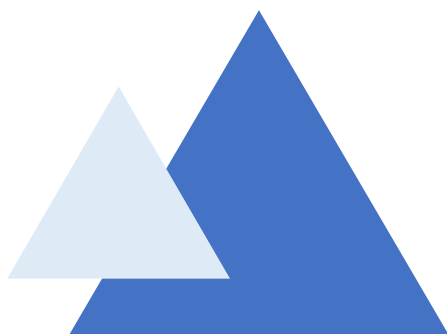


Mon projet de création reprise d'entreprise

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



Date de version candidat : JJ/MM/AAAA

Dossier candidat de prépositionnement et de suivi pédagogique -version à jour au 05/12/2023

TEMPO – 6 rue du Fossé des Tanneurs 67 000 STRASBOURG -

Tél : 03 88 23 76 00 Email : contact@agencetempo.fr

Sàrl au capital de 50 000 € / RCS STRASBOURG 509 366 480 / OF 426704067



Dossier candidat de prépositionnement et de suivi pédagogique -version à jour au 12/12/2025

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.

Supprimez cette section avant de transmettre ce dossier à un financeur potentiel, un partenaire, etc. Pensez à réadapter les titres des sections au besoin !

Préparer 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 :

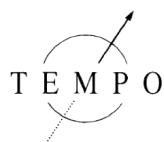
- ☐ Salarié
- ☐ Etudiant
- ☐ Retraité
- ☐ Demandeur d'emploi
- ☐ Autre

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



Dossier candidat de prépositionnement et de suivi pédagogique -version à jour au 12/12/2025



Mes attentes pour cette formation

Mes besoins prioritaires d'accompagnement

Supprimez cette section avant de transmettre ce dossier à un financeur potentiel, un partenaire, etc.



Ma future activité

Mon projet de création/reprise

Quels sont les produits et/ou services proposés ?

Conseil : Plus tard, vous pourriez utiliser cette description pour communiquer auprès de vos futurs clients / vos potentiels partenaires afin de leur donner envie, alors essayer d'écrire votre description avec cet objectif en tête ! Permettez au lecteur de s'immerger dans votre projet, soyez donc précis et bavard !

Supprimez toutes les sections « Conseil » ou « Explications » avant de transmettre ce dossier à un financeur potentiel, un partenaire, etc.

Description détaillée de l'activité, des produits et/ou services proposés



Dossier candidat de prépositionnement et de suivi pédagogique -version à jour au 12/12/2025

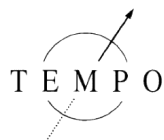
Le contexte règlementaire de mon activité

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

Mes soutiens/contraintes familiales ou amicales

Explications : Avez-vous des : **soutiens moraux** (des personnes de votre entourage qui vous encouragent dans votre projet, qui pensent que c'est une bonne idée !) / **soutiens financiers** (des personnes qui pourraient vous donner un coup de pouce financier pour la création d'entreprise ou pour vous aider à subvenir à vos besoins le temps que votre activité se développe) / **soutiens « de réseau »** (des connaissances qui pourraient vous présenter à des partenaires potentiels, à des fournisseurs ou bien qui pourraient vous présenter à de potentiels clients) ?

Avez-vous des contraintes personnelles qui vous empêcheraient régulièrement d'être disponible pour votre future entreprise ? (ex : vous devez emmener vos enfants à l'école ou à des activités, les récupérer / vous devez accompagner un proche pour des rendez-vous médicaux / etc.)



Dossier candidat de prépositionnement et de suivi pédagogique -version à jour au 12/12/2025



Le porteur de projet

Mon parcours, mes motivations (joindre un CV en annexe)

Conseil : Ici, l'objectif est de présenter votre parcours, vos compétences et vos motivations. En quoi êtes-vous la bonne personne pour créer cette entreprise ? Mettez en avant les expériences pro et extra-pro, compétences et connaissances que vous avez acquises et qui vous seront utiles pour **votre future activité** (*même des expériences qui sembleraient n'avoir aucun lien pourraient vous avoir apporté des compétences utiles pour cette nouvelle aventure !*)

Ensuite, expliquez les motivations qui vous poussent aujourd'hui à vouloir créer une entreprise : pourquoi ce(s) domaine(s) d'activités et pourquoi en créant une entreprise plutôt que via du salariat ?



