

FORMATION CRÉATION D'ENTREPRISE

Programme de formation créé par **Eknowledge**

 Forma-Facile



SOMMAIRE

- 01** Moyens & supports pédagogiques
- 02** Prérequis
- 03** Modalités d'évaluation
- 04** Quiz & Programme de formation
- 05** Durée & prix de la formation
- 06** Objectifs
- 07** Attestation de fin de formation
- 08** Prérequis à la validation de l'attestation de fin de formation





INTRODUCTION

L'objectif de cette formation est d'accompagner les créateurs et repreneurs d'entreprise à travers un parcours pédagogique complet, visant à la réalisation et à la pérennisation de leur projet entrepreneurial. Le programme couvre les compétences entrepreneuriales nécessaires à la gestion, au démarrage, et au développement de leur activité. La formation contient aussi un module E-learning accessible 24h/24, et un suivi post-formation afin d'accompagner l'apprenant tout au long de son parcours.

Avant de démarrer la formation, une évaluation de la viabilité du projet sera effectuée.



01 Moyens & supports pédagogiques

Le scénario de nos cours et le vocabulaire utilisé tant verbalement que dans les supports de cours sont adaptés afin de faire directement référence aux attentes des stagiaires.

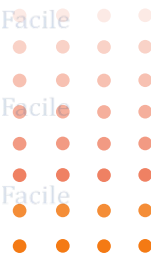
La formation a un aspect **exclusif et privé**. Les cours alternent entre **formation tutorée** en vidéoconférence et **vidéos sur notre plateforme E-Learning**.

Nos stagiaires auront un **accès** à la plateforme E-learning **pendant 90 jours**. Le contenu du programme pourra être **personnalisé** en fonction de leur domaine.



L'expertise et la pédagogie de nos formateurs : la garantie de la qualité.

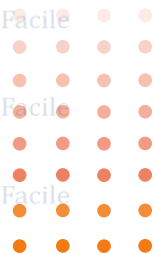
Sur des parcours de formation avec des durées de formation en tutorat inférieures à 50 heures, il nous semblait obligatoire de trouver un moyen de combler ce manque. C'est pourquoi 100% de nos parcours de formations sont intégralement donnés par des consultants, experts dans des domaines liés à l'entrepreneuriat, avec en complément et ce pour chaque stagiaire une plateforme en ligne d'apprentissage, qui a pour but de donner la possibilité à nos apprenants de consolider ce qui a été vu avec leur formateur.



L'expertise et la pédagogie de nos formateurs : la garantie de la qualité.

Cette approche permet aux stagiaires de profiter du meilleur de chaque monde, avec des conseils personnalisés de la part des formateurs, mais aussi de la possibilité de répéter en ligne via des exercices, qui est une clé pour la mémorisation, afin de progresser le plus rapidement possible.

Nos formateurs ont une réelle connaissance du milieu de l'entreprise, de part leur parcours professionnel, mais aussi par leur expérience en tant que formateur sur des certifications liées au milieu professionnel. Tous, sont des pédagogues confirmés, spécialisés dans la formation en général et dans leur domaine en particulier (parcours universitaire, formations complémentaires, entrepreneurs)

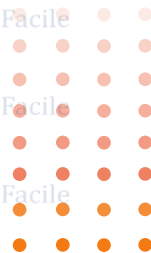


L'expertise et la pédagogie de nos formateurs : la garantie de la qualité.

L'adaptation des contenus est constante afin que la formation fasse sens et que ses apports puissent être réinvestis dans la pratique quotidienne des participants. Leurs outils et méthodes pédagogiques (combinaison de cours particuliers et de E learning) sont ajustés aux problématiques de terrain évoquées par les participants afin de générer une dynamique positive et permettre l'émergence de nouvelles compétences.

Chaque formateur cherche le ressort pédagogique qui saura marquer durablement et efficacement les esprits.

Ils partagent tous la même passion de faire progresser leurs stagiaires par le transfert de leurs compétences.



Assistance technique et pédagogique :

En amont de la formation:

- Assistance technique pour aide à la connexion
- Assistance pour la planification de la première heure avec son formateur

Durant la formation:

- Assistance pédagogique du formateur
- Assistance technique en cas de difficulté sur l'outil E learning de révision

Gestion des absences et de la satisfaction:

- Afin d'éviter les absences, un SMS automatique est envoyé 24h et 1h avant chaque cours. Enfin, afin de garantir la satisfaction de nos stagiaires, après chaque séance ils reçoivent un formulaire de satisfaction avec une note sur 5 étoiles à mettre, et un commentaire libre ou ils peuvent s'exprimer.

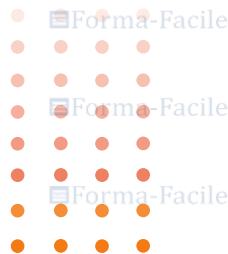




Phase Préliminaire : Évaluation du Projet

Avant le début de la formation, chaque stagiaire devra :

- Remplir une attestation de projet comprenant des éléments d'explication sur la nature, la viabilité et les objectifs de leur projet de création ou reprise d'entreprise (Annexe fournie par l'organisme).
- Participer à un entretien individuel d'évaluation avec un formateur, qui s'assurera de la réalité du projet et de sa viabilité économique potentielle.
- L'organisme pourra refuser un accompagnement si le projet n'existe pas ou s'il ne correspond pas aux compétences sectorielles de l'organisme.



02 Prérequis

Prérequis projet:

Projet entrepreneurial clair : Avoir un projet de création ou de reprise d'entreprise défini et viable économiquement.

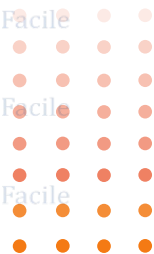
Bases en gestion : Connaître les concepts élémentaires de gestion.

Engagement entrepreneurial : Être prêt à concrétiser le projet rapidement.

Motivation : Être motivé à acquérir des compétences entrepreneuriales.

Attestation : Compléter une attestation sur l'honneur décrivant le projet

NB: Tout stagiaire devra procéder au préalable à une vérification des compétences via son CV.



02 Prérequis

Prérequis technique :

Ordinateur (Windows/Mac) ou une Tablette (Ipad/Android)

Connexion à Internet en Haut débit ou 4G (minimum 5 Mbps)

Disposant d'une Caméra, Microphone et haut-parleurs.
Navigateur Google Chrome ou Safari ou Firefox.





03 Modalités d'évaluation

Préalablement au démarrage d'une formation, la viabilité du projet sera vérifiée, aussi chaque stagiaire passe un quiz d'évaluation, afin de connaître son niveau et permettre d'adapter son programme de formation.

Pendant la formation, il y a aussi des quiz qui viennent valider les compétences après chaque module (avec le formateur, mais aussi en ligne).

En fin de formation, le stagiaire passe un dernier quiz lui permettant de voir son évolution, et préparer le passage de son évaluation.

PROGRAMME DE CRÉATION D'ENTREPRISE

Programme de formation créé par **Eknowledge**

 Forma-Facile





FORMATION CRÉATION D'ENTREPRISE

Module 1:
Comment créer une entreprise



Module 1: Comment créer une entreprise

Module 1: Comment créer une entreprise

1- Introduction

- Comprendre le processus global de création d'entreprise.

2- Choisir une idée

- Méthodes pour générer une idée viable.
- Comment valider l'idée avant de se lancer.

3- Créer son entreprise : ce qu'il faut savoir

- Les étapes administratives et légales : statut juridique, enregistrement, etc.
- Gestion des démarches administratives et réglementaires.

4- Les services indispensables

- Services essentiels pour démarrer (banque, assurance, comptabilité).
- Comment choisir les bons partenaires pour l'entreprise.

5- 5 bonnes raisons de passer par un incubateur d'entreprise

- Les avantages d'un incubateur pour une startup.
- Comment sélectionner l'incubateur qui correspond à vos besoins.



Quiz de fin de module

1- Quelle est la première étape pour créer une entreprise ?

- A. Louer un local
- B. Choisir une idée
- C. Engager des employés
- D. Créer un site internet

2- Quelle est la principale raison de choisir un incubateur pour créer une entreprise ?

- A. Obtenir des fonds rapidement
- B. Accéder à un réseau d'experts et de mentors
- C. Éviter les taxes
- D. Louer un bureau gratuitement

3- Pourquoi est-il essentiel de choisir la bonne structure juridique pour votre entreprise ?

- A. Cela définit vos responsabilités et obligations fiscales
- B. Pour augmenter vos revenus
- C. Pour réduire la concurrence
- D. Pour attirer plus de clients

4- Parmi ces services, lequel est indispensable à la création d'une entreprise ?

- A. Un cabinet de ressources humaines
- B. Une banque pour gérer les comptes professionnels
- C. Un designer pour créer le logo
- D. Un consultant en publicité

5- Quel est l'un des principaux avantages de passer par un incubateur d'entreprise ?

- A. Bénéficier d'un financement à taux zéro
- B. Avoir accès à un réseau de partenaires stratégiques
- C. Éviter les démarches administratives
- D. Obtenir des clients rapidement

6- Quelle est la différence entre une idée et une opportunité d'entreprise ?

- A. Une idée est basée sur une intuition, une opportunité répond à un besoin du marché
- B. Il n'y a pas de différence
- C. Une idée est toujours rentable, une opportunité doit être validée
- D. Une idée est plus facile à mettre en place qu'une opportunité

Quiz de fin de module

7- Que signifie "validation de l'idée" dans le processus de création d'une entreprise ?

- A. Tester votre produit ou service auprès d'un petit groupe cible
- B. Obtenir l'accord des autorités compétentes
- C. Créer un logo et un site web
- D. Commencer à vendre le produit

8- Pourquoi est-il important de bien choisir son idée de business ?

