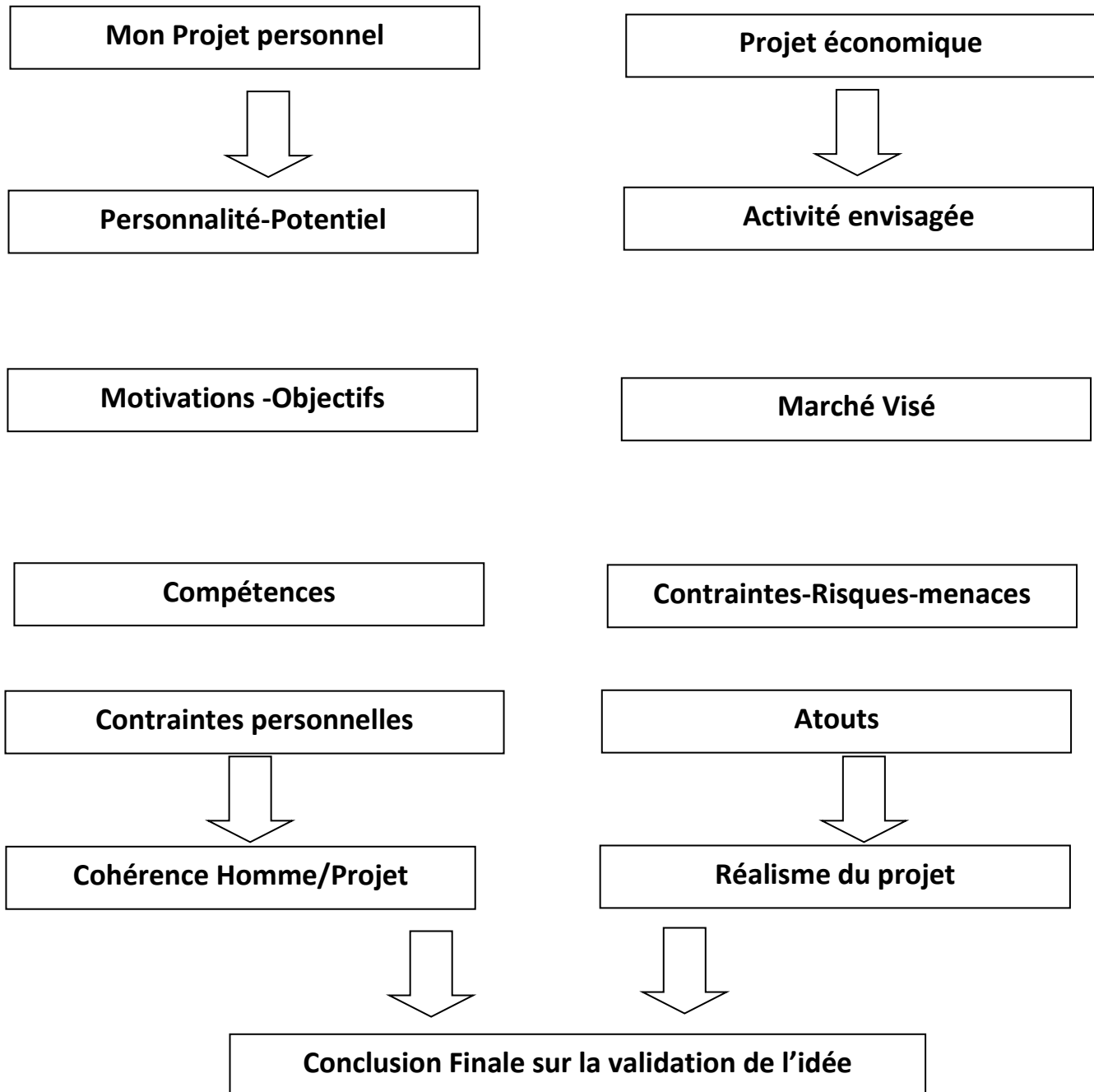




# **J'évalue mon idée de Création**

## LA DEMARCHE PROPOSEE





## MON PROJET PERSONNEL

### Qui suis-Je ?

Nom :		Prénom :	
Date de naissance :		Lieu de naissance :	
Adresse :			
Téléphone :	Portable :	Email :	
<b><u>Situation de famille :</u></b>			
<input type="radio"/> Célibataire		<input type="radio"/> Séparé(e)	<input type="radio"/> Marié(e).
<b><u>Situation professionnelle actuelle :</u></b>			
<input type="radio"/> Salarié	<input type="radio"/> Chef d'entreprise	<input type="radio"/> Demandeur d'emploi	
<input type="radio"/> Allocataire Pôle-Emploi	Depuis quelle date ?		
<input type="radio"/> Autre, précisez :			