Mes séquences d'accompagnement



Mon étude de marché

Explications : Faire votre étude de marché, c'est aller à la pêche aux informations concrètes pour comprendre le mieux possible la réalité de votre future activité. L'objectif ? Passer de « Je pense que ça peut marcher » à « Les informations que j'ai recueillies me donnent des pistes concrètes d'activités que je pourrai exploiter ».

Pour cela, on va suivre la forme d'un entonnoir : on regarde ce qui peut impacter de manière globale votre activité puis on s'intéresse plus localement (c'est-à-dire sur votre zone d'activité) aux habitudes de consommation de vos futurs clients et aux concurrents déjà présents.

Le contexte global du marché dans lequel s'inscrit mon activité

Tendances générales, santé du marché

Conseil : Ici, on regarde « au large ». Il s'agit principalement d'une étude « documentaire » pour répondre à des questions de type : Quelles sont les tendances sur le secteur d'activité visé ? / Y a-t-il une évolution des habitudes de consommation dans la société actuelle ? / Le contexte réglementaire pourrait-il être amené à évoluer dans les mois / années à venir ? / etc.

Après avoir cherché des informations (articles de presse, revues spécialisées, INSEE, BPI France Création, etc.), faites la synthèse des informations récoltées en mettant en avant ce que cela vous apprend pour votre future entreprise, et citez-vos sources !

Dossier candidat de prépositionnement et de suivi pédagogique -version à jour au 12/12/2025

Ma clientèle cible

Conseil : Une des étapes où il faut aller chercher les infos directement sur votre zone de chalandise. Elle se décompose en 3 temps :

1. **Vous établissez vos hypothèses** -> qui sont les clients que vous allez prioritairement viser avec votre activité (Particuliers / Entreprises / Associations / Services publics) ? Quelles sont leurs caractéristiques ? (Ex : Particuliers -> jeunes, « moins jeunes », Hommes - Femmes, etc. / Entreprises -> Micro-entreprise, TPE, PME - secteurs d'activités – etc.)
2. **Vous allez vérifier « sur le terrain » si vos hypothèses se confirment** -> plusieurs méthodes possibles à sélectionner en fonction de la clientèle visée : sondage quantitatif en ligne ou dans la rue, entretiens qualitatifs par téléphone ou en présentiel, etc.
Dans tous les cas, il faudra réfléchir aux questions que vous souhaiteriez poser pour en apprendre plus sur les besoins / envies, les habitudes de consommations et les moyens de vos potentiels clients.
3. **Vous analysez les résultats de cette étude de terrain et en faites la synthèse pour mettre en avant les informations pertinentes que vous avez récoltées pour votre future activité, et le ciblage clientèle que vous opérez pour votre lancement.**

Nature de la clientèle visée

Sondages / enquêtes réalisés – méthode et principaux résultats

Besoins spécifiques identifiés

Ma concurrence

Conseil : Encore une étape où il faut aller chercher les infos directement sur votre zone de chalandise. Elle se décompose à nouveau en 3 temps :

1. Vous récoltez les informations sur les concurrents déjà présents, par exemple sous la forme d'un tableau / d'un listing -> qui sont-ils ? Où sont-ils situés ? Quels produits et/ou services proposent-ils ? Qui sont leurs clients ? Comment vendent-ils (boutique/en ligne, présentiel/distanciel) ? Quels sont leurs tarifs ? Quels sont leurs outils de communication ? etc.
2. Vous analysez les informations obtenues de manière globale -> y a-t-il des tendances qui se dégagent au niveau du fonctionnement des concurrents ? Si oui, lesquelles ? / A l'inverse, certains concurrents se démarquent-ils particulièrement et pourquoi ?

