

Mon projet de création reprise d’entreprise

Trame de business plan et support de préparation des séquences d’accompagnement

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, puisqu’il peut aisément être réaménagé pour faire office de **business plan**
* **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.

Préparer le démarrage de mon accompagnement



**Mes coordonnées, ma situation actuelle**

**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



**Mes attentes pour cette formation**

**Mes besoins prioritaires d’accompagnement**

|  |
| --- |
|  |



**Ma future activité**

**Mon projet de création/reprise**

|  |
| --- |
| Description de l’activité, des produits et/ou services proposés |

**Le contexte règlementaire de mon activité**

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

**Mes motivations à créer l’entreprise**

|  |
| --- |
|  |

**Mes soutiens/contraintes familiales ou amicales**

|  |
| --- |
|  |



**Mon parcours**

**Mes formations, mes expériences professionnelles ou extra professionnelles en lien avec ma future activité (joindre un CV)**

|  |
| --- |
|  |

Mes séquences d’accompagnement



**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 et mon organisation de travail**

|  |
| --- |
| **Secteur géographique visé par mon activité** **Exercice de l’activité :** 🞏 depuis mon domicile🞏 en clientèle, sur site/chantier🞏 dans un local dédié🞏 autre : \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**Répartition des tâches et des temps de travail, personnel visé****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  / LogoPage web / pages de réseaux sociaux : Quelle image/valeurs véhiculées ?  |

**Ma stratégie de communication**

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



**Mon statut juridique et fiscal**

**Forme juridique de l’entreprise** (nature et avantages recherchés)

|  |
| --- |
|  |

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

|  |
| --- |
|  |

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

|  |
| --- |
|  |



**Données financières**

**Mes besoins de démarrage**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Catégorie**  | **Nature/Objet** | **Montant TTC ou HT (précisez)** |
| **Frais de lancement****Frais de communication** |  |  |
| **Frais d’entrée dans un local** |  |  |
| **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** |  |

**Les ressources couvrant ces besoins**

|  |
| --- |
| **Apport personnel mobilisable, en nature ou en espèces :** **Apports et aides familiales ou relationnelles :** **Montant du financement externe à rechercher :**  |

**Les dépenses de fonctionnement courant de mon 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** |  |

**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 : \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Mon objectif de revenu net mensuel minimal : \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**Evaluer mon Chiffre d’Affaires prévisionnel**

**Ma Grille tarifaire**

|  |  |
| --- | --- |
| **Dénomination du service ou du produit** | **Prix unitaire facturé** |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

**L’évolution de mes recettes sur la 1ère année**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Service ou produit**  | **Périodicité**(jour / semaine / mois / autre) | **Quantité**1er trimestre | **Quantité**2è trimestre | **Quantité**3è trimestre | **Quantité**4è trimestre |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |



**Synthèse**

**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 ? |
|  |  |

**Annexes**

**Ma grille d’auto-évaluation**

**



**Mon plan d’action**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **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 |