- A. Pour attirer l'attention des investisseurs
- B. Pour garantir que votre produit ou service répond à un réel besoin du marché
- C. Pour faire plaisir à vos proches
- D. Pour éviter de payer trop de taxes

9- Quel service est essentiel pour gérer les finances d'une nouvelle entreprise ?

- A. Une banque
- B. Une société de publicité
- C. Un expert en design graphique
- D. Un gestionnaire des réseaux sociaux

10- Quel est un des avantages à choisir un incubateur pour une startup ?

- A. Accès à des mentors expérimentés
- B. Réduction des coûts d'embauche
- C. Formation gratuite pour tous les employés
- D. Simplification des démarches fiscales

Réponses :

- 1- B
- 2- B
- 3- A
- 4- B
- 5- B
- 6- A
- 7- A
- 8- B
- 9- A
- 10- A



FORMATION CRÉATION D'ENTREPRISE

**Module 2: L'état d'esprit et les
compétences de l'entrepreneur**



Module 2: L'état d'esprit et les compétences de l'entrepreneur

Module 2: L'état d'esprit et les compétences de l'entrepreneur

1- Comment créer une entreprise : Partie 1, 2 et 3

- Introduction au parcours entrepreneurial, des premières idées à la mise en place.
- Développement de la vision et de la mission de l'entreprise.

2- L'état d'esprit de l'entrepreneur

- Qu'est-ce qu'un bon état d'esprit entrepreneurial ?
- Développer un mindset orienté vers la réussite.
- Stratégies pour faire face à l'échec et rebondir.

3- Les compétences de l'entrepreneur

- Les compétences personnelles et professionnelles nécessaires (leadership, négociation, etc.).
- Comment développer les compétences commerciales essentielles.



Quiz de fin de module

1- Quelle est la compétence clé pour un entrepreneur ?

- A. La maîtrise des réseaux sociaux
- B. La capacité à prendre des décisions rapidement
- C. La connaissance du droit fiscal
- D. L'expertise en programmation informatique

2- Qu'est-ce qu'un bon état d'esprit entrepreneurial ?

- A. Penser uniquement aux profits
- B. Être prêt à prendre des risques et à s'adapter rapidement
- C. Avoir un emploi stable avant de se lancer
- D. Éviter de déléguer des tâches

3- Quelle compétence commerciale est essentielle pour un entrepreneur ?

- A. Savoir négocier et vendre ses produits ou services
- B. Connaître les lois sur la propriété intellectuelle
- C. Savoir coder un site internet
- D. Maîtriser les outils de gestion de projet

4- Parmi les éléments suivants, lequel correspond à un bon mindset pour un entrepreneur ?

- A. Ne jamais prendre de risques
- B. Croire en sa capacité à surmonter les échecs
- C. Déléguer toutes les responsabilités
- D. Travailler seul sans demander de conseils

5- Quelle est l'astuce pour développer un bon mindset entrepreneurial ?

- A. Éviter les critiques et rester toujours confiant
- B. Fixer des objectifs ambitieux et réalistes
- C. Ne pas écouter les conseils extérieurs
- D. Travailler sans pauses pour rester productif

6- Quel est un des principaux défis rencontrés par les entrepreneurs ?

- A. Gérer un emploi stable et une entreprise en même temps
- B. Obtenir des subventions gouvernementales
- C. Surmonter la peur de l'échec et le manque de confiance
- D. Trouver un nom d'entreprise unique

Quiz de fin de module

7- Qu'est-ce que le réseautage dans l'entrepreneuriat ?

- A. Une technique de vente directe
- B. Le fait de se connecter avec d'autres professionnels pour créer des opportunités
- C. Une méthode de publicité numérique
- D. Un type de contrat entre deux entreprises

8- Pourquoi le réseautage est-il important pour un entrepreneur ?

- A. Il permet de rencontrer des investisseurs potentiels et des partenaires commerciaux
- B. Il garantit des ventes rapides dès le lancement de l'entreprise
- C. Il permet d'obtenir des conseils juridiques gratuitement
- D. Il remplace la publicité traditionnelle

9- Quelle est la bonne stratégie pour vaincre la solitude de l'entrepreneur ?

- A. Travailler plus d'heures pour se distraire
- B. Éviter les événements professionnels
- C. Participer à des groupes ou réseaux d'entrepreneurs
- D. Ne pas déléguer les tâches pour rester concentré

10- Qu'est-ce que la résilience pour un entrepreneur ?

- A. La capacité à s'adapter rapidement aux changements
- B. Un ensemble de compétences techniques
- C. Un état d'esprit qui refuse de prendre des risques
- D. La gestion des ressources humaines

Réponses :

- 1- B
- 2- B
- 3- A
- 4- B
- 5- B
- 6- C
- 7- B
- 8- A
- 9- C
- 10- A



FORMATION CRÉATION D'ENTREPRISE

Module 3: La rentabilité pour l'entrepreneur



Module 3: La rentabilité pour l'entrepreneur

1- Développer un bon mindset

- 5 bonnes astuces pour booster son mindset et améliorer ses résultats.
- Les clés pour surmonter les obstacles et rester motivé.

2- Les difficultés les plus courantes des entrepreneurs et comment les surmonter

- 4 difficultés majeures rencontrées au début du parcours.
- Solutions pratiques pour les surmonter efficacement.

3- Le réseautage

- Qu'est-ce que le réseautage et son importance pour développer l'activité.
- Comment réseauter efficacement et éviter la solitude entrepreneuriale.

4- La résilience

- Comment la résilience permet de rebondir après des échecs.
- Femmes entrepreneures : aides spécifiques à l'entrepreneuriat féminin.



Quiz de fin de module

1- Quelle est la définition d'un bon mindset pour un entrepreneur ?

- A. Éviter les risques à tout prix
- B. Être ouvert à l'apprentissage et prêt à surmonter les obstacles
- C. Se concentrer uniquement sur les profits immédiats
- D. Ne pas déléguer les tâches importantes

2- Quelle compétence est essentielle pour un entrepreneur afin de maximiser la rentabilité ?

- A. La maîtrise des outils de gestion de projet
- B. La compétence commerciale et la capacité à vendre
- C. La capacité à coder un site internet
- D. La connaissance approfondie du droit du travail

3- Quelle est l'une des principales difficultés rencontrées par les entrepreneurs ?

- A. Trouver des idées originales
- B. Obtenir des subventions
- C. Gérer le manque de confiance et surmonter les échecs
- D. Éviter les critiques des autres entrepreneurs

4- Quel est un des avantages d'un bon réseau pour un entrepreneur ?

- A. Avoir accès à des partenaires potentiels et opportunités d'affaires
- B. Réduire les coûts administratifs
- C. Gagner du temps sur les campagnes marketing
- D. Éviter de payer des impôts

5- Qu'est-ce que la résilience pour un entrepreneur ?

- A. La capacité à rebondir après un échec ou un obstacle
- B. La capacité à trouver des investisseurs
- C. Savoir comment rédiger un business plan
- D. La maîtrise des outils numériques

6- Quelle est l'une des erreurs fréquentes que les entrepreneurs doivent éviter ?

- A. Déléguer des tâches importantes
- B. Travailler avec des associés
- C. Ne pas définir de stratégie claire dès le départ
- D. Créer un réseau de contacts

Quiz de fin de module

7- Pourquoi le réseautage est-il important pour un entrepreneur ?

- A. Il garantit des ventes immédiates
- B. Il permet de créer des connexions avec des personnes influentes et des investisseurs
- C. Il aide à éviter les contraintes administratives
- D. Il permet de réduire les coûts d'exploitation

8- Comment un entrepreneur peut-il surmonter la solitude liée à la création d'entreprise ?

- A. Travailler plus d'heures pour compenser
- B. S'engager dans des événements de réseautage et rejoindre des groupes d'entrepreneurs
- C. Déléguer toutes les tâches
- D. Travailler uniquement depuis chez soi

9- Quelle est l'une des 5 astuces pour développer un bon mindset entrepreneurial ?

- A. Ne pas écouter les critiques
- B. Fixer des objectifs ambitieux mais réalistes
- C. Travailler sans prendre de pauses
- D. Ne jamais demander de conseils extérieurs

10- Qu'est-ce qui distingue un entrepreneur résilient ?

- A. Il refuse de prendre des risques
- B. Il ne recule pas devant l'échec et continue de persévérer
- C. Il travaille sans déléguer
- D. Il évite toute forme de feedback

Réponses :

- 1- B
- 2- B
- 3- C
- 4- A
- 5- A
- 6- C
- 7- B
- 8- B
- 9- B
- 10- B



FORMATION CRÉATION D'ENTREPRISE

**Module 4: Le SWOT, un outil
puissant de prise de décision**



Module 4: Le SWOT, un outil puissant de prise de décision

1- Introduction au SWOT

- Analyse des Forces, Faiblesses, Opportunités, et Menaces pour l'entreprise.
- Utilisation du SWOT pour orienter les décisions stratégiques.



Quiz de fin de module

1- Que signifie l'acronyme SWOT ?

- A. Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats
- B. Strategy, Work, Operations, Tasks
- C. Success, Weakness, Options, Targets
- D. Sales, Work, Optimism, Techniques

2- Quelle est la première étape dans l'analyse SWOT ?

- A. Identifier les menaces extérieures
- B. Évaluer les forces internes de l'entreprise
- C. Analyser les opportunités du marché
- D. Déterminer les faiblesses financières

3- Dans l'analyse SWOT, quelle catégorie concerne les aspects positifs internes à l'entreprise ?

- A. Menaces
- B. Opportunités
- C. Forces
- D. Faiblesses

4- Que représente une "opportunité" dans l'analyse SWOT ?

- A. Une tendance externe favorable à exploiter

- B. Une faiblesse interne à surmonter
- C. Un avantage concurrentiel déjà acquis
- D. Un facteur qui limite la croissance

5- Qu'est-ce qu'une "faiblesse" dans le cadre du SWOT ?