Quels sont mes concurrents directs ? Indirects ?

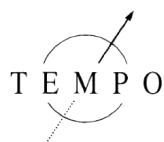
Etablir une liste de concurrents avec leur nom, leur offre, leur situation

Comment fonctionnent-ils (qui sont leurs clients, ont-ils des salariés, comment vendent-ils, etc.)

Mon positionnement

Conseil : Grâce aux informations récoltées précédemment (clientèle + concurrence), vous déterminez quel va être votre positionnement dans ce milieu en mettant en avant vos points différenciants ou vos points forts.

En quoi puis-je me démarquer ? Comment je souhaite positionner mon activité dans ce milieu ?



Dossier candidat de prépositionnement et de suivi pédagogique -version à jour au 12/12/2025

Mes fournisseurs / Mes prescripteurs, partenaires

Explications : L'objectif pour vous est d'identifier les fournisseurs avec lesquels vous allez travailler (que ce soit pour les investissements ou le fonctionnement) et d'anticiper votre future relation commerciale (délais de livraisons, délais de paiement, tarifs, etc.)

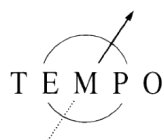
Conseil : Le cas échéant, vous pouvez dédoubler cette partie en la transformant en « Mes partenaires / prescripteurs potentiels ». Vous pouvez alors conserver les deux premières questions : Qui sont mes partenaires / prescripteurs potentiels, et pourquoi ? Un contact a-t-il été établi ? Si oui, comment et quelles sont les prochaines étapes ?

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...) ?





Dossier candidat de prépositionnement et de suivi pédagogique -version à jour au 12/12/2025

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

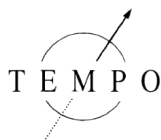
☐ dans un local dédié

☐ autre : _____

Répartition des tâches et des temps de travail, personnel visé

En cas d'exercice dans un local : adresse, description, conditions de bail proposées, plan des locaux et situation dans la zone de chalandise ...





Dossier candidat de prépositionnement et de suivi pédagogique -version à jour au 12/12/2025



Ma stratégie marketing et commerciale

Mon identité professionnelle

Nom de ma future entreprise / Logo

Page web / pages de réseaux sociaux :

Quelle image/valeurs souhaitez-vous véhiculer?

Ma stratégie de communication

Quels sont les outils de communication que vous envisagez d'utiliser pour vous faire connaître de vos potentiels futurs clients ? Pourquoi pensez-vous que ces outils sont pertinents ? De quelle manière voulez-vous utiliser ces outils de communication pour vous faire connaître de vos clients ?

Conseil : La communication est chronophage. L'objectif est ici de l'anticiper au maximum en amont de votre création d'entreprise. Définir le plus précisément possible votre stratégie afin d'être plus efficace lorsque votre communication ne sera plus qu'une partie minime de votre temps de travail.

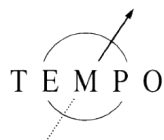
Les outils de comm' envisagés sont-ils tous bien adaptés aux publics visés (ex : TikTok est-elle vraiment la plateforme à utiliser pour toucher un public senior ?) ? / Avec quel « ton » souhaitez-vous communiquer auprès de votre public (formel, décontracté, etc.) ? / Sur vos réseaux sociaux, quels types de publications envisagez-vous de réaliser et quels réseaux choisirez-vous? etc.

Outils de communication envisagés (supports et motivation de ces choix)

Actions de communication du lancement, calendrier

Actions de fidélisation à moyen terme, calendrier





Dossier candidat de prépositionnement et de suivi pédagogique -version à jour au 12/12/2025



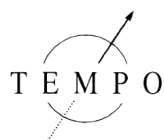
Mon statut juridique et fiscal

Forme juridique de l'entreprise (nature et avantages recherchés)

Régime fiscal (nature et avantages recherchés)

Régime social (nature et avantages recherchés)





Dossier candidat de prépositionnement et de suivi pédagogique -version à jour au 12/12/2025



Données financières

Supprimez cette section avant de transmettre ce dossier à un financeur potentiel, un partenaire, etc. : elle sera remplacée par les tableaux prévisionnels financiers issus des outils de travail proposés ci-dessous.

