

MODULE DE FORMATION INDIVIDUEL

« Finalisation du plan d'affaire »

Durée	<p>8 heures ou 16 heures INDIVIDUELLES</p> <p>2 heures ou 4 heures sur 4 semaines, séances de 2 heures.</p>
Objectifs	<ul style="list-style-type: none"> - Vérifier la cohérence des prévisions financières - Finaliser son plan d'affaires - Mobiliser les financements nécessaires - Préparer l'immatriculation et le lancement d'activité
Contenu	<ul style="list-style-type: none"> - Les enjeux et la construction du plan d'affaires, démontrer l'opportunité d'entreprendre, - Présentation du projet : le marché, la cible, l'offre, - Présentation du créateur : compétences, expériences, motivations, ressources, - Réalisation de l'étude financière et économique du projet, - Recherche de financement, - Options et définition des statuts de la forme juridique de la société, - Décisions fiscales et sociales, - Rédaction du plan d'affaires, - Dossiers d'aides et formalités d'immatriculation.
Outils, méthodes, organisation	<p>Les outils :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Validation de l'étude de marché ou identification des carences, - Dossier guide étude de marché, - Logiciel DOFI (dossier financier prévisionnel sous Excel), - Outils mis à disposition sur notre site Internet : Guide du créateur (modèle de business plan), Logiciel Dofi (dossier financier prévisionnel sous Excel), Liste de liens utiles et adresses, Formulaire Accre, informations Assedic, - Dans nos locaux, mise à disposition de publications, revues, CD-Rom et de matériels bureautiques (PC, connexion internet et imprimante). <p>Méthodes, organisation :</p> <p>Faire travailler, au cours de réunions successives, le créateur d'entreprise, sur l'optimisation et la finalisation de son plan d'affaires.</p> <p>Alterner réunions en face à face avec le consultant et travail sur le terrain afin de confronter l'idée d'affaires et la réalité économique.</p>

MODULE DE FORMATION INDIVIDUEL

« Finalisation du plan d'affaire »

	<p>Vérifier l'étude de marché et l'approfondir, si nécessaire.</p> <p>Donner au créateur d'entreprise les sources d'informations et les contacts manquants afin qu'il obtienne les éléments nécessaires à la réalisation de son dossier financier.</p> <p>Réaliser avec lui les prévisions financières avec les éléments qu'il aura obtenu.</p> <p>L'amener à la décision d'entreprendre.</p> <p>L'aider à rechercher les financements nécessaires pour concrétiser son projet en lui fournissant des contacts sur les différents réseaux d'aide à la création et reprise d'entreprise (banque, prêts d'honneur, cautions...).</p> <p>Finaliser son plan d'affaires afin de trouver les financements nécessaires à la réalisation de son projet.</p> <p>Révéler l'opportunité d'entreprendre et la cohérence des différents choix et objectifs.</p>
Validation	<p>Etablissement d'un bilan à l'issue de la prestation :</p> <p>Evaluation de stage.</p>
Lieu	17, Rue de l'Echiquier - 75010 Paris
Public	<p>Créateurs, repreneurs en phase d'aboutissement de leur projet :</p> <p>Porteurs ayant un projet réaliste et avancé de création ou de reprise d'activité, quel que soit leur secteur d'activité.</p>
Niveau	Formation non diplômante.
Contact	<p>Mme Leforestier Nadine</p> <p>Mme Carment Véronique</p> <p>01.53.24.14.05</p> <p>paris@capfiassocies.fr</p> <p>www.capfiassocies.fr</p>