- A. Une difficulté financière externe
- B. Un aspect interne qui freine le développement de l'entreprise
- C. Un obstacle administratif
- D. Une tendance du marché

6- Dans une analyse SWOT, une "menace" représente :

- A. Un facteur externe qui pourrait nuire à l'entreprise
- B. Une faiblesse interne à corriger
- C. Une opportunité non saisie
- D. Un risque lié aux produits de l'entreprise

7- Quel est l'objectif principal d'une analyse SWOT ?

- A. Optimiser les ventes immédiatement
- B. Identifier les avantages et les risques pour prendre des décisions éclairées
- C. Trouver de nouveaux investisseurs
- D. Obtenir des financements publics

Quiz de fin de module

8- À quoi sert une analyse SWOT pour une entreprise ?

- A. Préparer un business plan
- B. Identifier les éléments internes et externes qui influencent l'entreprise
- C. Développer une nouvelle campagne marketing
- D. Choisir un logo pour l'entreprise

9- Dans quelle situation est-il recommandé de réaliser une analyse SWOT ?

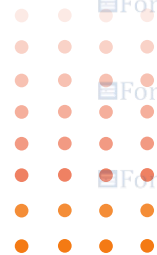
- A. Lorsque l'entreprise lance un nouveau produit
- B. Lors de l'embauche de nouveaux employés
- C. Lors du choix d'une couleur de marque
- D. Lors de la participation à une conférence

10- Comment peut-on utiliser les résultats d'une analyse SWOT ?

- A. Pour améliorer les produits existants et prendre des décisions stratégiques
- B. Pour augmenter le nombre de publications sur les réseaux sociaux
- C. Pour élaborer un plan de communication externe
- D. Pour embaucher un expert en comptabilité

Réponses :

- 1- A
- 2- B
- 3- C
- 4- A
- 5- B
- 6- A
- 7- B
- 8- B
- 9- A
- 10- A





FORMATION CRÉATION D'ENTREPRISE

**Module 5: Les 4 P - Positionner
votre offre sur le marché**



Module 5: Les 4 P - Positionner votre offre sur le marché

1- Introduction aux 4 P

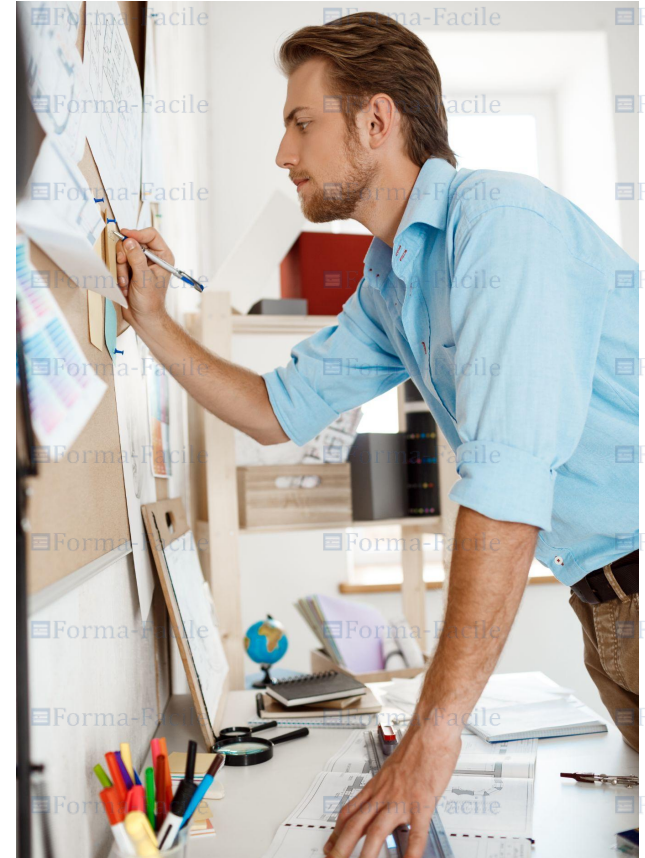
- Produit, Prix, Place, Promotion : comprendre ces éléments essentiels du marketing.

2- Le cycle de vie d'un produit

- Comment le positionnement évolue avec le temps.

3- Conclusion des 4 P

- Comment appliquer les 4 P pour optimiser la stratégie marketing.



Quiz de fin de module

1- Que représentent les 4 P dans le marketing ?

- A. Product, Price, Promotion, Place
- B. Planning, People, Profit, Process
- C. Product, People, Process, Price
- D. Place, Profit, Price, People

2- Qu'est-ce que le "Produit" dans les 4 P ?

- A. L'endroit où l'entreprise vend ses produits
- B. Ce que l'entreprise propose à ses clients
- C. La promotion faite autour de l'entreprise
- D. Le prix fixé pour les clients

3- Que désigne la "Place" dans les 4 P ?

- A. L'emplacement physique de l'entreprise
- B. Le moyen par lequel le produit est distribué aux clients
- C. Le prix de vente au public
- D. L'équipe marketing

4- Qu'est-ce que le "Prix" dans les 4 P ?

- A. La valeur monétaire que l'entreprise attribue à ses produits ou services

B. Le coût de fabrication du produit

C. Le budget marketing nécessaire pour promouvoir le produit

D. Le coût des publicités en ligne

5- Pourquoi est-il important de bien définir la "Promotion" dans les 4 P ?

A. Pour fixer un prix attractif

B. Pour augmenter la visibilité du produit et influencer les ventes

C. Pour attirer des investisseurs

D. Pour réduire les coûts de production

6- Quel est l'objectif principal des 4 P dans le marketing ?

A. Créer un site internet pour l'entreprise

B. Positionner l'offre de l'entreprise sur le marché de manière compétitive

C. Réduire les coûts de fabrication

D. Accroître la notoriété de la marque sur les réseaux sociaux

Quiz de fin de module

7- Qu'est-ce que le "cycle de vie d'un produit" ?

- A. L'évolution d'un produit depuis son lancement jusqu'à son retrait du marché
- B. Le temps nécessaire pour créer un produit
- C. Le nombre d'années pendant lesquelles un produit reste en stock
- D. La durée de la campagne publicitaire

8- Dans quelle phase du cycle de vie d'un produit les ventes commencent-elles à décroître ?

- A. Introduction
- B. Croissance
- C. Maturité
- D. Déclin

9- Quelle stratégie peut être utilisée pour prolonger la durée de la phase de "Maturité" d'un produit ?

- A. Baisser les prix
- B. Lancer une nouvelle campagne promotionnelle
- C. Réduire les coûts de production
- D. Abandonner le produit

10- Pourquoi est-il important de connaître le cycle de vie d'un produit ?

- A. Pour ajuster les stratégies marketing à chaque phase du cycle
- B. Pour savoir combien d'employés embaucher
- C. Pour prévoir les tendances économiques globales
- D. Pour décider où implanter son entreprise

Réponses :

- 1- A
- 2- B
- 3- B
- 4- A
- 5- B
- 6- B
- 7- A
- 8- D
- 9- B
- 10- A



FORMATION CRÉATION D'ENTREPRISE

Module 6: Le bilan



Module 6: Le bilan

1- Introduction

- Comprendre la structure d'un bilan.

2- L'actif et le passif du bilan

- Définition et éléments constitutifs de l'actif et du passif.

3- Le compte de résultat

- Comment analyser les revenus et les dépenses de l'entreprise.



Quiz de fin de module

1- Qu'est-ce qu'un bilan comptable ?

- A. Un document décrivant les bénéfices de l'entreprise
- B. Un tableau qui présente les actifs et passifs d'une entreprise à un moment donné
- C. Un rapport sur les ventes réalisées au cours de l'année
- D. Un outil pour prévoir les tendances futures du marché

2- Que comprend l'actif dans un bilan ?

- A. Les dettes de l'entreprise
- B. Les ressources détenues par l'entreprise (immobilisations, trésorerie, créances)
- C. Les salaires des employés
- D. Les factures non payées

3- Que représente le passif dans un bilan comptable ?

- A. Les dépenses prévues pour l'année suivante
- B. Les obligations financières et les dettes de l'entreprise
- C. Les bénéfices réalisés par l'entreprise
- D. Les ventes non réalisées

4- Quelle est la différence principale entre l'actif et le passif ?

- A. L'actif représente ce que l'entreprise possède, le passif ce qu'elle doit
- B. L'actif est lié aux bénéfices, le passif aux pertes
- C. Le passif est plus important que l'actif
- D. L'actif concerne les employés, le passif concerne les clients

5- Quel élément fait partie de l'actif d'une entreprise ?

- A. Les capitaux propres
- B. Les stocks de marchandises
- C. Les emprunts bancaires
- D. Les impôts dus

6- Dans quelle section du bilan trouve-t-on les capitaux propres ?

- A. Actif
- B. Passif
- C. Compte de résultat
- D. Revenus

Quiz de fin de module

7- Qu'est-ce que le compte de résultat ?

- A. Un document qui présente les gains et pertes réalisés au cours d'une période donnée
- B. Un tableau des actifs et passifs de l'entreprise
- C. Un rapport financier pour attirer les investisseurs
- D. Un calcul des taxes à payer par l'entreprise

8- Que mesure le compte de résultat ?

- A. Le niveau de stock disponible
- B. La rentabilité d'une entreprise sur une période donnée
- C. Le montant total des dettes de l'entreprise
- D. Le capital investi dans l'entreprise

9- À quoi sert le bilan dans la gestion d'une entreprise ?

- A. À déterminer combien d'employés embaucher
- B. À évaluer la santé financière de l'entreprise à un moment précis
- C. À décider du montant des taxes à payer
- D. À prévoir les ventes futures

10- Que peut-on déduire si les actifs sont supérieurs aux passifs dans un bilan ?

