Mon Projet
de création / reprise d’entreprise

Date de version candidat : JJ/MM/AAAA

**TEMPO** vous propose ce carnet de bord qui vous permettra de préciser et de formaliser votre projet, tout en vous et nous permettant **d’évaluer** votre niveau de connaissance et d’avancement de votre démarche.

Ce dossier doit être compris comme un **guide, un outil d'aide** à la réflexion et à la préparation de votre projet. Il est à la fois :

* **un moyen** d'en cerner tous les éléments de réalisation et de tester sa validité,
* **un support** qui vous sera utile dans le cadre de vos relations avec vos partenaires, qu'il s'agisse d'associés, d'actionnaires, ou bien d'établissements bancaires ou d'organismes financiers.
* **un appui pédagogique** qui vous permettra de suivre en temps réel l’acquisition de vos connaissances
* **un outil indispensable pour votre conseiller à la bonne réalisation et à l’adaptation de votre accompagnement-formation**, de manière personnalisée et sur des éléments factuels

**Comment utiliser ce carnet de bord ?**

**Remplissez ce que vous pouvez pour votre premier rendez-vous**, puis conservez **des versions successives** au fur et à mesure de son évolution pour bien appréhender **l’évolution** de votre projet !

Les **sections vides** sont destinées à recevoir vos réponses, **au fur et à mesure de l’avancement de votre projet et de vos entretiens avec votre formateur.**

Ce document ne constitue cependant pas un cadre rigide, et, bien entendu, vous l'adapterez à votre projet personnel.



**Mes coordonnées, ma situation**

**Prénom, NOM**:

Adresse :

Code Postal : Ville :

Téléphone : Courriel :

Date de naissance : Nationalité :

**Situation familiale :**

* Célibataire
* Marié/pacsé
* Autre

**Statut actuel :**

* Salarié
* Etudiant
* Retraité
* Demandeur d’emploi
* Autre

**Situation indemnitaire :**

* ARE
* CSP
* RSA ou ASS
* AAH
* Autre
* Non indemnisé

**Pensez-vous être en situation de handicap**:

* Oui, et je bénéficie d’un titre administratif le reconnaissant
* Oui, mais sans titre
* Non



**Mon** **activité**

**Mon projet de création/reprise**

|  |
| --- |
| Description de l’activité, des produits et/ou services proposésOrganisation de travail envisagée  |

**Le contexte règlementaire de mon activité**

|  |
| --- |
| Exemple : profession règlementée, détention d’un diplôme ou d’un examen, normes d’hygiène ou de sécurité, etc. |



**Mon parcours**

**Mon parcours professionnel**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **métiers exercés** | **DUREE** | **Compétences acquises**  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

**Mes principaux diplômes et formations** (Joindre un CV à jour)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **diplôme ou formation** | **année** | **Compétences acquises** |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |



**Mon contexte de lancement**

**Mes motivations à créer l’entreprise**

|  |
| --- |
|  |

**Mes soutiens/contraintes familiales ou amicales**

|  |
| --- |
|  |



**Mon étude de marché**

**Le contexte global du marché dans lequel s’inscrit mon activité**

|  |
| --- |
| Tendances générales, santé du marché |

**Ma clientèle cible**

|  |
| --- |
| Nature de la clientèle viséeSondages / enquêtes réalisés – méthode et principaux résultatsBesoins spécifiques identifiésSituation géographique de la clientèle (locale, nationale, internationale)  |

**Ma concurrence**

|  |
| --- |
| **Quels sont mes concurrents directs ? Indirects ?**Etablir une liste de concurrents avec leur nom, leur offre, leur situation Comment fonctionnent-ils (qui sont leurs clients, ont-ils des salariés, comment vendent-ils, etc.)En quoi puis-je me différencier d’eux ? Comment je souhaite positionner mon activité dans ce milieu ? |

