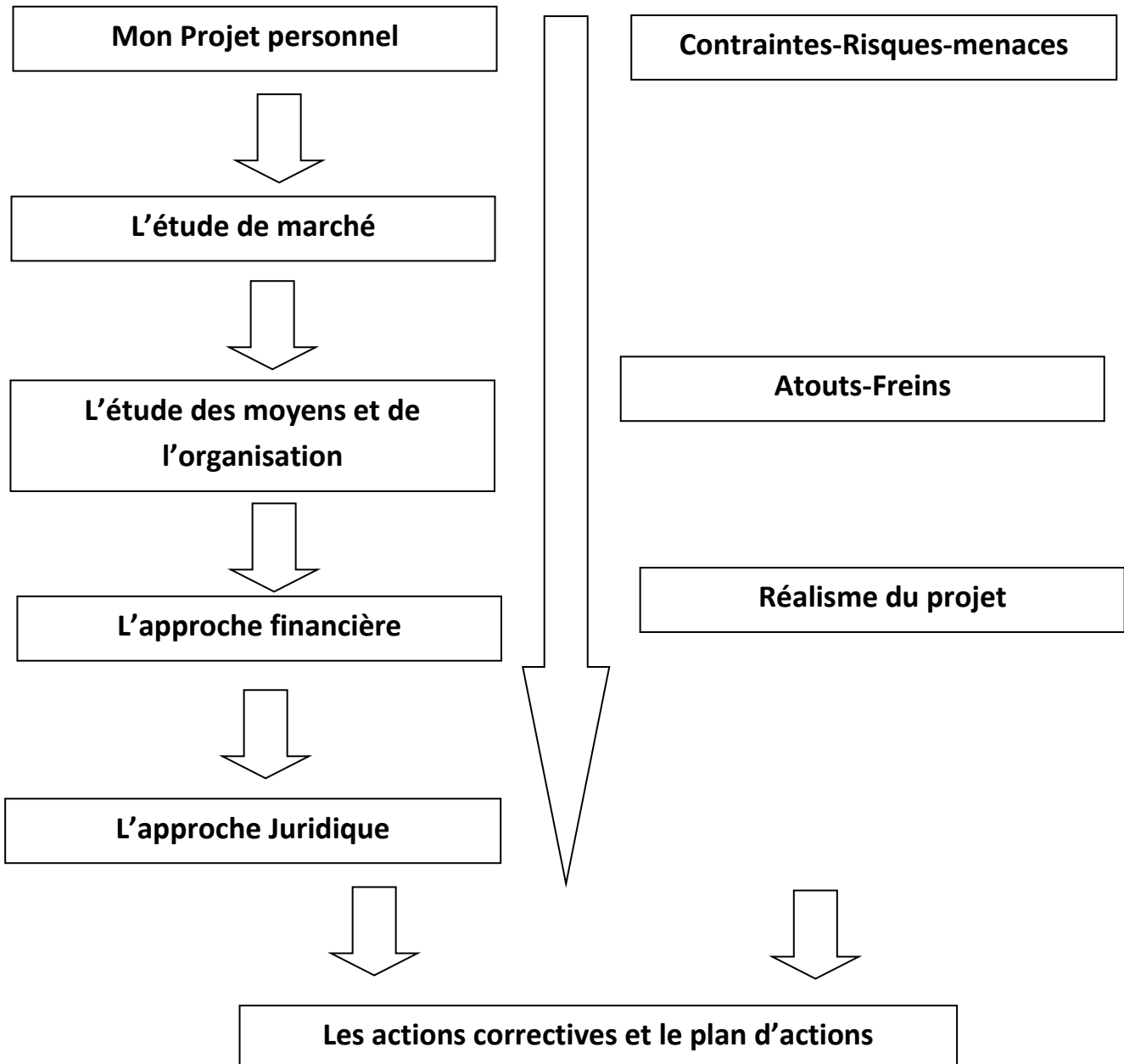




Mon projet de Création



LA DEMARCHE PROPOSEE





MON PROJET PERSONNEL

Qui suis-Je ?

