

START BATIMENT : 24 H pour valider son projet de création et "bétonner" sa réussite

Durée : 3 jours (24 heures)

Public concerné :

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

Effectif :

- 12 participants au maximum.

Prérequis :

- 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 BTP - ou l'aide d'un cabinet comptable).

Moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement :

- Formateurs et intervenants experts dans les domaines du juridique, du commercial et de la gestion sélectionnés par l'AFABAT pour leurs compétences techniques et pédagogiques
- Formation présentielle alternant apports théoriques, échanges d'expériences, démonstrations sur logiciel et travaux pratiques à partir du projet du créateur
- Salle de formation équipée (vidéo projecteur, paperboard)
- Lien de téléchargement du support de formation remis à chaque participant.

Moyens de suivi de l'exécution de l'action de formation et d'appréciation des résultats :

- Signature de feuilles d'émargement contresignées par le formateur
- Autoévaluation des acquis et de la qualité de la formation renseignée par le stagiaire à l'issue de l'action
- Formation sanctionnée par la remise d'une attestation de formation.

Les PLUS de la formation :

- **Toutes les clés pour bien démarrer son entreprise et la pérenniser**
- **Votre projet analysé et fiabilisé, votre crédibilité assurée auprès de vos futurs partenaires et clients**
- **Des outils exclusifs prêts à l'emploi**
- **La poursuite des échanges à travers la communauté de "starters".**

Objectifs :

- ✓ 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, PV de réception
- ✓ Identifier différents outils et techniques pour communiquer et se faire (re)connaître
- ✓ Maîtriser les éléments clés d'un prévisionnel (chiffre d'affaires, résultat, trésorerie)
- ✓ Comprendre le calcul du coût de revient horaire et les facteurs de rentabilité
- ✓ Mesurer l'importance d'une bonne gestion de trésorerie.

Programme :

■ 1^{er} JOUR : Mon statut juridique, mon régime fiscal et ma protection sociale

- Les formes juridiques dans le bâtiment (SARL, EURL, EI, SAS, micro-entreprise)
 - Les limites et possibilités d'évolution de la micro-entreprise
 - Les formalités juridiques d'immatriculation (CFE, RM)
- Le statut social du chef d'entreprise et de son conjoint (régime matrimonial, régimes sociaux)
- Le régime fiscal d'imposition (IR et IS), impôts et taxes, aides à la création
- Les spécificités de la TVA dans le bâtiment (attestation, déclaration de TVA)
- Réglementation commerciale : devis, conditions générales de vente, bons de commande, PV de réception de travaux
- Le "jargon" des documents normatifs : PC, DT, DICT, DTU, PV
- Les risques professionnels, les assurances obligatoires (responsabilité civile décennale et générale, assurance biennale) et facultatives
- Les interlocuteurs et partenaires spécifiques au bâtiment : instances de l'artisanat, acteurs de la construction, interlocuteurs prévention et sécurité, financeurs de la formation.

■ 2^{ème} JOUR : Ma gestion au quotidien de l'entreprise

- Aide à la construction d'un bilan prévisionnel, à l'identification des besoins en trésorerie et à l'élaboration d'un plan de financement, incidence des aides à la création (prêt d'honneur, ARCE...)
- Estimation du chiffre d'affaires, compte de résultat prévisionnel
- 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 (cas pratique)
 - Estimer un prix de vente et une marge
 - Utiliser un logiciel de calcul de coût de revient (CALCULAB)
 - Identifier et prévenir les coûts cachés : notions de lean management
- L'importance de la trésorerie :
 - Les prévisions de trésorerie
 - La gestion au quotidien des comptes bancaires
 - L'impact de la TVA sur la trésorerie.

■ 3^{ème} JOUR : Mon prévisionnel de démarrage, ma stratégie commerciale

- Reprise des éléments des 2 premières journées pour finaliser : le statut, le prévisionnel, le taux horaire et le plan de financement
- Le positionnement de son entreprise sur son marché (neuf, rénovation, collectivités) : cas pratique à partir du diagnostic SWOT de son propre projet
- Réussir le ciblage clients et mener un plan d'actions commerciales
- Savoir présenter un devis et gagner la signature du client
- Planifier ses chantiers, gérer ses clients, son temps et ses priorités
- Les leviers de la performance commerciale :
 - Qualifications métiers et RGE
 - Travailler en coopération (groupement d'entreprises, plateforme de travaux...)
 - Travailler ses outils de communication et son relationnel client.