- A. L'entreprise a une mauvaise gestion financière
- B. L'entreprise est en difficulté financière
- C. L'entreprise a plus de ressources que de dettes
- D. L'entreprise doit réduire ses dépenses

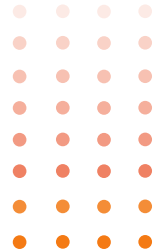
Réponses :

- 1- B
- 2- B
- 3- B
- 4- A
- 5- B
- 6- B
- 7- A
- 8- B
- 9- B
- 10- C



FORMATION CRÉATION D'ENTREPRISE

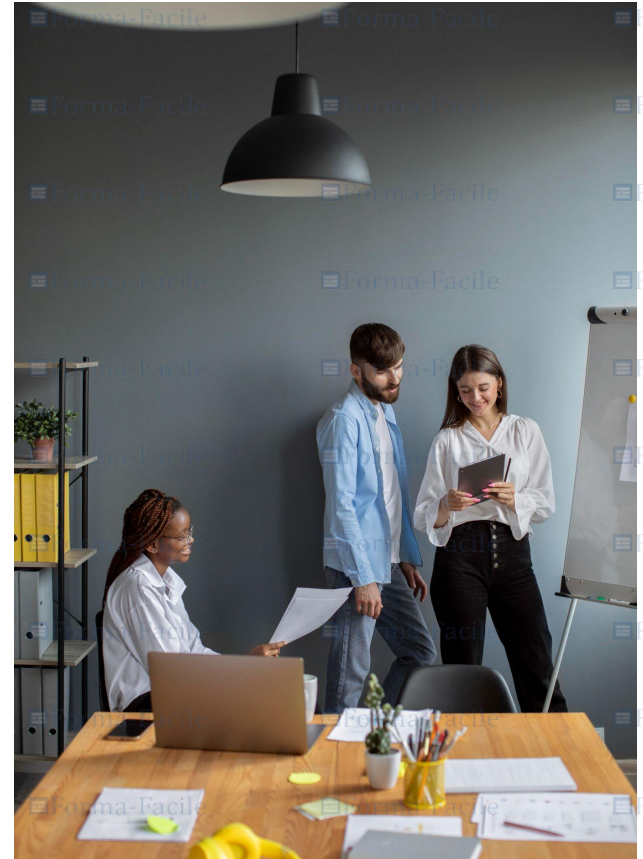
Module 7: Étude de cas d'un Bilan



Module 7: Étude de cas d'un Bilan

1- Étude de cas pratique

- Analyse d'un bilan réel pour comprendre comment lire et interpréter les données financières.



Quiz de fin de module

1- Quelle est la première étape dans l'analyse d'un bilan comptable ?

- A. Analyser les ventes
- B. Comparer les actifs et les passifs
- C. Calculer le bénéfice net
- D. Examiner les dettes de l'entreprise

2- Lorsque les actifs d'une entreprise augmentent, cela signifie généralement que :

- A. L'entreprise a contracté plus de dettes
- B. L'entreprise possède plus de ressources
- C. Les employés de l'entreprise sont mieux rémunérés
- D. L'entreprise a réduit ses ventes

3- Si les passifs d'une entreprise dépassent ses actifs, cela indique que :

- A. L'entreprise est en bonne santé financière
- B. L'entreprise est en situation de surendettement
- C. L'entreprise a plus de bénéfices que de pertes
- D. L'entreprise a réduit ses coûts de production

4- Que signifie un "actif immobilisé" dans le bilan ?

- A. Un actif qui peut être facilement converti en argent
- B. Un bien à long terme comme un bâtiment ou une machine
- C. Un actif non utilisé dans les opérations de l'entreprise
- D. Une dette à court terme

5- Comment les capitaux propres sont-ils calculés dans un bilan ?

- A. Actifs moins passifs
- B. Actifs plus passifs
- C. Actifs multipliés par les revenus
- D. Passifs moins dettes

6- Que représente un excédent des capitaux propres ?

- A. L'entreprise doit des dettes importantes
- B. L'entreprise a une solide base financière
- C. L'entreprise est en déclin
- D. L'entreprise fait face à une baisse de revenus

Quiz de fin de module

7- Lors de l'analyse d'un bilan, que représente une augmentation significative des créances clients ?

- A. Une augmentation des ventes
- B. Une mauvaise gestion des dépenses
- C. Une hausse des coûts de production
- D. Un retard dans les paiements des clients

8- Que signifie un ratio élevé d'endettement dans le bilan ?

- A. L'entreprise a peu d'emprunts
- B. L'entreprise finance ses activités principalement par la dette
- C. L'entreprise ne fait aucun bénéfice
- D. L'entreprise a une forte liquidité

9- Pourquoi est-il important de comparer les bilans d'une entreprise sur plusieurs années ?

- A. Pour savoir combien d'employés l'entreprise a embauchés
- B. Pour évaluer l'évolution de la santé financière de l'entreprise
- C. Pour prévoir les tendances économiques globales
- D. Pour analyser la satisfaction des clients

10- Que permet de déterminer une analyse complète du bilan ?

- A. Le montant exact des ventes futures
- B. La position financière et les risques associés à l'entreprise
- C. La stratégie de marketing de l'entreprise
- D. La performance des employés

Réponses :

- 1- B
- 2- B
- 3- B
- 4- B
- 5- A
- 6- B
- 7- D
- 8- B
- 9- B
- 10- B



FORMATION CRÉATION D'ENTREPRISE

Module 8: Le plan de trésorerie



Module 8: Le plan de trésorerie

1- Le plan de trésorerie

- Élaborer un plan de trésorerie pour prévoir les flux financiers de l'entreprise.

2- Le chiffre d'affaires du plan de trésorerie

- Comment estimer les revenus et les dépenses.

3- Les prévisions à long terme (N+1 et N+2)

- Planification des revenus et des coûts sur plusieurs années.



Quiz de fin de module

1- Qu'est-ce qu'un plan de trésorerie ?

- A. Un document qui prédit les ventes futures
- B. Un tableau qui prévoit les flux financiers d'une entreprise sur une période donnée
- C. Un rapport de fin d'année
- D. Un outil pour calculer les salaires des employés

2- Pourquoi est-il essentiel de créer un plan de trésorerie ?

- A. Pour prévoir les besoins financiers futurs et éviter les pénuries de liquidités
- B. Pour évaluer les performances marketing
- C. Pour obtenir des crédits plus rapidement
- D. Pour réduire les coûts de production

3- Quelle est la différence entre les entrées de trésorerie et les sorties de trésorerie ?

- A. Les entrées concernent les dépenses et les sorties concernent les recettes
- B. Les entrées représentent les revenus et les sorties les dépenses
- C. Les sorties concernent les bénéfices et les entrées concernent les investissements

D. Il n'y a pas de différence

4- Que représente une prévision des ventes dans un plan de trésorerie ?

- A. Les ventes passées d'une entreprise
- B. Une estimation des ventes futures pour une période donnée
- C. Les coûts des produits vendus
- D. Le revenu net de l'entreprise

5- Que doit inclure un plan de trésorerie pour être complet ?

- A. Seulement les prévisions de ventes
- B. Les flux financiers entrants et sortants
- C. Un calcul des bénéfices
- D. Un rapport sur les employés

6- À quoi servent les années N+1 et N+2 dans un plan de trésorerie ?

- A. À prévoir les flux financiers sur les années suivantes pour une meilleure planification
- B. À calculer les bénéfices réalisés pendant l'année
- C. À déterminer combien d'employés seront embauchés
- D. À évaluer les performances des ventes

Quiz de fin de module

7- Comment un plan de trésorerie aide-t-il à anticiper les besoins de financement ?

- A. En réduisant le coût des opérations
- B. En prévoyant les déficits et en identifiant quand l'entreprise aura besoin de liquidités supplémentaires
- C. En augmentant automatiquement les bénéfices
- D. En supprimant les dépenses inutiles

8- Quel rôle joue le chiffre d'affaires dans un plan de trésorerie ?

- A. Il détermine les frais de gestion
- B. Il représente les ventes totales prévues et sert de base à la planification des flux entrants
- C. Il est utilisé pour calculer les bénéfices de fin d'année
- D. Il fixe les salaires des employés

9- Que signifie un flux de trésorerie négatif dans un plan de trésorerie ?

- A. L'entreprise génère plus de revenus que de dépenses
- B. Les sorties de trésorerie sont supérieures aux entrées, indiquant une pénurie de liquidités
- C. L'entreprise n'a aucune dette

D. L'entreprise n'a aucun actif

10- Pourquoi est-il important d'anticiper les besoins en trésorerie pour les entreprises en croissance ?

