augmenter l'efficacité commerciale et la communication de l'entreprise
- Analyse des raisons qui plaident pour un changement de régime
- Identification du changement de régime sur le plan personnel (organisation des temps de travail, nature des tâches, posture de l'entrepreneur, existence de nouveau partenaire, nouvelles responsabilités, ...)

Comprendre pourquoi et comment anticiper la sortie du régime autoentreprise

- Fonctionnement du réel, incidence d'un régime fiscal sur la croissance et l'évolution d'une entreprise
- Mesure des différences entre les régimes micro et réel en terme de calcul de résultat, de cotisations à la SSI, de protection sociale, de prises en compte des charges, des marges, ...
- Maîtrise des mécanismes de la TVA, des déclarations et de l'impact sur le prix et sur les marges
- - Mesure de l'implication du changement de régime sur le plan commercial
- Établissement et analyse d'un prévisionnel au régime du « réel »
- Evaluation de la faisabilité au réel avec un prévisionnel financier
- Calendrier du changement de régime : en cours d'année ou d'une année sur l'autre
- Organisation des démarches administratives : courriers aux impôts, à la SSI, formalités au CFE, recherche d'un comptable, ...