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	

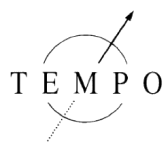
Les ressources couvrant ces besoins

Apport personnel mobilisable, en nature ou en espèces :

Apports et aides familiales ou relationnelles :

Montant du financement externe à rechercher :





Dossier candidat de prépositionnement et de suivi pédagogique -version à jour au 12/12/2025

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 vente : _____

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

Mon objectif de revenu net mensuel minimal : _____



Dossier candidat de prépositionnement et de suivi pédagogique -version à jour au 12/12/2025

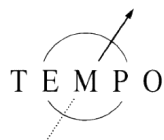
Evaluer mon Chiffre d'Affaires prévisionnel

Ma Grille tarifaire

Dénomination du service ou du produit	Prix unitaire facturé

L'évolution de mes recettes sur la 1^{ère} année

Service ou produit	Périodicité (jour / semaine / mois / autre)	Quantité 1 ^{er} trimestre	Quantité 2 ^e trimestre	Quantité 3 ^e trimestre	Quantité 4 ^e trimestre	Total annuel



Dossier candidat de prépositionnement et de suivi pédagogique -version à jour au 12/12/2025



Synthèse

Conseil : Une bonne conclusion permet à votre lecteur de lui rappeler, en quelques mots bien choisis, les atouts de votre projet, ainsi que votre capacité d'entrer dans une auto-critique constructive !

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 ?



Dossier candidat de prépositionnement et de suivi pédagogique -version à jour au 12/12/2025

Annexes



Ma grille d'auto-évaluation



version à jour au 15/12/23

				Entrée				Sortie			
				Date				Date			
				Non acquis	En cours	Acquis	Notes EF	Non acquis	En cours	Acquis	Notes EF
				0	1	2		0	1	2	
EVALUATION DU PROJET D'ENTREPRISE											
Nom Prénom candidat / Projet											
Barème											
1.	Le profil métier	4					0				0
1.1	Formations	2					0				0
1.2	Expériences professionnelles et extra pro.	2					0				0
2.	Le projet	4					0				0
2.2	Description du projet	2					0				0
2.4	Etat d'avancement	2					0				0
3.	L'offre et le marché	8					0				0
3.1	Description des produits/services commercialisés	2					0				0
3.2	Clientèle	2					0				0
3.3	Concurrence	2					0				0
3.4	Stratégie marketing et commerciale	2					0				0
4.	Eléments d'exploitation et moyens de production	8					0				0
4.1	Evaluation du chiffre d'affaires	2					0				0
4.2	Moyens matériels et humains	2					0				0
4.3	Fournisseurs	2					0				0
4.4	Organisation de l'activité et locaux	2					0				0
5.	Le dossier financier	6					0				0
5.1	Compte de résultat prévisionnel	2					0				0
5.2	Besoins du démarrage et financements adaptés	2					0				0
5.4	Plan de trésorerie	2					0				0
M.	Evaluation globale aptitudes et projet	30					0				0

0%

0%



Dossier candidat de prépositionnement et de suivi pédagogique -version à jour au 12/12/2025



Mon plan d'action

A adapter à votre situation !

Objectifs	Date de début	Date de fin	Actions
Créer l'identité de votre entreprise			Choisir le nom Choisir les couleurs et forme du logo Trouver un graphiste ou réaliser soi-même
Identifier vos clients et valider votre idée			Rédiger un questionnaire/un enquête Diffuser 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 immobilières Rencontrer les commerçants locaux Etc.
Estimer le budget nécessaire			Contacteur des prestataires et faire des devis
Finaliser les prestations et le budget prévisionnel			Affiner les prestations en fonction des retours de l'étude de marché Finaliser le prévisionnel avec Tempo
Trouver un financement			Contacteur 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