



# PARCOURS CRÉATEUR

Une offre de formation du réseau des CMA

Code certification : **RS5838** / Organisme certificateur : **CMA France**  
Date d'enregistrement : **26 01 2022** / Date d'échéance : **26 01 2025**

## CREER, GERER ET DEVELOPPER SA TPE-PME

### OBJECTIFS

- Estimer le bon statut et reconnaître les incidences fiscales, sociales et financières de son choix
- Distinguer les mécanismes de la gestion financière d'une entreprise
- Analyser son positionnement sur le marché
- Déterminer des actions commerciales adaptées
- Choisir le meilleur circuit de distribution pour son entreprise
- Identifier et appréhender les différentes possibilités du Web

### PRÉREQUIS

Avoir un projet de création ou de reprise d'une entreprise artisanale

### PUBLIC

Créateur d'entreprise  
Repreneur d'entreprise

Formation accessible aux personnes en situation de handicap

### DURÉE

5 jours : 35 heures

### INTERVENANT

Formateur expert en création et gestion d'entreprise ayant une grande connaissance du milieu de l'artisanat

### VALIDATION

Certification "Créer, gérer et développer sa TPE/PME" inscrite au répertoire spécifique

Pour réussir votre projet de création d'une société et sécuriser son démarrage, préparez-vous efficacement en suivant cette formation. Devenir chef d'entreprise est un processus complexe qui nécessite de comprendre les enjeux et problématiques liés à l'entrepreneuriat. Grâce à cette formation, vous comprendrez les enjeux économiques et commerciaux qui vous attendent et obtiendrez tous les outils nécessaires au pilotage quotidien de votre entreprise.

### CONTACTS

#### GESTIONNAIRES DE FORMATION

<b>Schiltigheim :</b>	<a href="mailto:gestionfc67@cm-alsace.fr">gestionfc67@cm-alsace.fr</a>	03 88 19 79 07
<b>Mulhouse :</b>	<a href="mailto:gestionfcm@cm-alsace.fr">gestionfcm@cm-alsace.fr</a>	03 89 46 89 05
<b>Colmar :</b>	<a href="mailto:gestionfcc@cm-alsace.fr">gestionfcc@cm-alsace.fr</a>	03 89 20 84 62

#### REFERENTE HANDICAP

<b>Alsace :</b>		
Véronique LITTEL	<a href="mailto:vlittel@cm-alsace.fr">vlittel@cm-alsace.fr</a>	03 88 19 79 17

### MOYENS MATERIELS

Salles de formation dédiées : vidéoprojecteur, accès internet haut débit, parc informatique, salle de pause

### LIEUX ET DATES

Formation proposée à Schiltigheim, Colmar et Mulhouse.

Pour connaître les dates, consulter la programmation sur :  
- notre site Internet : <https://www.cm-alsace.fr/former-et-se-former/formations-courtes>

Fréquence de la formation : 28 sessions programmées en 2024

### TARIF

700 € net de taxes  
Formation éligible au Compte Personnel de Formation (CPF)  
Se renseigner auprès de nos gestionnaires de formation pour obtenir un devis et connaître les possibilités de prise en charge

Taux de satisfaction

**94,6%**





## PROGRAMME

### JOUR 1

#### 1. Choisir le bon statut juridique

- Les statuts juridiques
- Les régimes fiscaux et sociaux
- Le régime de protection sociale

#### 2. Financer mon entreprise et trouver des aides

- Les besoins financiers pour démarrer
- Les ressources pour financer son entreprise
- Les aides à la création d'entreprise

### JOUR 2

#### 3. Réaliser l'étude prévisionnelle de son projet d'installation

- La faisabilité du projet de création / reprise
- Le business plan
- La viabilité économique et financière du projet
- Le chiffre d'affaire prévisionnel
- La rentabilité prévisionnelle de l'entreprise

### JOUR 3

#### 4. Gérer et organiser son entreprise

- Les documents de synthèse comptable (bilan et compte de résultat)
- L'organisation administrative et comptable
- Les obligations déclaratives fiscales et sociales
- Le tableau de bord
- Le pilotage de son entreprise dans sa stratégie commerciale

### JOUR 4

#### 5. Trouver ses premiers clients

- Le positionnement sur un marché (démarquage des concurrents, ciblage de la clientèle)
- La sécurisation de son projet commercial
- La prospection et la valorisation de son offre

### JOUR 5

#### 6. Vendre ses produits et services

- Les outils de communication et l'identité de la société
- La stratégie commerciale (circuits de distribution, prix, ...)
- Les actions commerciales adaptées à sa clientèle
- La vente auprès de clients

#### 7. Booster son entreprise avec le Web

- Le Web, un atout indispensable à son entreprise
- Le panorama des réseaux sociaux
- Les conditions de réussite d'une boutique en ligne



## MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Formation en présentiel

Exposés - Exercices de mise en pratique - Accès internet pour ressources documentaires

## ÉVALUATION

Évaluation formative tout au long des modules de formation, au moyen de :

- Quiz collectifs, questionnements de groupe, tours de table permettant d'évaluer la progression des stagiaires

Évaluation sommative en clôture de formation, au moyen de :

- Cas pratiques (un portant sur la gestion d'entreprise et l'autre sur les actions commerciales)

[Conditions générales](#)  
[de vente](#)

