

« Comment créer une activité performante de services à la personne ? »

Présentation générale

- Destinataires :
 - des cadres en voie de repositionnement professionnel qui envisagent de créer leur propre activité de services à la personne.
 - des cadres qui réfléchissent à une nouvelle orientation professionnelle et veulent analyser l'opportunité de créer une activité de services à la personne.
- Pré requis : au minimum 5 années d'expérience professionnelle
- Type d'action de formation : préparation d'un repositionnement professionnel / développement des compétences requises– formation pouvant entrer dans le cadre du Droit Individuel à la Formation (DIF)
- Durée : 20 heures
- Nombre de participants : entre 3 et 10 personnes
- Lieu : co-décidé avec l'entreprise (en fonction de la localisation géographique de la majorité des participants)

Objectifs pédagogiques

A l'issue de la formation, les participants disposeront des informations indispensables pour :

- Comprendre les opportunités qui leur sont ouvertes dans le secteur des services à la personne
- Maîtriser le cadre et le contenu du Plan Borloo pour le développement des services à la personne.
- S'initier aux concepts financiers, juridiques, sociaux et fiscaux de base.
- Eviter les principales erreurs commises par certains créateurs dans le montage de leur projet
- Commencer à élaborer leurs dossiers de création et leurs business plans

Intervenant

Jean Marc Bruguière, (MBA Columbia University, Diplômé de l'IEP Paris, Licence en Droit) a été Directeur chez Coopers & Lybrand Conseils, puis Associé du cabinet Faciliteam. En 2009, il a rejoint **Organovia Conseil** pour développer une offre de formation et d'accompagnement de cadres souhaitant se lancer dans la création d'activités commerciales ou de services.

Il est notamment le co-auteur du livre « Créer une entreprise de services à la personne » publié aux Editions d'Organisation dans la collection des Guides Métiers de l'APCE.



Programme – (20 H)

Chaque module de 4 heures comprend des apports théoriques, des exercices pratiques et des retours d'expériences.

Les 4 premiers modules sont suivis en 2 journées, le 5^{ème} étant programmé 3-4 semaines après.

1. Les services à la personne, qu'est-ce c'est ?

- Un enjeu de société porteur de formidables opportunités.
- L'engagement des pouvoirs publics et les mécanismes du Plan Borloo
- L'incontournable avant d'aller de l'avant : l'adéquation homme/métier.

2. Comment bâtir un projet gagnant ?

- Un préalable : bien définir ses ambitions et ses objectifs
- Elaborer un plan marketing cohérent : prix, distribution, communication
- Concevoir une politique de commercialisation adéquate
- Comprendre l'importance du personnel comme facteur clé de succès

3. Comment le financer et faire les bons choix juridiques, sociaux et fiscaux ?

- Les notions financières de base
- Les moyens de financement et la construction d'un business plan équilibré
- Les différentes options juridiques, sociales et fiscales

Ce module s'adresse en priorité aux cadres non financiers et non juristes. Il a été conçu pour leur donner une compréhension suffisante et éclairée des thèmes abordés et pour les aider à articuler leurs préférences lors de leurs échanges ultérieurs avec leurs Conseils juridiques et comptables.

4. Quelles démarches et organisation avant de se lancer ?

- L'immatriculation de l'activité
- Les dossiers de demande d'agrément et d'affiliation
- Les procédures de gestion pour être en accord avec ses clients, son personnel et l'administration.

5. Approfondissements et premier retour d'expérience (3-4 semaines après le module précédent)

Ce module permet d'effectuer un premier retour d'expérience pour les participants qui pourront présenter leurs projets et les résultats de leurs premières réflexions et actions.

En fonction des sujets abordés, des points du programme pourront être repris ou approfondis.

Evaluation, bilan.