



N° Siret : 189 740 111 00019
Déclaration d'activité : 98 97 02298 97

Établissement accueillant
le public à mobilité réduite



« Avec La
Chambre de Métiers,
je me forme, j'avance »

Plus-value
de la formation

Connaître les points clef
d'une étude de
faisabilité

Validation
Certificat de réalisation

Une formation accessible via le



CONTACTS INSCRIPTON :

URMA Sainte-Clotilde
emilie.riviere@cma-reunion.fr
Tél. : 0262 28 18 30

URMA Saint-Pierre :
fc2formation@cma-reunion.fr
Tél. : 0262 96 12 66

42 rue Jean Cocteau BP 10034
97491 Sainte-Clotilde CEDEX
Tél. : 0262 21 04 35

www.artisanat974.re

COMMENT CALCULER CE QUE JE VAIS GAGNER

URMA : Saint-Denis - Saint-Pierre

DATE - DURÉE

- **Sessions 2024 :**
- Sainte-Clotilde 28.03 ; 23.05 ; 23.08
- Saint-Pierre : 09.04 ; 06.06 ; 01.08
- **Durée :** 7 heures
- **Tarif :** 250 €
- 175 € dans le cadre du PASS CMA LIBERTÉ avec prise en charge FAFCEA
- **Horaires :** de 8h30 -12h00 et 13h00 - 16h30
- Accompagnement aux démarches de financement :
Chef d'entreprise : FAFCEA ; Salarié : OPÉRATEUR DE COMPÉTENCE
Demandeur d'emploi : Pôle Emploi

MODALITÉS D'ACCÈS

- Le bulletin d'inscription et le règlement sont à retourner à J -10 date de démarrage de la formation.

OBJECTIFS

- Connaître les points clés d'une étude de faisabilité d'un projet d'installation (faisabilité commerciale, faisabilité opérationnelle et faisabilité financière)
- Savoir évaluer son chiffre d'affaires, connaître ses charges, les investissements pour déterminer son bénéfice
- Savoir évaluer et vérifier la viabilité économique et financière de son entreprise
- Savoir adapter son projet et prendre les décisions nécessaires pour améliorer la faisabilité de son projet.

PUBLICS - PRÉREQUIS

- Primo créateur repreneur / Jeune entreprise
- Disposer d'un accès à internet sur un ordinateur. Savoir naviguer sur Internet

CONTENUS DE LA FORMATION

- Savoir identifier les points clés de la faisabilité d'un projet (définitions) ;
- Savoir comment est constitué un business plan (modèle) ;
- Savoir réaliser l'étude prévisionnelle de son projet d'installation pour son activité et vis-à-vis de ses futurs partenaires (utilité)
- Savoir élaborer son compte de résultat sur la base de données prévisionnelles commerciales (clients, taux horaire, prix de vente, prix de revient) ;
- Savoir calculer : son chiffre d'affaires prévisionnel et ses charges de structure,
- Savoir appréhender la rentabilité du projet en intégrant la capacité à rembourser les engagements bancaires
- Savoir calculer la rémunération du dirigeant : vérifier les possibilités de rémunération

MÉTHODE ET MOYENS PEDAGOGIQUES

- Distanciel. Animation d'une séquence en visioconférence au démarrage
- Plateforme éducative, creationentreprise.artisanat.fr ; assistance technique
- QCM
- Tutorat pédagogique

MODALITÉS D'EVALUATION

- Positionnement de départ. QUIZZ. Certificat de réalisation
- Questionnaire de satisfaction à chaud

Intervenant expert dans le domaine et spécialiste du secteur artisanal