## Je détermine mon profil

### Mon profil/Ma personnalité

JE SUIS PLUTÔT.....	Evaluation			
	Faible	Moyen	Fort	Très fort
Ambitieux				
Gestionnaire				
volontaire				
Tourné vers les autres				
Communiquant				
Manager				
Innovant				
Réactif				
Econome				
Organisé				
Commercial				
Leader				
Suiveur				
Développeur				
Créatif				

### Mes motivations

CE QUI ME MOTIVE....	Evaluation			
	Faible	Moyen	Fort	Très fort
Désir de dépassement				
Ambition-pouvoir				
Indépendance				
Responsabilités				
Revenu				
Sécurité				
Statut social				
Notoriété				
Ambiance de travail				
Épanouissement intellectuel				
Possibilités de conversion				
Sauvegarde de la vie familiale				

**Mes qualités**

MES QUALITES ....	Evaluation			
	Faible	Moyen	Fort	Très fort
Aptitude à se dépasser				
Ténacité				
Esprit d'initiative, imagination				
Sens des responsabilités				
Résistance aux chocs, courage				
Aptitude à se contrôler, émotivité				
Capacité de travail				
Santé				
Enthousiasme				
Aptitude à communiquer cet enthousiasme aux autres				
Aptitude à réfléchir avant de décider				
Esprit critique, jugement				
Capacité d'adaptation				
Curiosité				
Aptitude à comprendre les autres				
Flair				

**Mes savoir-Faire**

MES SAVOIR-FAIRE	Evaluation			
	Faible	Moyen	Fort	Très fort
Savoir-faire commercial				
Savoir-faire technique				
Savoir négocier				
Savoir-faire en gestion				
s'organiser				
Compréhension des outils de gestion				
Savoir animer du personnel				
Savoir-gérer son temps				
L'implantation dans la vie locale				



**Mon Parcours**

<b>FORMATION</b>	<b>DUREE</b>	<b>FACTEURS POSITIFS PAR RAPPORT AU PROJET</b>

<b>EXPERIENCES PROFESSIONNELLES</b>	<b>DUREE</b>	<b>FACTEURS POSITIFS PAR RAPPORT AU PROJET</b>

<b>CENTRES D'INTERET OU ACTIVITES EXTRA-PROFESSIONNELLES</b>	<b>DUREE</b>	<b>FACTEURS POSITIFS PAR RAPPORT AU PROJET</b>



## **J'analyse mon environnement personnel**

### **Temps disponible :**

*Combien de temps par semaine pensez-vous devoir ou pouvoir consacrer à votre activité future?*

*De combien de temps de sommeil avez-vous besoin pour "bien fonctionner" ?*

*Vous-même, votre conjoint(e), vos enfants, vos amis, êtes-vous préparés à modifier (diminuer, supprimer, réaménager) le partage des tâches au foyer, certains loisirs (sports, activités diverses), sorties (rencontres d'amis, cinéma), etc ?*

*Avez-vous fait part de votre idée à vos proches ?*

*Quelles sont leurs réactions ? Qu'en pensent-ils ? Leur appui et leurs conseils me sont très précieux.*

### **Soucis**

*Pensez-vous que des préoccupations d'ordre professionnelles transparaissent dans votre vie privée (morosité, inattention, soucis, nervosité, etc) ?*

*Votre entourage est-il prêt à vous épauler dans ces situations (patience, écoute, redynamisation, etc) ?  
Quels éléments vous permettent d'évaluer ce soutien ?*

### **Aspect financier**

*Pensez-vous que votre entourage soit prêt à accepter que vos revenus fluctuent (démarrage, aléas de l'activité, trésorerie difficile) ?*

*Votre entourage est-il prêt à accepter une réduction éventuelle de son train de vie ?*

*Avez-vous clairement abordé avec votre conjoint(e) le risque supporté par le capital acquis en commun et qui vous servira au démarrage de votre activité ? (apport personnel, compensation de revenus...)*



## **Santé**

*Votre futur travail dans votre activité nécessite-t-il des qualités physiques essentielles ?*

*Développez-vous (ou êtes-vous susceptible de développer) des allergies à certains produits indispensables dans votre activité ?*

### **MES FREINS :**

**Classez, par ordre d'importance, ce qui pourrait vous freiner dans la création de votre activité (hors problèmes "économiques") :**

- Crainte de ne pas disposer de suffisamment de temps pour monter votre projet (fin de droits...)
- Crainte de devoir consacrer trop de temps à l'étude du projet
- Risque de perdre de l'argent
- Peur de travailler trop
- Entourage peu encourageant
- Entourage hostile
- Activité soumise à une législation réglementée
- Crainte de ne pas être à la hauteur
- Changement de statut (salarié/employeur)
- Poids de responsabilités nouvelles
- Crainte de la sanction économique (descendre dans l'arène)
- Peur que le rêve ne devienne une dure réalité (ne soit pas à la hauteur de vos espérances)
- Changement de méthodes de travail (habitude de travailler dans des équipes de petites tailles ou dans des structures plus importantes).

