

-1 Déroulé et Contenu

Voici un parcours type, la répartition des rendez-vous dédiés à tel ou tel sujet sont ajustés en fonction des projets et des créateurs.

Avant la création : construction du projet et du business plan

- **Le Marché : pertinence du projet sur son marché, opportunité réelle :**
 - Stratégie d'entrée sur le marché et stratégie commerciale ;
 - Ajustement de l'offre : les produits et services de l'entreprise.

- **Les prévisions financières :**
 - Les moyens nécessaires : humains, matériels, moyens de communication, ...
 - Prévisions financières : bilan prévisionnel, compte de résultat, plan de financement, plan de trésorerie.

- **Analyse juridique du projet :**
 - Choix de la forme juridique en fonction du projet et de la situation personnelle du créateur ;
 - Élaboration des statuts ;
 - Adaptation de votre projet aux différentes contraintes juridiques ;
 - Conséquences sur les plans fiscal et social ;
 - Réglementation de l'activité.

- **Rédiger son business plan :**
 - Construction du business plan, présentation synthétique du projet ;
 - Variantes en fonction des différents interlocuteurs du projet ;
 - Appropriation du business plan comme outil de communication pour convaincre.

- **Rechercher les financements :**
 - Orientation vers les sources de financement appropriées au projet : banque, business angels, association de prêts d'honneur...;
 - Étude d'éligibilité aux différentes aides à la création.

- **Présenter son business plan et défendre son projet :**
 - Constitution du dossier de présentation ;
 - Convaincre un banquier, un financier, un partenaire ;
 - Savoir exploiter son business plan, le présenter, « vendre » son projet;
 - Mise en relation avec différents organismes de financement et accompagnement lors des rendez-vous.