

PRESENTATION DU PROGRAMME

CODE 5264



Objectifs généraux du programme :

- Planifier le démarrage du projet d'entreprise par l'élaboration d'un plan d'affaires.
- S'initier à la gestion d'une petite entreprise.

Durée du programme : 330 heures

Travail personnel	: 247 heures	75%
Formation en groupe	: 76 heures	23%
Coaching individuel	: 7 heures	2%

- *Le programme peut être réalisé entre 10 et 22 semaines (maximum). Les cours et les conférences sont offerts de jour et de soir. Les entrées sont en continues. (école fermée en juillet, reprise en août)*

Modules à réaliser :

Code	Titre du module	Durée	Unités
446452	Projet d'entreprise et formation	30	2
446462	Outils informatiques	30	2
446472	Structure du plan d'affaires	30	2
446487	Marketing et ventes	105	7
446494	Planification des ressources	60	4
446505	Plan financier	75	5
		330	22

- Le programme **Lancement d'une entreprise** est offert par le Ministère de l'Éducation, du Loisir et du Sport du Québec et mène à une Attestation de spécialisation professionnelle (ASP).
- Les modules sont évalués par le coach selon le mode **succès/échec**. Il n'y a pas d'examen formel ni de résultat sous forme de note. Pour obtenir un succès, vous devez faire le travail demandé, soit **compléter votre plan d'affaires**.

A- Outils pour réaliser le travail personnel :

- **Guide du promoteur** (cahier à anneaux) comprenant :
 - Sections 1 à 6 : des instructions, des explications et des exemples qui vous aideront dans vos recherches et lors de la rédaction des six parties de votre plan d'affaires.
 - Sections 7 et 8 : des outils pour le démarrage et la gestion de votre entreprise.
- **Logiciel de prévisions financières** (Excel)
- **Accès au site internet : Lancement-e.com**

Nom usager : _____

Mot de passe : _____

Plan d'affaires commenté et **hyperliens** pour vous aider à trouver l'information sur le Web

Outils spécifiques au CFP déposés par les enseignants pour vous aider à réaliser votre plan d'affaires

- Ressources Web
- Fichiers
- Travaux

Cliquez sur la date pour voir les tâches de la journée ou sur le chiffre à la fin (33) pour voir les tâches de toute la semaine. Choisissez **Agenda** pour voir les tâches du mois

The screenshot shows the website interface for 'LANCLEMENT D'UNE ENTREPRISE'. The user is logged in as 'Josée Lito'. The main navigation bar includes 'Bureau personnel', 'Plan d'affaires', 'Ressources locales', 'Messagerie (1 Nouveaux)', and 'Rechercher'. The 'Bureau personnel' section is active, showing an 'AGENDA' for August 2011, 'Raccourcis personnels' (Personal shortcuts), 'LIENS RAPIDES' (Quick links), and 'UTILISATEURS EN LIGNE' (Users online). Annotations with arrows point to various elements: one points to the 'Plan d'affaires' link in the navigation bar; another points to the 'AGENDA' calendar; a third points to the 'LIENS RAPIDES' section; a fourth points to the 'Raccourcis personnels' section; and a fifth points to the 'UTILISATEURS EN LIGNE' section.

Vous trouverez dans **Plan d'affaires** le **canevas du Plan d'affaires** que vous devez utiliser

Horaire contient la liste de vos cours et de vos rencontres avec votre coach, (dates et heures)

Travaux est l'endroit où vous déposerez votre plan d'affaires complété ou d'autres fichiers pour les rendre accessibles à votre coach

B- Description des cours (collectif)

