



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

Lancement d'une entreprise

(A.S.P. 5264)

AUTOMNE 2011

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

Cours	Dates	Fait <input type="checkbox"/>
Votre profil d'entrepreneur et votre projet - partie 1 (module 1)	7 septembre ou 2 novembre	<input type="checkbox"/>
Votre profil d'entrepreneur et votre projet - partie 2 (modules 1-3)	14 septembre ou 7 novembre	<input type="checkbox"/>
Initiation à l'informatique débutant (module 2)	12 septembre ou 9 novembre	<input type="checkbox"/>
Initiation à l'informatique intermédiaire (module 2)	12 septembre ou 9 novembre	<input type="checkbox"/>
Connaître son marché (module 4)	19 septembre ou 14 novembre	<input type="checkbox"/>
Comment faire son étude de marché (module 4)	21 septembre ou 16 novembre	<input type="checkbox"/>
Développer de bonnes stratégies marketing (module 4)	26 septembre ou 21 novembre	<input type="checkbox"/>
Commercialiser son produit (module 4)	28 septembre ou 23 novembre	<input type="checkbox"/>
Positionner son entreprise (module 4)	3 octobre ou 28 novembre	<input type="checkbox"/>
Les ressources matérielles et la production (module 5)	5 octobre ou 30 novembre	<input type="checkbox"/>
La planification des ressources humaines – partie 1 (module 5)	12 octobre ou 5 décembre	<input type="checkbox"/>
La planification des ressources humaines – partie 2 (module 5)	17 octobre ou 7 décembre	<input type="checkbox"/>
Gestion financière – partie 1 (module 6)	19 octobre ou 12 décembre	<input type="checkbox"/>
Gestion financière – partie 2 (module 6)	24 octobre ou 14 décembre	<input type="checkbox"/>
Gestion financière – partie 3 (module 6)	26 octobre ou 19 décembre	<input type="checkbox"/>
Financement (module 6)	1 ^{er} novembre** ou 21 décembre	<input type="checkbox"/>

** Mardi au lieu du lundi.

Cours	Exercices	Dates
Votre profil d'entrepreneur et votre projet - partie 1 (module 1) > Profil d'un entrepreneur > Profil personnel > Tendance > 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	7 septembre ou 2 novembre
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	14 septembre ou 7 novembre
Initiation à l'informatique débutant (module 2) Word > Excel		12 septembre ou 9 novembre
Initiation à l'informatique intermédiaire (module 2) > Avoir un site WEB > Navigation sur Internet > Découvrir les possibilités de Outlook		12 septembre ou 9 novembre
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	19 septembre ou 14 novembre
Comment faire son étude de marché (module 4) > Démarche de collecte des informations > Le questionnaire > L'échantillon > La cueillette, l'analyse et la compilation	Cahier 4, partie 2 1 2 3 4	21 septembre ou 16 novembre
Développer de bonnes stratégies marketing (module 4) > Initiation aux stratégies marketing (4P) > Stratégie produit > Stratégie prix > Stratégie place > Stratégie de promotion	Cahier 5 5.1 5.1 5.1 5.1	26 septembre ou 21 novembre

Commercialiser son produit (module 4) ➤ Les moyens promotionnels et la publicité ➤ Le plan de communication ➤ Analyse de publicité ➤ Budget de marketing	Cahier 5 6.1 6.2 6.2	28 septembre ou 23 novembre
Positionner son entreprise (module 4) ➤ L'importance de l'image de marque de son entreprise ➤ Logo ➤ Nom ➤ Slogan	Cahier 5 4 4 4 4	3 octobre ou 28 novembre
Les ressources matérielles et la production (module 5) ➤ La capacité de production vs vente ➤ Plan d'aménagement ➤ Approvisionnement ➤ La logistique ➤ Maximisation de l'utilisation de ses ressources ➤ Immobilisation	Cahier 6 1.1; 1.2; 1.3; 1.4 2.1; 2.2; 2.3 4.3; 4.4 3.2	5 octobre ou 30 novembre
La planification des ressources humaines – partie 1 (module 5) ➤ Planification de ses besoins ➤ Définir les rôles et tâches de ses employés ➤ Processus de recrutement et sélection	Cahier 7 1.2; 1.3	12 octobre ou 5 décembre
La planification des ressources humaines – partie 2 (module 5) ➤ Fidélisation de ses employés ➤ Formations ➤ Ressources externes ➤ Séparation	Cahier 7	17 octobre ou 7 décembre
Gestion financière – partie 1 (module 6) ➤ Les coûts de lancement et d'exploitation ➤ Préparer son budget prévisionnel	Cahier 8	19 octobre ou 12 décembre
Gestion financière – partie 2 (module 6) ➤ Bilan personnel ➤ Bilan prévisionnel ➤ Budget de caisse prévisionnel	Cahier 8	24 octobre ou 14 décembre
Gestion financière – partie 3 (module 6) ➤ État des résultats prévisionnels ➤ Ratios ➤ Seuil de rentabilité	Cahier 8 3.2.3 6.3.2 à 6.3.6 6.2.4	26 octobre ou 19 décembre
Financement (module 6) ➤ Trouver les sources de financement ➤ Faire son montage financier ➤ Préparer sa demande de financement	Cahier 9	1 ^{er} novembre** ou 21 décembre

** Mardi au lieu du lundi

Calendrier par mois

Septembre

Lundi	Mardi	Mercredi	Jeudi	Vendredi	Samedi	Dimanche
			1	2	3	4
5 CONGÉ	6	7 Votre profil d'entrepreneur et votre projet - partie 1 (module 1)	8	9	10	11
12 Initiation à l'informatique débutant OU intermédiaire (module 2)	13	14 Votre profil d'entrepreneur et votre projet - partie 2 (modules 1-3)	15	16	17	18
19 Connaître son marché (module 4)	20	21 Comment faire son étude de marché (module 4)	22	23	24	25
26 Développer de bonnes stratégies marketing (module 4)	27	28 Commercialiser son produit (module 4)	29	30		

Octobre

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

Novembre

Lundi	Mardi	Mercredi	Jeudi	Vendredi	Samedi	Dimanche
	1 Financement (module 6)	2 Votre profil d'entrepreneur et votre projet - partie 1 (module 1)	3	4	5	6
7 Votre profil d'entrepreneur et votre projet - partie 2 (modules 1-3)	8	9 Initiation à l'informatique débutant OU intermédiaire (module 2)	10	11	12	13
14 Connaître son marché (module 4)	15	16 Comment faire son étude de marché (module 4)	17	18	19	20
21 Développer de bonnes stratégies marketing (module 4)	22	23 Commercialiser son produit (module 4)	24	25	26	27
28 Positionner son entreprise (module 4)	29	30 Les ressources matérielles et la production (module 5)	31			

Décembre

Lundi	Mardi	Mercredi	Jeudi	Vendredi	Samedi	Dimanche
			1	2	3	4
5 La planification des ressources humaines – partie 1 (module 5)	6	7 La planification des ressources humaines – partie 2 (module 5)	8	9	10	11
12 Gestion financière – partie 1 (module 6)	13	14 Gestion financière – partie 2 (module 6)	15	16	17	18
19 Gestion financière – partie 3 (module 6)	20	21 Financement (module 6)	22	23	24	25
26 VACANCES	27	28 VACANCES	29	30	31	