- A. Pour embaucher plus de personnel
- B. Pour éviter les ruptures de liquidité en phase de développement
- C. Pour réduire les coûts de production
- D. Pour améliorer la satisfaction des clients

Réponses :

- 1- B
- 2- A
- 3- B
- 4- B
- 5- B
- 6- A
- 7- B
- 8- B
- 9- B
- 10- B



FORMATION CRÉATION D'ENTREPRISE

Module 9: Le business plan



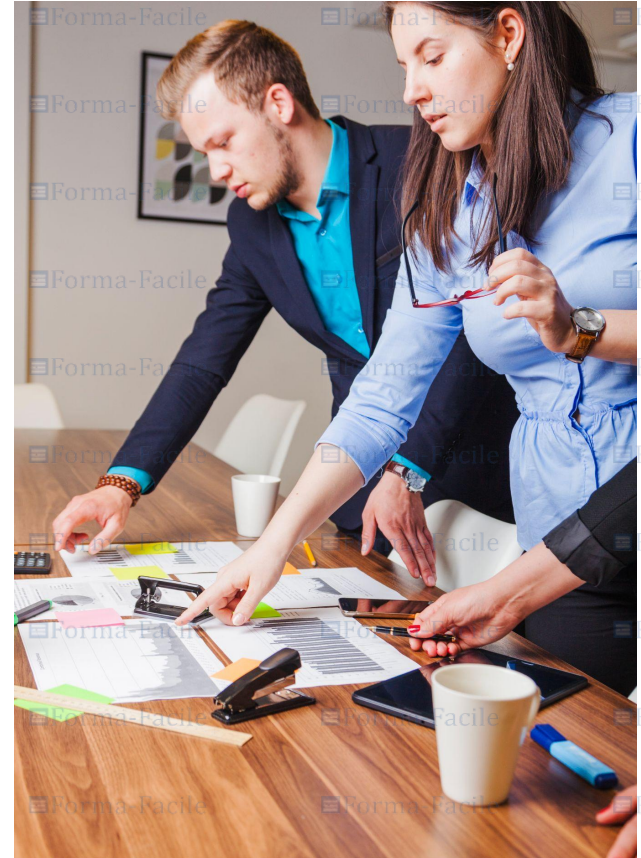
Module 9: Le business plan

1- Le business plan

- Comment structurer et rédiger un business plan efficace.

2- Vérifier la faisabilité de son idée

- Comment savoir si l'idée est bonne et réaliste avant de la présenter.



Quiz de fin de module

1- Qu'est-ce qu'un business plan ?

- A. Un document qui décrit la stratégie, les objectifs, et les projections financières d'une entreprise
- B. Un tableau récapitulatif des ventes
- C. Un rapport sur les employés
- D. Une brochure publicitaire pour les clients

2- Pourquoi est-il important d'élaborer un business plan ?

- A. Pour réduire les coûts de production
- B. Pour obtenir des financements et convaincre les investisseurs
- C. Pour fixer les salaires des employés
- D. Pour augmenter les ventes immédiatement

3- Que contient la partie "résumé exécutif" d'un business plan ?

- A. Un récapitulatif détaillé des ventes
- B. Une présentation concise des principaux objectifs et stratégies de l'entreprise
- C. Un calcul des bénéfices réalisés
- D. Une liste des fournisseurs de l'entreprise

4- Quelle est la première étape dans l'élaboration d'un business plan ?

- A. Définir les objectifs financiers
- B. Choisir un nom pour l'entreprise
- C. Analyser le marché et la concurrence
- D. Fixer les prix des produits

5- Pourquoi est-il important d'inclure une analyse de marché dans un business plan ?

- A. Pour montrer que l'entreprise connaît bien son secteur et ses clients potentiels
- B. Pour fixer le salaire des employés
- C. Pour obtenir un prêt bancaire
- D. Pour augmenter les ventes

6- Que représente la section "projections financières" dans un business plan ?

- A. Les coûts de production uniquement
- B. Une estimation des ventes, des bénéfices et des besoins en financement sur une période donnée
- C. Les résultats financiers passés
- D. Les salaires des employés

Quiz de fin de module

7- Quelle est l'importance d'évaluer si une idée de business est réaliste avant d'élaborer un business plan ?

- A. Pour attirer des clients
- B. Pour s'assurer que l'idée est viable et qu'elle a un potentiel de succès
- C. Pour embaucher plus de personnel
- D. Pour augmenter les dépenses

8- Comment un business plan aide-t-il à attirer des investisseurs ?

- A. En montrant que l'entreprise a une stratégie claire et bien pensée
- B. En augmentant la production
- C. En réduisant les coûts de publicité
- D. En créant des emplois

9- Quelle section d'un business plan présente les produits ou services proposés par l'entreprise ?

- A. La section financière
- B. L'analyse de marché
- C. La description de l'offre
- D. Le résumé exécutif

10- Pourquoi faut-il régulièrement mettre à jour un business plan ?

- A. Pour tenir compte des changements sur le marché et ajuster la stratégie de l'entreprise
- B. Pour ajouter des éléments sur les réseaux sociaux
- C. Pour attirer plus d'employés
- D. Pour augmenter les frais généraux

Réponses :

- 1- A
- 2- B
- 3- B
- 4- C
- 5- A
- 6- B
- 7- B
- 8- A
- 9- C
- 10- A



FORMATION CRÉATION D'ENTREPRISE

Module 10: Gestion simplifiée de la comptabilité



Module 10: Gestion simplifiée de la comptabilité

1- La gestion de la comptabilité

- Introduction aux bases de la comptabilité pour les entrepreneurs débutants.

2- La digitalisation de la comptabilité

- Comment utiliser les outils numériques pour simplifier la gestion financière.
-



Quiz de fin de module

1- Qu'est-ce que la comptabilité simplifiée ?

- A. Une méthode comptable réservée aux grandes entreprises
- B. Un système de gestion financière qui permet de suivre les entrées et sorties de trésorerie de manière simplifiée
- C. Un outil pour calculer les taxes
- D. Un processus pour recruter des comptables

2- Pourquoi est-il important pour une petite entreprise de gérer sa comptabilité ?

- A. Pour embaucher du personnel
- B. Pour suivre la santé financière de l'entreprise et respecter les obligations légales
- C. Pour obtenir des subventions
- D. Pour déterminer le montant des bénéfices futurs

3- Quelle est l'une des principales obligations comptables d'une entreprise ?

- A. Créer une publicité en ligne
- B. Tenir un livre de comptes pour enregistrer toutes les transactions
- C. Publier des rapports trimestriels sur les réseaux sociaux
- D. Augmenter le budget marketing

4- Quel est l'avantage de la digitalisation de la comptabilité ?

- A. Réduire les coûts liés aux fournisseurs
- B. Automatiser les tâches comptables et améliorer la précision des données
- C. Supprimer la nécessité d'embaucher des comptables
- D. Augmenter les marges bénéficiaires

5- Quel est le rôle principal d'un logiciel de comptabilité pour une petite entreprise ?

- A. Analyser les ventes des concurrents
- B. Suivre et enregistrer automatiquement les transactions financières
- C. Calculer les salaires des employés
- D. Augmenter les ventes grâce aux publicités

6- Quel document comptable est essentiel pour suivre les finances d'une entreprise ?

- A. Un rapport annuel
- B. Un relevé bancaire
- C. Un journal des ventes et des achats
- D. Un bilan des employés

Quiz de fin de module

7- Que permet de faire un bilan comptable ?

- A. Calculer le nombre de produits vendus
- B. Évaluer la position financière de l'entreprise à un moment précis
- C. Déterminer les bénéfices d'un produit
- D. Calculer le coût des matières premières

8- Pourquoi la gestion simplifiée de la comptabilité est-elle particulièrement utile pour les entrepreneurs individuels ?

- A. Parce qu'ils ont souvent peu de ressources et doivent gérer eux-mêmes les finances
- B. Parce qu'elle permet de recruter plus de personnel
- C. Parce qu'elle réduit les dépenses liées au marketing
- D. Parce qu'elle augmente automatiquement les revenus

9- Quelle est l'importance de suivre les flux de trésorerie en comptabilité ?

- A. Pour embaucher de nouveaux employés
- B. Pour s'assurer que l'entreprise dispose toujours de suffisamment de liquidités pour couvrir ses dépenses
- C. Pour déterminer les prix des produits
- D. Pour augmenter les coûts de production

10- Comment un logiciel de comptabilité en ligne peut-il améliorer la gestion financière ?

- A. En automatisant les tâches et en fournissant des rapports financiers en temps réel
- B. En réduisant le nombre d'employés nécessaires
- C. En calculant les bénéfices de l'entreprise sans intervention humaine
- D. En augmentant les marges de bénéfice des produits

Réponses :

- 1- B
- 2- B
- 3- B
- 4- B
- 5- B
- 6- C
- 7- B
- 8- A
- 9- B
- 10- A



FORMATION CRÉATION D'ENTREPRISE

Module 11: L'organisation de votre temps



Module 11: L'organisation de votre temps

1- L'organisation de votre temps

- Techniques pour gérer son emploi du temps en tant qu'entrepreneur.

2- Utilisation de l'agenda

- Outils et méthodes pour maximiser l'efficacité au quotidien.



Quiz de fin de module

1- Pourquoi est-il important pour un entrepreneur de bien organiser son temps ?

- A. Pour avoir plus de temps libre
- B. Pour maximiser la productivité et atteindre ses objectifs plus efficacement
- C. Pour augmenter le nombre de réunions d'équipe
- D. Pour déléguer toutes les tâches

2- Quelle méthode de gestion du temps est basée sur des périodes de travail de 25 minutes suivies de courtes pauses ?

- A. La méthode GTD (Getting Things Done)
- B. La méthode Pomodoro
- C. La planification journalière
- D. Le système Kanban

3- Quel est le principal avantage d'utiliser un agenda pour organiser son temps ?

- A. Cela permet de suivre les dépenses
- B. Cela aide à planifier et à prioriser les tâches importantes
- C. Cela réduit le stress lié à la comptabilité
- D. Cela permet de recruter plus de personnel

4- Comment un entrepreneur peut-il identifier ses priorités ?

- A. En organisant ses tâches par ordre alphabétique
- B. En listant les tâches selon leur importance et leur urgence
- C. En réalisant d'abord les tâches les plus faciles
- D. En demandant à ses employés

5- Que représente la matrice d'Eisenhower dans la gestion du temps ?

- A. Un tableau pour répartir les bénéfices
- B. Une méthode de classement des tâches selon leur urgence et leur importance
- C. Un outil pour planifier les campagnes marketing
- D. Une stratégie pour réduire les coûts

6- Quelle est la bonne pratique pour éviter la procrastination ?

- A. Reporter les tâches difficiles à la fin de la journée
- B. Travailler sans pauses pour terminer plus vite
- C. Diviser les grandes tâches en plus petites et planifier des pauses régulières
- D. Travailler uniquement le matin

Quiz de fin de module

7- Pourquoi est-il important de déléguer certaines tâches en tant qu'entrepreneur ?

