



CENTRE DE FORMATION
PROFESSIONNELLE
DES RIVERAINS



120, rue Valmont, Repentigny (Québec) J5Y 1N9

Lancement d'une entreprise

(A.S.P. 5264)

HIVER 2011-2012

LA FORMATION EN « LANCEMENT D'UNE ENTREPRISE »

Déroulement du cours

- Présence en classe
 - Explications théoriques des notions pour l'élaboration du plan d'affaires
 - Exercices pratiques
 - Suivi individuel (rendez-vous)
- Travail autonome à la maison
 - www.lancement-e.com

Mode d'évaluation

- Démontrer la maîtrise de la matière par l'atteinte des objectifs de tous les modules liés au plan d'affaires
- Participation aux cours
- Réalisation des sections du Plan d'affaires

Autres informations

- Après avoir réussi tous les modules du programme, remise d'une attestation de spécialisation professionnelle (A.S.P.) du ministère de l'Éducation, du Loisir et du Sport du Québec
- Formation s'échelonne sur 3 à 6 mois, selon le projet d'entreprise et le temps consacré aux études
- Coût d'inscription de 100\$ (inclus 9 volumes, clef USB et tous les frais)

**Agente de développement
Lancement d'une entreprise**

Julie Crevier
450 492-3538 poste 2962

Agente de bureau (inscriptions et questions)

Carole Forest, 450 492-3538 poste 5200

Liste des cours LE (18h30 à 21h30)

Cours	Dates	Fait <input type="checkbox"/>
Votre profil d'entrepreneur et votre projet - partie 1 (module 1)	18 janvier ou 26 mars	<input type="checkbox"/>
Votre profil d'entrepreneur et votre projet - partie 2 (modules 1-3)	23 janvier ou 28 mars	<input type="checkbox"/>
Initiation à l'informatique débutant (module 2)	25 janvier	<input type="checkbox"/>
Initiation à l'informatique intermédiaire (module 2)	4 avril	<input type="checkbox"/>
Web 2.0, vendre sur le WEB	2 avril	<input type="checkbox"/>
Connaître son marché (module 4)	30 janvier ou 11 avril	<input type="checkbox"/>
Comment faire son étude de marché (module 4)	1 ^{er} février ou 16 avril	<input type="checkbox"/>
Comment faire son étude de marché - pratique (module 4)*	6 février ou 18 avril	<input type="checkbox"/>
Développer de bonnes stratégies marketing (module 4)	8 février ou 23 avril	<input type="checkbox"/>
Commercialiser son produit (module 4)	13 février ou 25 avril	<input type="checkbox"/>
Commercialiser son produit - pratique (module 4)*	15 février ou 30 avril	<input type="checkbox"/>
Positionner son entreprise (module 4)	20 février ou 2 mai	<input type="checkbox"/>
Les ressources matérielles et la production (module 5)	22 février ou 7 mai	<input type="checkbox"/>
Les ressources matérielles et la production – pratique (module 5)*	5 mars ou 9 mai	<input type="checkbox"/>
La planification des ressources humaines – partie 1 (module 5)	7 mars ou 14 mai	<input type="checkbox"/>
La planification des ressources humaines – partie 2 (module 5)	12 mars ou 16 mai	<input type="checkbox"/>
Gestion financière – partie 1 (module 6)	14 mars ou 23 mai	<input type="checkbox"/>
Gestion financière – partie 2 (module 6)	19 mars ou 28 mai	<input type="checkbox"/>
Gestion financière – partie 3 (module 6)	21 mars ou 30 mai	<input type="checkbox"/>
Financement (module 6)	27 mars** ou 4 juin	<input type="checkbox"/>

*Temps en classe pour les travaux pratiques et questions à l'enseignant.