SECTION DU PLAN D'AFFAIRES et MODULE EVALUE	COURS, ATELIER, CONFERENCE (3 heures)
<p>PROJET D'ENTREPRISE ET FORMATION (446452) Section 1 et 2 du plan d'affaires</p>	<p><i>Description du projet et profil entrepreneurial.</i></p> <p>Juridique (conférencier Me Jean-Sébastien Boucher) <i>Comprendre les différentes formes juridiques et leurs implications pour être en mesure de choisir celle qui conviendra à son entreprise.</i></p>
<p>MARKETING ET VENTES (446487) Section 3 et 4 du plan d'affaires</p>	<p>Connaître son marché 1 <i>Connaître la composition de son secteur d'activité, les tendances et les prévisions des experts. Comment procéder pour analyser sa concurrence.</i></p> <p>Étude de marché 2 <i>Étudier votre clientèle pour connaître son profil et ses comportements d'achat, mesurer le potentiel de vente sur votre territoire. Prévoir vos ventes des deux premières années.</i></p> <p>Commercialisation 1 <i>Définir votre positionnement. Planifier vos stratégies de produit et de prix, choisir votre réseau de distribution ou votre localisation. Définir l'image de marque que vous souhaitez développer.</i></p> <p>Commercialisation 2 <i>Cibler vos principaux outils de commercialisation. Définir quand vous les mettrez en œuvre et combien ils coûteront. Organiser vos processus de vente. Évaluer combien vous devez investir en mise en marché pour les deux premières années.</i></p>
<p>PLANIFICATION DES RESSOURCES (446494) Section 5 du plan d'affaires</p>	<p>Opérations <i>Planifier les activités de votre entreprise pour le démarrage et les opérations courantes et annuelles. Identifier les besoins en matières premières, son approvisionnement. Déterminer son plan d'aménagement et ses immobilisations. Mesurer votre capacité de production, etc.</i></p> <p>Ressources humaines <i>Planifier ses besoins en ressources humaines. Définir les rôles et les tâches de ses employés. Établir son processus de recrutement et de sélection.</i></p>

SECTION DU PLAN D'AFFAIRES et MODULE EVALUE	COURS, ATELIER, CONFERENCE (3 heures)
PLAN FINANCIER (446505) Section 6 du plan financier	<p><i>Plan financier (compléter par un banquier)</i></p> <p><i>Déterminer les coûts et le financement reliés au démarrage. Connaître les sources de financement disponibles dans votre milieu pour identifier celles que vous utiliserez. Effectuez votre montage financier.</i></p> <p>Suivi de gestion 1</p> <p><i>Comprendre l'état des résultats et le bilan prévisionnels. Établir votre bilan personnel. Préparer votre budget de caisse prévisionnel sur deux ans. Comprendre les états financiers</i></p> <p>Suivi de gestion 2</p> <p><i>Calculer votre seuil de rentabilité et les divers ratios. Connaître les coûts fixes et coûts variables. Comprendre la répartition des frais généraux.</i></p>
OUTILS INFORMATIQUES (446462)	<i>Travail personnel sur informatique, pas de cours</i>
STRUCTURE DU PLAN D'AFFAIRES (446472)	<i>Sera vu avec votre coach</i>

C- Rencontres avec le coach

Un coach vous est attribué en début de formation. Son rôle est :

- de vous guider dans la réalisation des différentes tâches liées à la préparation de votre plan d'affaires;
- d'évaluer l'atteinte des objectifs de la formation;
- de vous conseiller sur différents aspects du monde des affaires;
- de vous faire prendre conscience de vos forces et de vos faiblesses face à votre projet d'affaires;
- de vous référer aux ressources de votre milieu.

Généralement, entre 5 et 7 rencontres sont nécessaires pour compléter le plan d'affaires. Chaque section du plan d'affaires doit être validée par le coach. Les rencontres ont lieu sur rendez-vous selon les disponibilités de chacun, le jour ou le soir. Vous devez aviser rapidement si vous ne pouvez vous présenter à une rencontre.

Coordonnées des coachs

Tous les coachs peuvent être contactés via la messagerie de la plateforme www.lancement-e.com

Isabelle Fontaine, enseignante-coach	450-662-7000 poste 2514	ifontaine@cslaval.qc.ca
Erick Gauthier, enseignant-coach	450-662-7000 poste 2514	ergauthier@cslaval.qc.ca