- A. Pour éviter de travailler trop d'heures
- B. Pour pouvoir se concentrer sur les activités stratégiques et à forte valeur ajoutée
- C. Pour réduire les coûts de production
- D. Pour organiser plus de réunions

8- Quel est l'effet d'une mauvaise gestion du temps sur un entrepreneur ?

- A. Augmentation de la productivité
- B. Risques de stress, d'épuisement et baisse de l'efficacité
- C. Meilleure organisation de l'équipe
- D. Plus de temps libre

9- Quel outil digital est souvent utilisé pour gérer le temps et organiser les tâches en entreprise ?

- A. Photoshop
- B. Trello ou Asana
- C. Excel
- D. Zoom

10- Quelle est l'une des clés d'une gestion du temps efficace ?

- A. Faire plusieurs tâches en même temps
- B. Travailler sans planification
- C. Planifier les tâches importantes à des moments où l'on est le plus productif
- D. Reporter toutes les tâches non urgentes

Réponses :

- 1- B
- 2- B
- 3- B
- 4- B
- 5- B
- 6- C
- 7- B
- 8- B
- 9- B
- 10- C



FORMATION CRÉATION D'ENTREPRISE

**Module 12: Le management ce
qu'il faut savoir pour démarrer**



Module 12: Le management ce qu'il faut savoir pour démarrer

1- Déléguer efficacement

- Apprendre à déléguer pour mieux gérer les tâches en entreprise.

2- Les bonnes pratiques du management

- Comment éviter les erreurs courantes et maintenir des employés motivés.

3- Le processus de recrutement et de gestion des contrats

- Embaucher du personnel, gérer les contrats et comprendre les règles de rupture de contrat.

4- Devenir un bon manager

- Clés pour diriger et inspirer en tant qu'entrepreneur.



Quiz de fin de module

1- Qu'est-ce que la délégation dans le management ?

- A. Transférer des responsabilités à des employés pour leur permettre de réaliser des tâches
- B. Assigner des tâches faciles à ses employés
- C. Superviser toutes les tâches de l'entreprise soi-même
- D. Répartir les bénéfices de l'entreprise entre les employés

2- Pourquoi est-il important pour un manager de savoir déléguer ?

- A. Pour travailler moins d'heures
- B. Pour responsabiliser ses employés et se concentrer sur les tâches stratégiques
- C. Pour éviter de prendre des décisions
- D. Pour diminuer le nombre d'employés

3- Quelle est l'une des clés pour réussir la délégation ?

- A. Ne jamais expliquer la tâche en détail
- B. Donner un cadre clair et précis pour l'exécution de la tâche
- C. Assigner toutes les tâches difficiles à un seul employé
- D. Ne pas suivre les résultats des tâches déléguées

4- Comment un manager peut-il favoriser l'autonomie de ses collaborateurs ?

- A. En leur donnant des directives très strictes
- B. En leur fixant des objectifs clairs tout en leur laissant de la liberté dans la manière de les atteindre
- C. En leur demandant de suivre son exemple en tout temps
- D. En réduisant leurs responsabilités

5- Pourquoi est-il important de recruter du personnel adapté aux besoins de l'entreprise ?

- A. Pour améliorer les relations avec les investisseurs
- B. Pour garantir que les employés possèdent les compétences et l'attitude nécessaires pour contribuer à la croissance de l'entreprise
- C. Pour réduire les coûts de formation
- D. Pour suivre les tendances de recrutement

6- Quel est un des principaux facteurs qui pousse un employé à démissionner ?

- A. Une faible rémunération
- B. Une mauvaise gestion du management et un manque de reconnaissance
- C. Trop de congés
- D. L'absence de bureau fixe

Quiz de fin de module

7- Quelle est l'une des bonnes pratiques pour retenir les bons employés ?

- A. Réduire leur charge de travail
- B. Offrir un environnement de travail motivant et reconnaître leurs efforts
- C. Organiser des réunions quotidiennes
- D. Leur donner des tâches répétitives

8- Qu'est-ce que la rupture d'un contrat de travail peut impliquer ?

- A. Une hausse de la productivité
- B. Des démarches administratives et des obligations légales pour l'employeur
- C. Une réduction des coûts de production
- D. L'embauche automatique de nouveaux employés

9- Pourquoi est-il important de gérer correctement la fin d'un contrat de travail ?

- A. Pour éviter les problèmes juridiques et respecter les obligations légales
- B. Pour diminuer le budget marketing
- C. Pour changer le statut des employés
- D. Pour supprimer les dépenses liées aux employés

10- Comment un bon manager peut-il améliorer la performance de son équipe ?

- A. En surveillant chaque étape du travail
- B. En encourageant la communication, la collaboration et en fixant des objectifs clairs
- C. En réduisant les responsabilités de chacun
- D. En demandant à ses employés de travailler seuls

Réponses :

- 1- A
- 2- B
- 3- B
- 4- B
- 5- B
- 6- B
- 7- B
- 8- B
- 9- A
- 10- B



FORMATION CRÉATION D'ENTREPRISE

Module 13: Les outils de l'entrepreneur



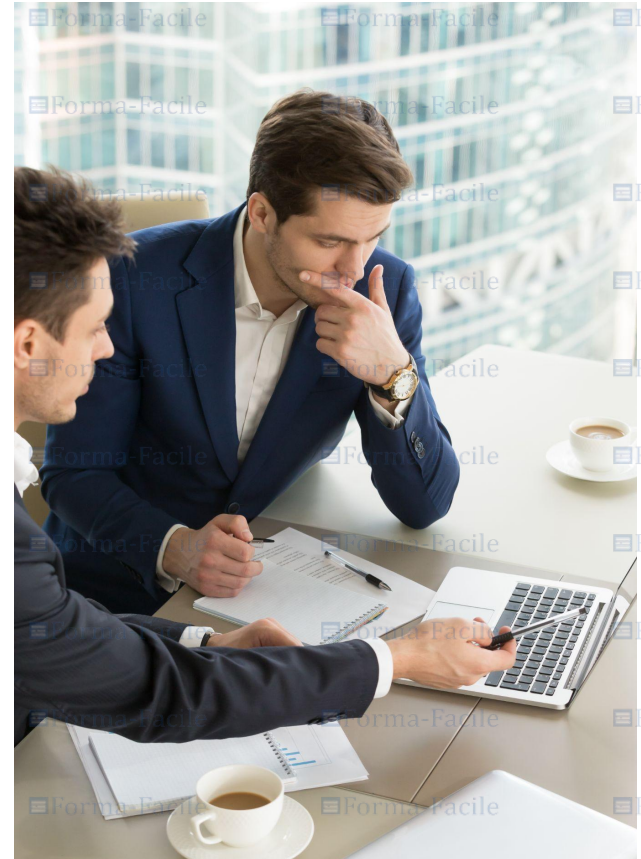
Module 13: Les outils de l'entrepreneur

1- Outils de création (Partie 1, 2 et 3)

- Outils pour créer des contenus visuels, vidéos et organiser des concours.

2- Présentation des outils indispensables

- Comment ces outils peuvent aider à construire des relations solides avec les clients.



Quiz de fin de module

1- Quel type d'outil est essentiel pour créer des contenus visuels professionnels pour une entreprise ?

- A. Un tableur Excel
- B. Un logiciel de design graphique comme Canva ou Adobe Photoshop
- C. Un outil de gestion des stocks
- D. Un logiciel de traitement de texte

2- Pourquoi est-il important pour un entrepreneur de maîtriser les outils de création de contenu ?

- A. Pour réduire les coûts de publicité
- B. Pour produire des visuels attractifs qui renforcent l'image de marque
- C. Pour recruter des graphistes
- D. Pour automatiser les tâches de gestion

3- Quel type d'outil est utilisé pour organiser et gérer des concours en ligne ?

- A. Un logiciel de comptabilité
- B. Une plateforme de création de jeux concours, comme Gleam ou Easypromos
- C. Un logiciel de gestion de projet
- D. Un outil de messagerie instantanée

4- Que permet d'accomplir un CRM (Customer Relationship Management) pour un entrepreneur ?

- A. Gérer les relations avec les clients et automatiser les processus de vente
- B. Calculer les bénéfices de l'entreprise
- C. Planifier les réunions d'équipe
- D. Suivre les performances des employés

5- Pourquoi est-il important de suivre les performances de ses contenus sur les réseaux sociaux ?

- A. Pour réduire les coûts de gestion
- B. Pour ajuster la stratégie marketing en fonction de ce qui fonctionne le mieux
- C. Pour embaucher plus de personnel
- D. Pour déterminer les prix des produits

6- Quel type d'outil est utilisé pour suivre les performances et l'engagement sur les réseaux sociaux ?

- A. Un outil de gestion des ressources humaines
- B. Une plateforme de gestion des réseaux sociaux comme Hootsuite ou Buffer
- C. Un logiciel de facturation
- D. Un outil de gestion des stocks

Quiz de fin de module

7- Pourquoi les outils de gestion de projet comme Trello ou Asana sont-ils utiles pour un entrepreneur ?

- A. Pour améliorer la productivité en organisant les tâches et les projets en cours
- B. Pour analyser les comptes financiers de l'entreprise
- C. Pour augmenter les ventes
- D. Pour recruter du personnel

8- Quel est l'avantage d'utiliser un outil de gestion de trésorerie pour une petite entreprise ?

- A. Automatiser la gestion des stocks
- B. Suivre facilement les entrées et sorties d'argent et anticiper les besoins de liquidité
- C. Calculer les salaires des employés
- D. Augmenter automatiquement les profits

9- Quel outil est essentiel pour planifier des réunions et gérer l'emploi du temps d'une équipe ?