**Quelle rémunération nette aimeriez-vous tirer de votre entreprise ?**

**De quel budget mensuel avez-vous besoin, vous et votre famille, pour vivre ?**

**Quel montant d'apport (hors emprunt) pouvez-vous consacrer à votre activité ?**





### **MES POINTS FORTS ET MES POINTS FAIBLES**

Reportez-vous à la grille d'auto bilan, elle vous aidera à lister et à classer vos principaux points forts et points faibles par rapport à votre projet :

<b>VOS POINTS FORTS</b>		<b>VOS POINTS FAIBLES</b>	
<b>1</b>		<b>1</b>	
<b>2</b>		<b>2</b>	
<b>3</b>		<b>3</b>	
<b>4</b>		<b>4</b>	
<b>5</b>		<b>5</b>	
<b>6</b>		<b>6</b>	
<b>7</b>		<b>7</b>	
<b>8</b>		<b>8</b>	
<b>9</b>		<b>9</b>	
<b>10</b>		<b>10</b>	



## **MON PROJET ECONOMIQUE**

**QUELLE ACTIVITE ENVISAGEZ-VOUS DE CREER?**

**POUVEZ-VOUS LA DEFINIR EN QUELQUES MOTS (caractéristiques, utilité...) ? Décrivez votre activité de façon précise**

**POUVEZ-VOUS DEFINIR LES AVANTAGES DE VOTRE PRODUIT, DE VOTRE SERVICE OU DE VOTRE EXPERIENCE (le ou les "plus" apporté(s) par rapport à votre expérience) ?**

**QUELLE CLIENTELE PENSEZ-VOUS POUVOIR TOUCHER?**

**COMMENT PENSEZ-VOUS VENDRE ?**

**ANALYSEZ LES CONTRAINTES DU "PROJET ECONOMIQUE"**

Les caractéristiques contraignantes repérées auront une incidence sur : L'estimation des moyens à réunir, les risques pesant sur le projet, la faisabilité de celui-ci, sa probabilité d'être rentable

Il faut vérifier qu'elles seront supportables



**Existe – t- il des contraintes ? Si oui, lesquelles ?**

- Liées à la nature du produit / service, Précisez
  
- Liées à la production, Précisez
  
- Liées à l'image, Précisez
  
- Liées à la distribution, Précisez
  
- Liées au marché, Précisez
  
- Liées à la réglementation, Précisez
  
- Autres contraintes, Précisez

**Analyse des moyens à mettre en place**

- Les moyens humains, Lesquels ?
  
- Les moyens techniques, Lesquels ?
  
- Les moyens financiers, Lesquels ? Combien ?



## **SYNTHESE**

**A partir de tout ce que vous avez noté précédemment, pouvez-vous faire une synthèse des facteurs favorisant ou freinant la réalisation de votre idée ?**

<b>FACTEURS FAVORABLES</b>	
<b>1</b>	
<b>2</b>	
<b>3</b>	
<b>4</b>	
<b>5</b>	

**En ce qui concerne les freins, quelles solutions envisagez-vous pour les réduire ?**

<b>FREINS</b>		<b>SOLUTIONS ENVISAGEES</b>
<b>1</b>		
<b>2</b>		
<b>3</b>		
<b>4</b>		
<b>5</b>		

Je continue mon projet de création

Je repars sur une recherche active d'emploi

**PLAN D' ACTIONS****DU PROJET A LA CREATION ....**

<b>DEFINIR SON PROJET</b>	<b>A Faire</b>	<b>A approfondir/ En cours</b>	<b>Fait</b>	<b>Non Utile</b>	<b>Date Début</b>	<b>Date Fin</b>
Identifier ses motivations						
Lever les freins éventuels						
Valider l'adhésion de l'environnement familial						
Valider les aspects réglementaires						
Se former						
Définir ses produits ou services						
<b>PREPARER SON PROJET</b>						
Etudier la clientèle						
Définir et étudier les moyens de communication						
Fixer les prix						
Déterminer un mode de distribution						
Rechercher un local						
Etudier le positionnement /Concurrents						
Mettre en place la prospection commerciale						
Etudier les fournisseurs/La politique d'achats						
Evaluer ses besoins matériels						
Etudier l'organisation de l'atelier/du point de vente						
Demander des devis						
Evaluer ses besoins et qualifier ses ressources Humaines						
Contacteur un assureur						
Etablir un prévisionnel financier						
Définir ses besoins financiers						
Contacteur un juriste/Rédiger un projet de statuts						
Réaliser un plan d'affaires						
Rechercher des financements						
Rencontrer un banquier						
<b>CONCRETISER SON PROJET</b>						
Immatriculer l'entreprise au CFE						
Signer son bail						
Recevoir les prêts sollicités						
Choisir un comptable						
Embaucher un salarié						
Démarrer son activité						
Etudier un suivi d'activité						
Développer son activité						