** Mardi

Cours	Exercices	Dates
Votre profil d'entrepreneur et votre projet - partie 1 (module 1) ➤ Profil d'un entrepreneur ➤ Profil personnel ➤ Tendances ➤ Présentation de son projet d'entreprise ➤ Mission d'entreprise	Cahier 2 1.1 1.1, 1.2, 1.3 1.3; 1.5 2.1 2.2	18 janvier ou 26 mars
Votre profil d'entrepreneur et votre projet - partie 2 (modules 1-3) ➤ Le contenu du plan d'affaires ➤ Table des matières du plan d'affaires Calendrier des réalisations ➤ Forme juridique de l'entreprise	section 2.4 section 2.6	23 janvier ou 28 mars
Initiation à l'informatique débutant (module 2) ➤ Word ➤ Excell		25 janvier
Initiation à l'informatique intermédiaire (module 2) ➤ Avoir un site WEB ➤ Navigation sur Internet ➤ Découvrir les possibilités de Outlook		4 avril
Web 2.0 ➤ Vendre sur Internet ➤ Les QR ➤ Etc.		2 avril
Connaître son marché (module 4) ➤ Le marché, tendances ➤ Secteur d'activité ➤ Clientèle cible ➤ Analyse de la concurrence ➤ Les données primaires et secondaires ➤ L'estimation des ventes et la part de marché	Cahier 4 1.1; 1.2 2.1; 2.2 3.1; 3.2 Partie 2 section 1.0 5.1; 5.2	30 janvier ou 11 avril
Comment faire son étude de marché (module 4) ➤ Démarche de collecte des informations ➤ Le questionnaire	Cahier 4, partie 2 1 2	Théorie : 1^{er} février ou 16 avril Pratique : 6 février ou 18 avril

➤ L'échantillon	3	
➤ La cueillette, l'analyse et la compilation	4	
Développer de bonnes stratégies marketing (module 4)	Cahier 5	8 février ou 23 avril
➤ Initiation aux stratégies marketing (4P)		
➤ Stratégie produit	5.1	
➤ Stratégie prix	5.1	
➤ Stratégie place	5.1	
➤ Stratégie de promotion	5.1	
Commercialiser son produit (module 4)	Cahier 5	Théorie : 13 février ou 25 avril Pratique : 15 février ou 30 avril
➤ Les moyens promotionnels et la publicité	6.1	
➤ Le plan de communication	6.2	
➤ Analyse de publicité		
➤ Budget de marketing	6.2	
Positionner son entreprise (module 4)	Cahier 5	20 février ou 2 mai
➤ L'importance de l'image de marque de son entreprise	4	
➤ Logo	4	
➤ Nom	4	
➤ Slogan	4	
Les ressources matérielles et la production (module 5)	Cahier 6	Théorie : 22 février ou 7 mai Pratique : 5 mars ou 9 mai
➤ La capacité de production vs vente	1.1; 1.2; 1.3; 1.4	
➤ Plan d'aménagement	2.1; 2.2; 2.3	
➤ Approvisionnement	4.3; 4.4	
➤ La logistique		
➤ Maximisation de l'utilisation de ses ressources		
➤ Immobilisation	3.2	
La planification des ressources humaines – partie 1 (module 5)	Cahier 7	7 mars ou 14 mai
➤ Planification de ses besoins		
➤ Définir les rôles et tâches de ses employés	1.2; 1.3	
➤ Processus de recrutement et sélection		
La planification des ressources humaines – partie 2 (module 5)	Cahier 7	12 mars ou 16 mai
➤ Fidélisation de ses employés		
➤ Formations		
➤ Ressources externes		
➤ Séparation		
Gestion financière – partie 1 (module 6)	Cahier 8	14 mars ou 23 mai
➤ Les coûts de lancement et d'exploitation		
➤ Préparer son budget prévisionnel		
Gestion financière – partie 2 (module 6)	Cahier 8	19 mars ou 28 mai
➤ Bilan personnel		
➤ Bilan prévisionnel		
➤ Budget de caisse prévisionnel		
Gestion financière – partie 3 (module 6)	Cahier 8	21 mars ou 30 mai
➤ État des résultats prévisionnels	3.2.3	
➤ Ratios	6.3.2 à 6.3.6	
➤ Seuil de rentabilité	6.2.4	
Financement (module 6)	Cahier 9	27 mars** ou 4 juin
➤ Trouver les sources de financement		
➤ Faire son montage financier		
➤ Préparer sa demande de financement		