- A. Google Calendar ou Outlook
- B. Adobe Photoshop
- C. Un logiciel de facturation
- D. Un logiciel de gestion des stocks

10- Que permettent de faire les outils de création de contenu vidéo pour une entreprise ?

- A. Suivre la comptabilité de l'entreprise
- B. Créer des vidéos de promotion pour attirer et engager les clients
- C. Recruter du personnel qualifié
- D. Gérer les campagnes de financement

Réponses :

- 1- B
- 2- B
- 3- B
- 4- A
- 5- B
- 6- B
- 7- A
- 8- B
- 9- A
- 10- B



FORMATION CRÉATION D'ENTREPRISE

Module 14: Le module juridique



Module 14: Le module juridique

1- Choisir le statut juridique adapté

- Différents statuts juridiques selon que l'on entreprend seul ou à plusieurs.

2- Les apports dans le capital d'une entreprise

- Apports en numéraire, en nature et en industrie.

3- Société en formation

- Ce que l'on peut faire ou ne pas faire avant l'immatriculation de l'entreprise.



Quiz de fin de module

1- Pourquoi est-il important de choisir le bon statut juridique pour son entreprise ?

- A. Pour recruter plus facilement des employés
- B. Pour déterminer les obligations fiscales et la responsabilité de l'entrepreneur
- C. Pour obtenir des subventions
- D. Pour augmenter les ventes

2- Quel statut juridique est le plus adapté pour une personne qui souhaite lancer une entreprise seule ?

- A. SARL (Société à responsabilité limitée)
- B. SASU (Société par actions simplifiée unipersonnelle)
- C. SA (Société anonyme)
- D. Société en commandite

3- Qu'est-ce qu'un apport en numéraire dans une entreprise ?

- A. Une somme d'argent investie par un associé ou l'entrepreneur dans l'entreprise
- B. Un bien matériel apporté par un associé
- C. Une prestation de service offerte à l'entreprise
- D. Un prêt bancaire octroyé à l'entreprise

4- Quelle est la différence entre un apport en nature et un apport en numéraire ?

- A. L'apport en nature est un bien matériel, l'apport en numéraire est une somme d'argent
- B. L'apport en nature concerne les services, l'apport en numéraire concerne les produits
- C. L'apport en nature ne peut pas être comptabilisé, contrairement à l'apport en numéraire
- D. Il n'y a pas de différence

5- Que signifie "apport en industrie" dans le capital d'une entreprise ?

- A. Un apport sous forme d'argent
- B. Un apport de compétences ou de services d'un associé
- C. Un apport sous forme d'équipements industriels
- D. Un prêt octroyé à l'entreprise

6- Dans quel cas est-il recommandé de créer une SARL plutôt qu'une SAS ?

- A. Lorsqu'on souhaite limiter le nombre d'associés
- B. Lorsqu'on souhaite une plus grande flexibilité dans la gestion
- C. Lorsqu'on veut attirer de nouveaux investisseurs
- D. Lorsqu'on veut une structure plus formelle et rigide

Quiz de fin de module

7- Que signifie la notion de "responsabilité limitée" dans le cadre d'une SARL ou SAS ?

- A. Les associés sont responsables des dettes de l'entreprise sur leurs biens personnels
- B. Les associés ne sont responsables qu'à hauteur de leurs apports dans le capital
- C. Les associés ne peuvent pas engager de dépenses au nom de l'entreprise
- D. Les associés sont responsables des décisions prises par le dirigeant

8- Qu'est-ce qu'une société en formation ?

- A. Une entreprise qui est en cours d'immatriculation mais qui peut déjà commencer certaines activités
- B. Une entreprise qui est en phase de recrutement
- C. Une entreprise qui n'a pas encore commencé ses activités commerciales
- D. Une entreprise en train de former ses employés

9- Pourquoi est-il important de protéger la propriété intellectuelle d'une entreprise ?

- A. Pour garantir que les employés ne volent pas les idées

B. Pour éviter que la concurrence ne copie les produits ou services de l'entreprise

C. Pour obtenir plus de subventions

D. Pour augmenter la valeur de l'entreprise

10- Que se passe-t-il si une entreprise ne respecte pas ses obligations juridiques ?

A. L'entreprise peut bénéficier d'une réduction fiscale

B. L'entreprise peut être poursuivie en justice et subir des amendes ou des sanctions

C. L'entreprise recevra des fonds supplémentaires

D. L'entreprise devra fermer ses bureaux

Réponses :

1- B

2- B

3- A

4- A

5- B

6- A

7- B

8- A

9- B

10- B



FORMATION CRÉATION D'ENTREPRISE

Module 15: Le module financier



Module 15: Le module financier

1- Trouver des financements

- Où et comment trouver les fonds pour lancer son entreprise.

2- Calculer son seuil de rentabilité

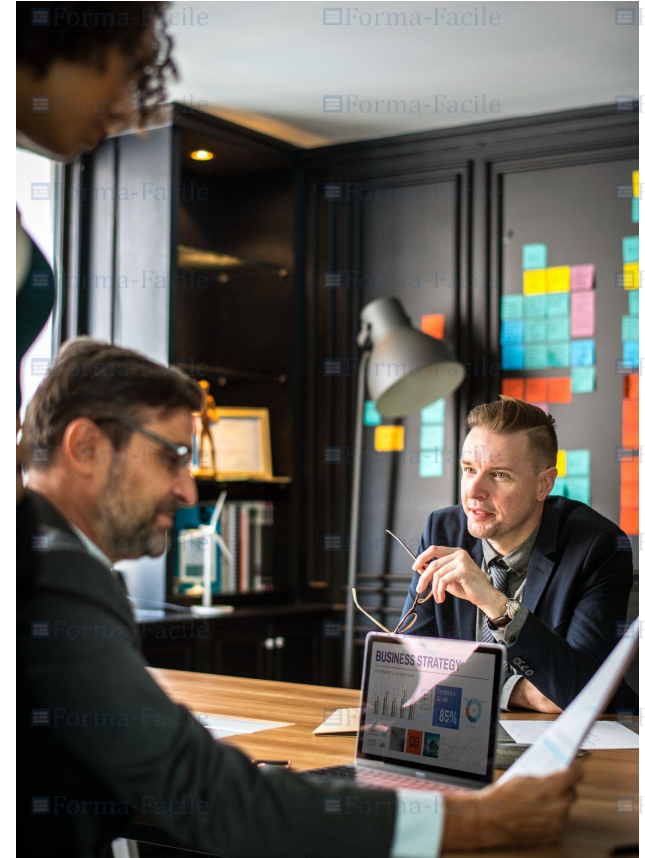
- Comment déterminer le point mort financier de l'entreprise.

3- Trouver des investisseurs

- Techniques pour attirer les investisseurs ou utiliser le crowdfunding.

4- Levée de fonds

- Pourquoi et comment lever des fonds pour sa startup.
- Les erreurs à éviter lors de ce processus.



Quiz de fin de module

1- Qu'est-ce que le seuil de rentabilité d'une entreprise ?

- A. Le montant des ventes nécessaires pour couvrir tous les coûts
- B. Le montant des bénéfices réalisés par l'entreprise
- C. Le montant des dépenses mensuelles
- D. Le montant des taxes payées par l'entreprise

2- Pourquoi est-il important de connaître le seuil de rentabilité ?

- A. Pour réduire les coûts de production
- B. Pour savoir combien l'entreprise doit vendre pour être rentable
- C. Pour fixer le prix des produits
- D. Pour recruter des employés

3- Qu'est-ce qu'un "point mort" dans la gestion financière d'une entreprise ?

- A. Le moment où les ventes couvrent exactement les coûts sans générer de bénéfices
- B. Le moment où l'entreprise cesse ses activités
- C. Un indicateur de l'endettement
- D. Un calcul de la dette nette

4- Quelle est l'une des principales sources de financement pour une nouvelle entreprise ?

- A. Les subventions
- B. Les prêts bancaires, le crowdfunding, et les investisseurs privés
- C. Les ventes immédiates
- D. Les bénéfices

5- Quel est l'avantage du crowdfunding pour financer une startup ?

- A. Ne nécessite aucun effort marketing
- B. Permet de lever des fonds rapidement auprès d'un large public sans diluer la propriété de l'entreprise
- C. Supprime tous les risques financiers
- D. Gère les coûts de production

6- Pourquoi est-il important de calculer les besoins en trésorerie lors de la création d'une entreprise ?

- A. Pour fixer les objectifs de vente
- B. Pour s'assurer que l'entreprise dispose de liquidités suffisantes pour ses opérations
- C. Pour déterminer le montant des impôts
- D. Pour recruter des employés

Quiz de fin de module

7- Quelle est la différence entre les capitaux propres et la dette ?

- A. Les capitaux propres proviennent des bénéfices de l'entreprise, tandis que la dette provient des ventes
- B. Les capitaux propres sont les fonds investis par les actionnaires, tandis que la dette est empruntée et doit être remboursée
- C. La dette est toujours préférable aux capitaux propres
- D. Les capitaux propres ne génèrent pas de bénéfices

8- Quand est-il pertinent pour une entreprise de lever des fonds auprès d'investisseurs ?

- A. Lorsqu'elle souhaite croître rapidement ou financer des projets à grande échelle
- B. Lorsqu'elle veut réduire ses coûts de production
- C. Lorsqu'elle veut arrêter ses activités
- D. Lorsqu'elle a déjà beaucoup de dettes

9- Qu'est-ce qu'une levée de fonds ?

- A. Un emprunt bancaire
- B. Un processus par lequel une entreprise obtient des capitaux en échange de parts de l'entreprise
- C. Une subvention publique

- D. Un prêt accordé sans intérêts

10- Quelle est l'une des erreurs à éviter lors d'une levée de fonds ?