**Mes fournisseurs**

|  |
| --- |
| Qui sont mes principaux fournisseurs, et pourquoi je les ai choisis : Un contact a-t-il été établi ? Si oui, comment et quelles sont les prochaines étapes ?Quels tarifs pratiquent-ils ? Quelles sont leurs conditions de vente (délais de paiement…) ? |

**Mon implantation géographique**

|  |
| --- |
| Secteur géographique visé par mon activité Exercice de l’activité : 🞏 depuis mon domicile🞏 en clientèle, sur site/chantier🞏 dans un local dédié🞏 autre : \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**En cas d’exercice dans un local**: adresse, description, conditions de bail proposées |



**Ma stratégie marketing et commerciale**

**Mon identité professionnelle**

|  |
| --- |
| Nom de ma future entreprise : Logo : Page web / pages de réseaux sociaux : Quelle image/valeurs véhiculées ?  |

**Mes supports de communication**

|  |
| --- |
| Outils de communication envisagés (supports et motivation de ces choix)Actions de communication du lancement, calendrier Actions de fidélisation à moyen terme  |



**Mon statut juridique et fiscal**

Cette partie est à remplir uniquement si vous avez déjà des idées précises !

**Dans tous les cas, le statut juridique et ses incidences sociales et fiscales seront étudiées avec votre formateur.**

**Forme juridique choisie** (nature et avantages recherchés)

|  |
| --- |
|  |

**Régime fiscal** (nature et avantages recherchés)

|  |
| --- |
|  |

**Régime social** (nature et avantages recherchés)

|  |
| --- |
|  |



**Synthèse du projet**

**Mon projet a les caractéristiques suivantes :**

|  |  |
| --- | --- |
| **Forces :** Quels sont ses points forts, ses qualités ? | **Faiblesses :** Quels sont les points faibles identifiés, les choses à améliorer ? Comment je compte m’y prendre  pour les compenser ? |
|  |  |
| **Opportunités :** Quelles sont les opportunités concrètes que je pourrai saisir ? | **Menaces :**Quels sont les points de vigilances à surveiller ? |
|  |  |



**Données financières**

**Mes besoins de démarrage**

Il s’agit ici de chiffrer dans un premier temps vos besoins pour démarrer votre activité. Listez chaque élément dont vous avez besoin et le budget pour son achat (gardez vos devis) :

|  |  |
| --- | --- |
| **Nature du besoin :**  | **Montant TTC ou HT (précisez)** |
| **Frais de lancement*** - frais de création/constitution
* - frais de notaire/avocat
* - logiciels
* - formations
* - autre

**Frais de communication**- publicité- site web- enseigne |  |
| **Frais d’entrée dans un local*** pas de porte/FDC/droit au bail
* frais d’agence
* caution / dépôt de garantie
* autre ?
 |  |
| **Travaux, aménagements** |  |
| **Matériel technique** **Matériel informatique et bureautique****Autres équipements** |  |
| **Véhicule de travail**  |  |
| **Stock de marchandises, produits, matières premières** |  |
| **Trésorerie de démarrage** |  |
| **Total TTC ou HT** |  |

**Mes ressources pour démarrer et couvrir mes investissements de lancement**

|  |
| --- |
| **L’apport personnel :** Quel est le montant de l’apport personnel mobilisable et disponible ? **Les apports de mes proches :** Est-ce que certains de mes proches peuvent m’aider financièrement dans ce projet ? Pour quelle somme ? Est-ce un don ou un prêt ?**La recherche de financements :** Est-ce que je dois mobiliser des fonds complémentaires pour pouvoir créer mon activité ? (prêts, subventions, aides spécifiques, etc.)Si oui, pour quelle somme ?  |