** Mardi

Calendrier par mois

Janvier

Lundi	Mardi	Mercredi	Jeudi	Vendredi	Samedi	Dimanche
16 CONGÉ	17	18 Votre profil d'entrepreneur et votre projet - partie 1 (module 1)	19	20	21	22

23 Votre profil d'entrepreneur et votre projet - partie 2 (modules 1-3)	24	25 Initiation à l'informatique débutant (module 2)	26	27	28	29
30 Connaître son marché (module 4)	31					

Février

Lundi	Mardi	Mercredi	Jeudi	Vendredi	Samedi	Dimanche
		1 Comment faire son étude de marché (module 4)	2	3	4	5
6 Comment faire son étude de marché – pratique (module 4)	7	8 Développer de bonnes stratégies marketing (module 4)	9	10	11	12
13 Commercialiser son produit (module 4)	14	15 Commercialiser son produit – pratique (module 4)	16	17	18	19
20 Positionner son entreprise (module 4)	21	22 Les ressources matérielles et la production (module 5)	23	24	25	26
27 CONGÉ, RELÂCHE SCOLAIRE	28	29 CONGÉ, RELÂCHE SCOLAIRE				

Mars

Lundi	Mardi	Mercredi	Jeudi	Vendredi	Samedi	Dimanche
			1	2	3	4
5 Les ressources matérielles et la production - pratique (module 5)	6	7 La planification des ressources humaines – partie 1 (module 5)	8	9	10	11
12 La planification des ressources humaines – partie 2 (module 5)	13	14 Gestion financière – partie 1 (module 6)	15	16	17	18
19 Gestion financière – partie 2 (module 6)	20	21 Gestion financière – partie 3 (module 6)	22	23	24	25
26 Votre profil d'entrepreneur et votre projet - partie 1 (module 1)	27 Financement (module 6)	28 Votre profil d'entrepreneur et votre projet - partie 2 (modules 1-3)	29	30	31	

Avril

Lundi	Mardi	Mercredi	Jeudi	Vendredi	Samedi	Dimanche
						1
2 Web 2.0	3	4 Initiation à l'informatique intermédiaire (module 2)	5	6	7	8
9 CONGÉ FÉRIÉ	10	11 Connaître son marché (module 4)	12	13	14	15
16 Comment faire son étude de marché (module 4)	17	18 Comment faire son étude de marché - pratique (module 4)	19	20	21	22

23 Développer de bonnes stratégies marketing (module 4)	24	25 Commercialiser son produit (module 4)	26	27	28	29
30 Commercialiser son produit – pratique (module 4)						

MAI

Lundi	Mardi	Mercredi	Jeudi	Vendredi	Samedi	Dimanche
	1	2 Positionner son entreprise (module 4)	3	4	5	6
7 Les ressources matérielles et la production (module 5)	8	9 Les ressources matérielles et la production - pratique (module 5)	10	11	12	13
14 La planification des ressources humaines – partie 1 (module 5)	15	16 La planification des ressources humaines – partie 2 (module 5)	17	18	19	20
21 CONGÉ FÉRIÉ	22	23 Gestion financière – partie 1 (module 6)	24	25	26	27
28 Gestion financière – partie 2 (module 6)	29	30 Gestion financière – partie 3 (module 6)	31			

Juin

Lundi	Mardi	Mercredi	Jeudi	Vendredi	Samedi	Dimanche
				1	2	3
4 Financement (module 6)	5	6	7	8	9	10