

## OBJECTIFS

- Comprendre les étapes de la création d'entreprise.
- Vérifier la cohérence de son projet au regard de la réglementation.
- Savoir réaliser une étude de marché.
- Elaborer sa stratégie commerciale et son plan d'actions commerciales.
- Rédiger son business plan.
- Déterminer la forme juridique la plus adaptée.

## PUBLIC

- > Créateur d'entreprise

## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- > Rdv individuels à distance ou en présentiel
- > Les méthodes utilisées :
  - La présentation de la formation et des objectifs
  - Questionnaire E-creation pour définir un parcours individualisé
- > Echanges sur les attentes et les besoins du participant pour proposer une formation sur mesure.
- > Supports pédagogiques sur plateforme numérique
  - Base documentaire (dossiers, projecteurs, FCGA, Géométiers, Guide créateur, business Canvas Model ...)
  - logiciel de prévisionnel : previFlash (RCA)
  - Outil de chiffrage Excel, carnet de route créateur, modèle de business plan.
- > Fiche de suivi et d'évaluation
- > Débriefing pour vérifier les acquis

## PRÉ-REQUIS

- > Aucun

## ÉVALUATION

- > L'évaluation est effectuée sur la base d'une grille synthétique qui permettra au stagiaire de déterminer le niveau d'avancement de son projet.

## ACCESSIBILITÉ

- > Conditions d'accès au public en situation de handicap, contactez le référent handicap au 05 61 10 47 47.

## DÉLAI D'ACCÈS

- > Jusqu'à la veille de la formation.

## PROGRAMME

Le programme sera défini lors du premier entretien avec le conseiller pour répondre au besoin du créateur et proposer un accompagnement sur mesure.

### > Conformité aux réglementations professionnelles

- Aspects réglementaires de l'activité : qualification et réglementations professionnelles, ERP, normes hygiènes et environnementales

### > Etude du marché : offre produits, atouts par rapport à la concurrence, mode de distribution, typologie de la clientèle, réseau de prescripteurs

- Estimation du chiffre d'affaires
- Stratégie commerciale : positionnement sur le marché, distribution des produits, plan de prospection, définition des outils de communication

### > Prévisions financières

- Evaluation des besoins et des ressources mobilisables (apports, financement bancaire, aides) : élaboration du plan de financement
- Calcul de la rentabilité : compte de résultat prévisionnel
- Elaboration du plan de trésorerie

### > Choix du statut juridique

- Présentation des différentes formes juridiques et des critères de choix y compris la responsabilité du dirigeant
- Conséquences fiscales et sociales pour l'entreprise et son dirigeant
- Présentation des formalités administratives et juridiques

**DURÉE** : Variable selon les besoins,  
délai de réalisation de la prestation 2 à 3 mois

**DATES ET HORAIRES** : Sur RDV

**TARIF** : 680€ - éligible au CPF

**INFORMATIONS ET INSCRIPTION** : Cliquez [ici](#)  
Contact 05 61 10 47 47 - [creation@cm-toulouse.fr](mailto:creation@cm-toulouse.fr)

CMA 31  
18 bis bd Lascrosses 31000 TOULOUSE

IFCMA  
55 bd de l'Embouchure 31200 TOULOUSE

