

188 €

OBLIGATOIRE

Stage de 4 jours

SPI

STAGE DE PRÉPARATION À L'INSTALLATION



TOP DÉPART POUR VOTRE CRÉATION

LE GUIDE «ENTREPRENDRE AVEC
LA CHAMBRE DE MÉTIERS :

42 €

SAINTE CLOTILDE
0262 28 18 30



de 08h30 à 12h00 et
de 13h00 à 16h30

JANVIER	16 au 19
FÉVRIER	06 au 09
MARS	13 au 16
AVRIL	10 au 13
MAI	15 au 18
JUIN	19 au 22
JUILLET	17 au 20
AOÛT	21 au 24
SEPTEMBRE	11 au 14
OCTOBRE	16 au 19
NOVEMBRE	13 au 16
DÉCEMBRE	04 au 07

SAINTE PIERRE
0262 96 12 40



de 08h30 à 12h00 et
de 13h00 à 16h30

JANVIER	9 au 12	30 au 2/2
FÉVRIER	13 au 16	20 au 23
MARS	6 au 09	20 au 23
AVRIL	10 au 13	24 au 27
MAI	2 au 5	29 au 1/6
JUIN	5 au 8	26 au 29
JUILLET	3 au 6	24 au 27
AOÛT	7 au 10	28 au 31
SEPTEMBRE	11 au 14	25 au 28
OCTOBRE	9 au 12	23 au 26
NOVEMBRE	6 au 9	20 au 23
DÉCEMBRE	4 au 7	11 au 14

SAINTE ANDRÉ
0262 46 62 00



de 08h30 à 12h00 et
de 13h00 à 16h30

JANVIER	23 au 26
FÉVRIER	13 au 16
MARS	20 au 23
AVRIL	24 au 27
MAI	09 au 12
JUIN	12 au 15
JUILLET	24 au 27
AOÛT	28 au 31
SEPTEMBRE	18 au 21
OCTOBRE	09 au 12
NOVEMBRE	20 au 24
DÉCEMBRE	11 au 14

SAINTE PAUL
0262 45 52 52



de 08h30 à 12h00 et
de 13h00 à 16h30

JANVIER	16 au 19
FÉVRIER	06 au 09
MARS	13 au 16
AVRIL	03 au 06
MAI	15 au 18
JUIN	12 au 15
JUILLET	17 au 20
AOÛT	21 au 24
SEPTEMBRE	18 au 21
OCTOBRE	16 au 19
NOVEMBRE	13 au 16
DÉCEMBRE	04 au 07

Ce stage répond aux exigences de la loi n°82-1091 du 23 décembre 1982 relative à l'installation dans le secteur des

métiers artisanaux et par le décret 93-888 du 02.07.1993.

Objectif : Préparer le futur dirigeant d'une entreprise artisanale à son installation et identifier les conditions de fonctionnement et de gestion d'une entreprise artisanale.



Chambres de Métiers
et de l'Artisanat

Région
Ile de La Réunion

LE PROGRAMME :

- Les formalités d'immatriculation à l'installation
- Le choix de la forme juridique
- L'environnement social du dirigeant : le régime des travailleurs non-salariés
- L'environnement fiscal de l'entreprise artisanale
- L'environnement réglementaire et professionnel (hygiène, sécurité, environnement)
- Les assurances professionnelles
- Les obligations comptables et administratives
- L'approche commerciale prévisionnelle : observer son marché, mettre en place des actions commerciales, vendre, suivre ses clients
- L'étude prévisionnelle financière : les charges à prévoir, le plan de financement, le seuil de rentabilité, le « business plan »
- L'offre de formation post-crédation.