- A. Offrir trop de parts de l'entreprise aux investisseurs
- B. Ne pas communiquer sur les bénéfices futurs
- C. Réduire les coûts marketing
- D. Ne pas engager de conseiller financier

Réponses :

- 1- A
- 2- B
- 3- A
- 4- B
- 5- B
- 6- B
- 7- B
- 8- A
- 9- B
- 10- A



FORMATION CRÉATION D'ENTREPRISE

Quiz de fin de formation



Quiz de fin de formation

1- Quelle est la première étape pour créer une entreprise ?

- A. Choisir une idée
- B. Recruter du personnel
- C. Louer un local
- D. Créer un site internet

2- Pourquoi est-il important de définir un business plan avant de lancer son entreprise ?

- A. Pour recruter des employés
- B. Pour obtenir des financements et planifier la stratégie de l'entreprise
- C. Pour choisir un nom pour l'entreprise
- D. Pour fixer les prix des produits

3- Qu'est-ce que l'analyse SWOT permet de faire ?

- A. Calculer les bénéfices nets
- B. Identifier les forces, faiblesses, opportunités, et menaces de l'entreprise
- C. Gérer les ressources humaines
- D. Analyser les ventes passées

4- Pourquoi l'état d'esprit est-il important pour un entrepreneur ?

- A. Pour attirer des investisseurs
- B. Pour gérer les employés
- C. Pour surmonter les défis et persévérer malgré les échecs
- D. Pour réduire les coûts de production

5- Quelle compétence commerciale est essentielle pour un entrepreneur ?

- A. Maîtriser les outils de gestion de projet
- B. Savoir vendre et négocier avec les clients
- C. Comprendre les lois fiscales
- D. Réaliser des publicités sur les réseaux sociaux

6- Que représente le "P" de "Prix" dans les 4 P du marketing ?

- A. La valeur perçue du produit par les clients
- B. Le coût de fabrication
- C. Le budget publicitaire
- D. La marge bénéficiaire

Quiz de fin de formation

7- Quel est l'avantage de faire une levée de fonds pour une entreprise en croissance ?

- A. Réduire les coûts de production
- B. Accélérer la croissance en obtenant des capitaux supplémentaires
- C. Supprimer les risques financiers
- D. Automatiser les ventes

8- Pourquoi est-il important de gérer les flux de trésorerie dans une entreprise ?

- A. Pour recruter de nouveaux employés
- B. Pour assurer que l'entreprise dispose des fonds nécessaires pour couvrir ses dépenses
- C. Pour éviter de payer des taxes
- D. Pour réduire les coûts de fabrication

9- Qu'est-ce qu'un apport en industrie ?

- A. Un investissement en capital
- B. Une somme d'argent apportée à l'entreprise
- C. Un apport sous forme de compétences ou services
- D. Une dette à long terme

10- Que permet d'évaluer une étude de marché dans un business plan ?

- A. Le chiffre d'affaires de l'année précédente
- B. Les besoins et attentes des clients potentiels
- C. Les bénéfices réalisés par la concurrence
- D. Le nombre d'employés à recruter

11- Pourquoi est-il important de protéger la propriété intellectuelle de son entreprise ?

- A. Pour améliorer la satisfaction des employés
- B. Pour empêcher la concurrence de copier ses produits ou services
- C. Pour recruter plus facilement
- D. Pour réduire les coûts d'exploitation

12- Comment le réseautage aide-t-il un entrepreneur à développer son activité ?

- A. En réduisant les dépenses marketing
- B. En créant des connexions et opportunités d'affaires
- C. En augmentant les marges bénéficiaires
- D. En automatisant les ventes

Quiz de fin de formation

13- Quelle est la définition du seuil de rentabilité ?

- A. Le montant des ventes nécessaires pour couvrir les coûts fixes et variables
- B. Le montant des bénéfices après impôts
- C. Le nombre d'employés requis pour rendre l'entreprise profitable
- D. Le prix minimum des produits

14- Pourquoi un entrepreneur doit-il déléguer certaines tâches ?

- A. Pour réduire le nombre de réunions
- B. Pour se concentrer sur les tâches stratégiques et à forte valeur ajoutée
- C. Pour augmenter la productivité des employés
- D. Pour automatiser les ventes

15- Que représente le "Passif" dans un bilan comptable ?

- A. Les actifs possédés par l'entreprise
- B. Les dettes et obligations financières de l'entreprise
- C. Le montant des ventes réalisées
- D. Le capital investi par les actionnaires

16- Quel est l'avantage d'utiliser un logiciel de gestion de projet ?

- A. Calculer les bénéfices de l'entreprise
- B. Organiser et suivre les tâches et projets pour améliorer la productivité
- C. Gérer les contrats des employés
- D. Automatiser la comptabilité

17- Que signifie un flux de trésorerie positif ?

- A. Les sorties d'argent sont plus élevées que les entrées
- B. Les entrées d'argent sont supérieures aux sorties, indiquant une bonne santé financière
- C. Les bénéfices sont plus élevés que les dépenses
- D. Les dettes de l'entreprise augmentent

18- Pourquoi est-il important de mettre à jour régulièrement un business plan ?

- A. Pour ajouter des informations sur les nouveaux employés
- B. Pour ajuster la stratégie en fonction des changements du marché et des résultats obtenus
- C. Pour augmenter les coûts d'exploitation
- D. Pour diminuer les impôts

Quiz de fin de formation

19- Que signifie la "responsabilité limitée" dans une SARL ou une SAS ?

- A. Les associés sont responsables des dettes sur leurs biens personnels
- B. Les associés sont responsables uniquement à hauteur de leurs apports dans le capital de l'entreprise
- C. Les associés doivent garantir toutes les dettes de l'entreprise
- D. Les associés ne sont pas responsables des dettes de l'entreprise

20- Quel est l'objectif principal d'une analyse SWOT pour une entreprise ?

- A. Identifier les produits les plus vendus
- B. Repérer les forces, faiblesses, opportunités et menaces afin de prendre des décisions stratégiques
- C. Calculer les bénéfices futurs
- D. Réduire les coûts d'exploitation

Réponses :

- 1- A
- 2- B
- 3- B
- 4- C
- 5- B
- 6- A
- 7- B
- 8- B
- 9- C
- 10- B
- 11- B
- 12- B
- 13- A
- 14- B
- 15- B
- 16- B
- 17- B
- 18- B
- 19- B
- 20- B

ANNEXE

DE LA FORMATION CRÉATION D'ENTREPRISE

Programme de formation créé par **Eknowledge.fr**

 **Forma-Facile** **Forma-Facile**

ANNEXE

Attestation sur l'honneur pour s'inscrire à une action de formation « d'accompagnement à la création d'entreprise »

Vous avez choisi de suivre une action de formation dispensée aux créateurs et repreneurs d'entreprise, mentionnée à l'article 1 du Décret n° 2018-1338 du 28 décembre 2018 relatif aux formations éligibles au titre du compte personnel de formation.

Merci d'indiquer dans quel cas vous vous trouvez :

.....

Pouvez-vous exposer en quelques lignes votre projet professionnel et dans quelle mesure l'action demandée s'y inscrit :

.....

.....

Je soussigné(e) M. / Mme

.....

Domicilié (e) à

.....

.....

Certifie sur l'honneur l'exactitude des informations mentionnées dans le présent document.

Le

Signature :

L'attestation doit être conservée par l'organisme de formation.

Elle peut être demandée à tout moment par la Caisse des Dépôts.

Règles d'éligibilité au CPF de l'action de formation

« Accompagnement des créateurs et repreneurs d'entreprises »

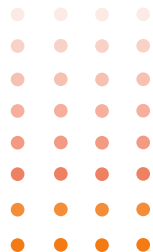
TÉLÉCHARGER L'ANNEXE EN CLIQUANT ICI

Durée & Prix

DE LA FORMATION CRÉATION D'ENTREPRISE

Programme de formation créé par **Eknowledge.fr**

 Forma-Facile



DURÉE & PRIX DE LA FORMATION

ID INTERNE	INTITULÉ	HEURES	PRIX	PRIX / HEURE
001	<ul style="list-style-type: none">- Accès E-learning en illimité 90 jours- Application mobile- 31H de cours particuliers en ligne- Contenu téléchargeable- Cours possibles du lundi au dimanche de 6H à 23H	31	2480 €	80,00 €



06 Objectifs

1. Développement et validation d'une idée d'entreprise

Être capable d'identifier et valider une idée de création d'entreprise en réalisant une étude de marché approfondie et en sélectionnant un modèle économique viable pour assurer la réussite du projet.

2. Élaboration d'un plan de création d'entreprise

Être capable de concevoir et structurer un plan de création d'entreprise comprenant toutes les démarches juridiques, administratives et financières nécessaires au lancement de l'activité.

3. Gestion des opérations et de la rentabilité

Être capable de mettre en place les outils et stratégies de gestion adaptés pour organiser les ressources de l'entreprise, atteindre la rentabilité et assurer la pérennité de l'activité.



07 Attestation de fin de formation

Dans le cadre de cette formation, le stagiaire passera un examen pour obtenir son attestation de fin de formation.

L'attestation de fin de formation en création d'entreprise valide l'acquisition de compétences clés pour démarrer et gérer une entreprise, couvrant le plan d'affaires, l'analyse de marché, et la gestion financière. C'est un sésame pour les entrepreneurs, reconnu par les investisseurs et les banques.



08

Prérequis à la validation de l'attestation de fin de formation

Aucun pré-requis.

Possibilité de validation partielle :

Non

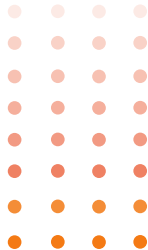




Dernière mise à jour le **03/10/2024**

THANKS!

Pour toutes questions,
n'hésitez pas à contacter nos
équipes



contact@forma-facile.com
0978452955

<https://www.forma-facile.com/>