**Bien entendu, votre conseiller-formateur vous orientera pour la recherche de financements !**

**Les dépenses de fonctionnement courant de mon activité**

**Notez ci-dessous tous les frais fixes que vous aurez à payer chaque mois pour exercer votre activité**

|  |  |
| --- | --- |
| **Nature des dépenses / charges** | **Montant TTC ou HT mensuel (précisez)** |
| Petit matériel à renouveler |  |
| Matériel bureautique / fournitures administratives |  |
| Loyer, emplacement (et charges locatives) |  |
| Sous-traitance diverses (nettoyage, informatique) |  |
| Consommations d’énergie (électricité, gaz) |  |
| Assurances professionnelles et véhicule |  |
| Frais de carburant / déplacements |  |
| Missions, réceptions |  |
| Téléphone, internet, frais postaux |  |
| Dépenses de publicité ou de communication |  |
| Abonnements divers |  |
| Formations |  |
| Honoraires de comptable, d’avocat |  |
| Frais bancaires, terminal de paiement |  |
| Autre |  |
|  |  |
| Impôts, taxes, CFE |  |
|  |  |
| **Total TTC ou HT** |  |

**Mon objectif de rémunération mensuel minimal : \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**Mes tarifs, mon estimation de chiffre d’affaires de 1ère année**

**- Vente de marchandises :**

* panier moyen / tarif unitaire des produits vendus
* quantité moyenne vendue par jour/mois/semaine (barrez la mention inutile) :

**- Prestation de services :**

* facturation moyenne des services (à décomposer s’il y a plusieurs services)
	+ - service 1 : nature : \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, prix = \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ €
		- service 2 : nature : \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, prix = \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ €
		- etc.
* rythme moyen de réalisation (jour/mois/semaine (barrez la mention inutile)

Outil d’aide à la présentation des recettes prévisionnelles

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Dénomination du service ou du produit** | **Quantité jour/semaine/mois** | **Prix unitaire facturé** |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

**Ma marge commerciale**

**Vente de marchandise**: coefficient moyen de multiplication entre l’achat et la revente : \_\_\_\_\_

**Prestation de service**: cout ou % moyen de consommation de produits et matières premières pour une prestation donnée : \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_



**Mes attentes pour cette formation**

**Mes besoins prioritaires d’accompagnement**

|  |
| --- |
|  |

**Mes appréhensions, mes envies**

|  |
| --- |
|  |



**Ma grille d’auto-évaluation**

*La grille proposée ci-dessous vous permet de réaliser, d’abord en amont puis à l’issue de votre période d’accompagnement, votre propre évaluation (mettre une croix dans la case concernée). Vous pouvez la partager avec votre conseiller formateur, qui dispose du même outil pour établir votre plan d’accompagnement personnalisé et suivre la progression de votre temps de formation ?*





**Annexe**

**MON PLAN D’ACTION PERSONNALISE :** *à ajuster selon votre projet et vos besoins !*

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Objectifs** | **Date de début** | **Date de fin** | **Actions** |
| Créer l’identité de votre entreprise |  |  | Choisir le nom Choisir les couleurs et forme du logoTrouver un graphiste ou réaliser soi-même |
| Identifier vos clients et valider votre idée |  |  | Rédiger un questionnaire/un enquêteDiffuser le questionnaire |
| Etudier mon marché |  |  | Etudier la concurrence en place, contacter les fournisseurs, observer les tendances du marché |
| Trouver un local |  |  | Prendre contact avec des agences immobilièresRencontrer les commerçants locauxEtc. |
| Estimer le budget nécessaire |  |  | Contacter des prestataires et faire des devis |
| Finaliser les prestations et le budget prévisionnel |  |  | Affiner les prestations en fonction des retours de l’étude de marchéFinaliser le prévisionnel avec Tempo |
| Trouver un financement |  |  | Contacter les financeurs |
| Choisir votre statut et créer l’entreprise |  |  | Comparer les différents statuts et faire un choix avec Tempo et/ou un expert-comptable |
| Lancer mes actions commerciales |  |  | Mettre en œuvre ma communication auprès de ma cible de clients |