Nom :		Prénom :	
Date de naissance :		Lieu de naissance :	
Adresse :			
Téléphone :	Portable :	Email :	
<u>Situation de famille :</u>			
<input type="radio"/> Célibataire		<input type="radio"/> Séparé(e)	<input type="radio"/> Marié(e).
<u>Situation professionnelle actuelle :</u>			
<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

FORMATION	DUREE	FACTEURS POSITIFS PAR RAPPORT AU PROJET

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES	DUREE	FACTEURS POSITIFS PAR RAPPORT AU PROJET

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



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 :

VOS POINTS FORTS		VOS POINTS FAIBLES	
1		1	
2		2	
3		3	
4		4	
5		5	
6		6	
7		7	
8		8	
9		9	
10		10	



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 ?

FACTEURS FAVORABLES	
1	
2	
3	
4	
5	

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

FREINS		SOLUTIONS ENVISAGEES
1		
2		
3		
4		
5		



Les étapes de mon projet

Les produits/services	A Faire	A approfondir/En cours	Fait	Non Utile
L'adaptation de l'offre				
Les produits/services complémentaires				
L'étendue de la gamme				
La profondeur de la gamme				
La cohérence des gammes				
La qualité des produits/prestations				
Le positionnement				
La clientèle				
Le ciblage des clients				
L'évolution sur la zone/le passage				
L'attractivité de la zone				
Un nouveau potentiel à exploiter				
Un changement prévisible dans l'environnement				
La saisonnalité				
La satisfaction de la clientèle				
La fidélisation de la clientèle				
Le positionnement				
La prospection commerciale				
La mise en place d'actions				
La qualité de l'emplacement/localisation				
L'organisation des actions				
Le coût des actions				
Le positionnement				
La communication				
La stratégie de communication				
Les outils de communication				
L'état général du lieu de vente				
La vitrine du lieu de vente				
La surface de vente				
La signalisation du lieu de vente				
La décoration du lieu de vente				
L'accessibilité du lieu de vente				
L'animation du lieu de vente				
Le coût de la communication				
Le positionnement				



	A Faire	A approfondir/En cours	Fait	Non Utile
Les prix				
La fixation des prix				
La politique de prix (remise, ristourne.. ;)				
Le positionnement				
Le positionnement /Concurrents				
L'importance des concurrents sur la zone				
Le nombre de concurrents sur la zone				
Le positionnement				
Les fournisseurs/La politique d'achats				
Le choix des fournisseurs				
Les tarifs des fournisseurs				
Les conditions des fournisseurs				
La dépendance vis-à-vis des fournisseurs				
La gestion des achats				
Le délai d'approvisionnement				
Les conditions de stockage				
L'existence de contraintes particulières				

	A Faire	A approfondir/En cours	Fait	Non Utile
Les investissements				
Le choix des investissements				
Le coût des investissements				
L'adaptabilité des investissements				
La rentabilité des investissements				
La maintenance				
Le personnel				
La qualification du personnel				
L'organisation des tâches et des temps				
La gestion des imprévus				
La facilité de remplacement du personnel				
La production				
L'état de l'atelier				
L'organisation de l'atelier				
La maîtrise des procédés de fabrication				
Le recours à la sous-traitance				
La maîtrise de la qualité				
La maîtrise des coûts de production				
L'organisation de la production / la productivité				
Le positionnement/concurrents				



<i>Les aspects juridiques et les incidences fiscales et sociales</i>	A Faire	A approfondir/En cours	Fait	Non Utile
Le choix de la structure juridique				
Les conséquences fiscales et sociales				
Les contrats commerciaux				
Les contrats de travail				
Le bail				
Les assurances				
<i>Les aspects financiers</i>				
Le financement des investissements				
Le chiffre d'affaires				
La maîtrise des coûts de revient				
La maîtrise des charges				
La maîtrise des achats				
La maîtrise des marges				
La rémunération du dirigeant				
<i>L'organisation administrative</i>				
Les registres obligatoires				
Les obligations réglementaires (Normes, Lois...)				
Le système de classement				
La mise en place d'un suivi de l'activité				



- Je continue mon projet de création

- Je repars sur une recherche active d'emploi



PLAN D' ACTIONS

DU PROJET A LA CREATION

DEFINIR SON PROJET	A Faire	A approfondir/ En cours	Fait	Non Utile	Date Début	Date Fin
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						
PREPARER SON PROJET						
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						
CONCRETISER SON PROJET						
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						

