

Bienvenue à la formation Lancement d'une entreprise !

La **formule traditionnelle** pour l'obtention de l'attestation de spécialisation professionnelle (ASP 5264) combine des **cours en groupe**, une **mallette de notes et d'exercices**, l'accès autorisé à la **plateforme provinciale** www.entrepreneuriat-quebec.com, des **suggestions** de recherches et de lectures et finalement des **rencontres privées** (sur rendez-vous) pour vous aider à faire avancer votre projet !!! (Notez que le programme existe aussi en formation à distance).

L'attestation de spécialisation professionnelle en lancement d'une entreprise (**ASP 5264**) est un programme MELS (ministère de l'éducation du loisir et du sport du Québec) d'une durée de **330 heures** dont les stratégies pédagogiques sont variées et qui offre une latitude d'horaire au participant¹, qui établit son horaire avec son conseiller selon ses besoins et disponibilités.

BUTS ET OBJECTIFS DE LA FORMATION

- *Permettre au participant de connaître son **propre potentiel entrepreneurial**, le contexte dans lequel il évoluera et ses droits et responsabilités d'entrepreneur.*
- *Lui permettre de développer créativité, autonomie, goût de la réussite, sens des responsabilités, attitudes à l'égard de certaines situations ainsi qu'accroître sa capacité à consulter et se documenter.*
- *Envisager les **démarches à suivre pour démarrer** une entreprise, développer et **présenter un projet d'affaires**, développer le sens de l'éthique professionnelle et le souci d'une communication efficace.*
- *Faire acquérir au participant les compétences nécessaires à l'application de méthodes liées à la **planification, au démarrage et aux opérations** d'une entreprise.*

STRATÉGIES PÉDAGOGIQUES

Le programme prévoit plusieurs stratégies : le participant se voit offrir **1 à 2 cours en groupe** chaque semaine, des **rencontres sur rendez-vous** avec son conseiller, des suggestions de **sites Internet, de lectures** ainsi que des **démarches et travaux personnels** à compléter. Chacun reçoit donc un **horaire individualisé** pouvant s'étendre de **10 à 18 semaines** qui englobe l'ensemble des stratégies utilisées. Le programme propose donc la participation à l'un ou l'autre des niveaux de formation (cours, rencontres, lectures, recherches, travaux...) pour l'équivalent de **16 à 28 heures par semaine** selon ses besoins et disponibilités (le participant est donc considéré à temps complet).

CRITÈRES D'ADMISSIBILITÉ ET ÉVALUATION

Pour s'inscrire (sur www.infouroutefpt.org ou au registrariat de la c.s. Rives-du-Saguenay, porte 32, Centre Laure-Conan), outre les formalités administratives d'usage (identification, certificat de naissance, paiement...), on doit tout simplement avoir **une idée d'entreprise potentiellement réalisable** et envisager la possibilité de se lancer en affaires. La formation « Lancement d'une entreprise » est financée par le ministère de l'Éducation du Québec; les seuls frais pour le participant sont de **149 \$** lors de l'inscription, incluant la mallette, notes de cours et une copie papier finale du plan d'affaires.

Chacun des modules est évalué grâce à la remise de quelques travaux et à la réalisation des parties du plan d'affaires. L'obtention de l'Attestation de spécialisation professionnelle (ASP) est conditionnelle à la **réussite des 6 modules**.

¹ Pour alléger le texte, l'emploi du masculin désigne aussi bien les hommes que les femmes.

CONTENU DÉTAILLÉ DES 6 MODULES

MODULE 1 PROJET D'ENTREPRISE ET FORMATION (30 heures)

- Établir son plan de formation (démarches, participation, cheminement);
- s'informer sur le profil type d'un entrepreneur, les exigences de la carrière, formes juridiques d'entreprises, aspects légaux, règlements, types d'entreprises, réseaux d'affaires...;
- reconnaître ses forces et faiblesses en tant que futur entrepreneur;
- établir les fondements et orientations de son propre projet (produits/services offerts, opportunités, juridique, mission et objectifs).

MODULE 2 OUTILS INFORMATIQUES (30 heures)

- Acquérir des notions générales sur les systèmes informatiques (fonctionnement de l'ordinateur, logiciels, configuration des imprimantes, sauvegarde et copie);
- utiliser correctement la terminologie et le système d'exploitation (souris, fenêtres, barre d'outils, création de fichiers, gestion fichiers et répertoires, enregistrement et importation, déplacement dans répertoires, récupération pièces jointes, impression)
- Utiliser efficacement les sources d'information (navigation Internet, favoris, moteurs de recherche, banques de données, site lancement-e.com...);
- s'initier à des logiciels de gestion du courrier électronique, de traitement de texte et de tableur (Outlook, Word et Excel).

MODULE 3 STRUCTURE DU PLAN D'AFFAIRES (30 heures)

- Comprendre le rôle du plan d'affaires et en distinguer le contenu et les normes de présentation;
- prévoir la recherche d'information pertinente à son projet;
- consulter différents modèles de plans et choisir celui approprié à ses besoins.

MODULE 4 MARKETING ET VENTE (105 heures)

- Acquérir des notions sur la détermination du marché potentiel, sur l'étude du marché, sur le plan marketing et de vente... ;
- choisir la méthodologie appropriée pour faire sa propre étude de marché et réaliser cette étude;
- décrire sa future stratégie marketing et de vente;
- compléter les parties du plan d'affaires relatives à la description du projet, à l'étude de marché, au plan de communication et à la stratégie marketing.

MODULE 5 : PLANIFICATION DES RESSOURCES (60 heures)

- Prendre connaissance des concepts liés à la gestion des ressources humaines, matérielles et physiques;
- s'informer sur le rôle et les qualités d'un bon gestionnaire;
- s'interroger sur sa propre capacité à gérer et sur l'importance d'appliquer des principes de saine gestion ainsi que sur les aspects légaux propres à l'entreprise;
- compléter la partie du plan d'affaires relative à la présentation du promoteur et au plan des ressources humaines, matérielles et physiques.

MODULE 6 : PLAN FINANCIER (75 heures)

- S'initier aux éléments comptables pertinents au démarrage et à la gestion d'une petite entreprise;
- s'initier à la pertinence d'un logiciel comptable;
- compléter la partie du plan relative au financement et les états financiers prévisionnels de son propre projet.