

# BILAN CRÉATEUR D'ENTREPRISE

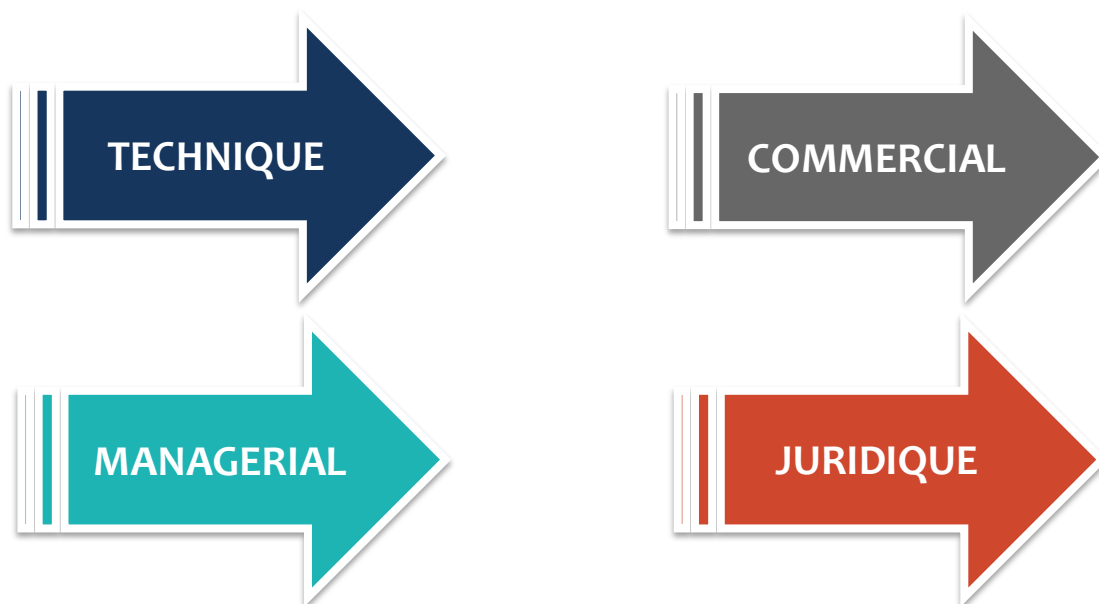


Des conseillers spécialisés  
en création d'entreprise

Un outil pour évaluer la faisabilité  
de votre projet

## BILAN CREATEUR D'ENTREPRISE

### C OBJECTIFS DU BILAN DE COMPETENCES



### C ORGANISATION DU BILAN

Durée : **10 heures** réparties sur 4 à 6 semaines

- Entretiens individuels avec un conseiller bilan agréé
- Enquêtes et démarches personnelles

### C NOS ENGAGEMENTS QUALITE

*Nos interventions sont fondées sur l'éthique, le professionnalisme et l'adaptation permanente aux besoins des personnes et des entreprises et dans le respect de l'article 900-2 du Code du Travail : « Le bilan de compétences permet à son bénéficiaire d'analyser ses compétences professionnelles et personnelles, ses aptitudes et motivations, afin de définir un projet professionnel et, le cas échéant, un projet de formation. »*

- Des conseillers qualifiés et expérimentés
- Souplesse d'intervention : entretiens planifiés à l'avance selon vos disponibilités
- Une synthèse lors de l'entretien final
- Mise en place d'un plan d'action
- Des locaux adaptés (bureaux individuels, salles de réunions, cafétéria, parking)

### C METHODES ET OUTILS UTILISES

- Entretiens individuels
- Possibilité de réaliser à distance ou « mixte » : rdv à distance et en présentiel.
- Documentation spécifique à la création d'entreprise
- Un livret personnel permettant de réunir les différents supports de travail

- Confrontation du projet à la réalité du marché : Rencontres et entretiens conseils menés auprès de professionnels
- Libre accès à notre Centre de Ressources et à Internet

## LES ETAPES DU BILAN CREATEUR

### Phase préliminaire :

- Définir et analyser la nature des besoins du salarié
- Informer des conditions de déroulement du diagnostic, des méthodes et techniques mises en œuvre, ainsi que des principes d'utilisation des conclusions de la prestation
- Contractualisation

### Phase de diagnostic :

Cette phase individuelle permet d'évaluer les éléments suivants :

- |  |   |
|--|---|
| • L'adéquation personne / projet : implication, profil, motivation et expérience | • La tarification                                 |
| • Le marché : tendances et acteurs clés  | • La distribution : emplacement, force de vente   |
| • Le produit : l'offre, la marque, la gamme de produits et services              | • La stratégie de communication                   |
|  | • Les aspects financiers : budget prévisionnel    |
|  | • Le business plan et le modèle économique global |

Cette phase permet à l'intéressé :

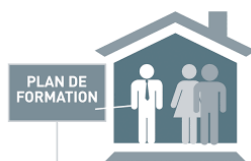
- d'identifier ses points forts et ses points faibles,
- de mesurer les écarts entre son projet et l'ensemble des moyens à mettre en œuvre pour réussir sa création,
- d'évaluer la rentabilité du projet dans un objectif d'autonomie économique.

### Phase de conclusion :

- Formalisation du (des) projet(s) professionnels
- Identification des facteurs susceptibles de favoriser ou non la réalisation du projet
- Elaboration d'un plan d'action pour la réalisation du projet
- Remise d'un document de synthèse

## C FINANCEMENTS :

☞ en utilisant votre compte personnel de formation ou par le biais du plan de formation :



## AUTOFINANCEMENT

## C NOS LIEUX D'INTERVENTION

### TOULOUSE :

- 15 chemin de la Fronde (Secteur de la Cépière)
- 108 route d'Espagne (Secteur Croix de Pierre).

**MURET** : 8 rue des anciens Silos, appartement 46 Résidence Cassiopée.

**COLOMIERS** : 19 allée du Val d'Aran.

**MONTAUBAN** : 1A rue Jean Doumerc.

Pour toutes nos formations, nous prenons en compte les situations de handicap et les besoins en compensation avec l'appui de notre référente handicap. En outre, nos sites sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.

## C DELAI D'ACCES

A titre indicatif, le délai d'accès entre le rendez-vous d'information et le démarrage du bilan est en moyenne de 3 semaines (pour l'ANFH ce délai est porté à 6 semaines).

## C CONTACT

Renseignements et prise de rendez-vous d'information auprès de :  
**Elodie DE ALMEIDA**, chargée de développement commercial  
Tel : 05 34 63 04 03 ou par mail [e.dealmeida@ucrm.fr](mailto:e.dealmeida@ucrm.fr)



### Siège

📍 28 rue de l'Aiguette, 31100 Toulouse  
☎ 05 62 14 95 00 📠 05 62 14 95 95  
✉ [accueil@ucrm.fr](mailto:accueil@ucrm.fr)

Code APE 9499Z / Siret n° 481 629 665 0001  
Déclaration d'activité enregistrée sous le n°73 31 08114 auprès du Préfet de la région Occitanie

RETROUVEZ-NOUS SUR [UCRM.FR](http://UCRM.FR)