

Projet de création de l'entreprise « Services Habitat »

Nom : - Date :

I – PRESENTATION

1.1 - Nature du projet	Mettre à disposition des particuliers des services d'entretien et d'aménagement (espaces verts, jardin, petite maçonnerie, peinture, électricité, isolation...) en tant que travailleur indépendant
1.2 - Raison d'être du projet	<ul style="list-style-type: none"> • Défi personnel à relever • Perte d'activité suite à un licenciement économique • Fin de carrière professionnelle à valoriser (retraite en 2017) • Approche « développement durable »
1.3 - Finalité du projet	<ul style="list-style-type: none"> • Créer une activité indépendante et gratifiante • Dégager une rémunération proche de la précédente • Conserver une bonne qualité de vie • Tirer profit de mes compétences et de mon expérience personnelle
1.4 - Bénéficiaires	<ul style="list-style-type: none"> • Moi-même • Les clients • Éventuellement la création d'un emploi par l'embauche d'un ouvrier
1.5 - Rattachement et inscription	<ul style="list-style-type: none"> • Qualité des prestations • Respect du client • Interventions ponctuelles de petite ou moyenne importance
1.6 - Périmètre	<ul style="list-style-type: none"> • Le département • Proposer d'intervenir tous les jours de la semaine, avec des horaires souples • Les personnes retraitées et les personnes manquant de temps
1.7 - Acteurs concernés	<ul style="list-style-type: none"> • L'entreprise quittée • Chambre de Commerce et d'Industrie • DDTEFP (pour l'ACCRES) • ANPE • Conseil en entreprise (payé par l'entreprise quittée) • Organismes de formation • Mairie • Conseil Général • Comptable • Banque • Administration (impôts, charges sociales, retraite) • Fournisseurs • Famille
1.8 - Contexte et environnement	<ul style="list-style-type: none"> • Aujourd'hui, des chantiers potentiels existent • Un savoir-faire acquis dans la création de gîtes ruraux (réhabilitation de bâtiments, parcs, approche commerciale accueillante et conviviale) • Soutien moral de mon entourage familial
1.9 - Diagnostic initial	<ul style="list-style-type: none"> • La demande de services « explose », le domaine est porteur • Le manque de prestataires sur ce segment d'activité rend possible une création viable • La charge de travail doit pouvoir se lisser par des partenariats avec des professionnels sélectionnés
1.10 - Faisabilité	<ul style="list-style-type: none"> • Projet réaliste dont le financement s'équilibrera avec les différents apports • Les risques liés au travail en solo • Les risques liés aux charges d'un employé
1.11 - Étude des résistances et blocages	<ul style="list-style-type: none"> • La non validation du projet par le cabinet conseil entraînera le rejet du financement du projet par l'entreprise • Un accident, un problème de santé
1.12 - Dérives possibles	<ul style="list-style-type: none"> • Ne pas savoir gérer les demandes et avoir trop de travail • La pénibilité et le rythme du travail sont à prendre en compte

II – DEFINITION

2.1 - Objectif	<ul style="list-style-type: none"> • Chiffre d'affaire visé : 36432 euros (46 semaines de 36 heures à 22 euros de l'heure)
2.2 - Analyse des attentes et besoins des clients	<ul style="list-style-type: none"> • Bénéficiaire de prestations réactives (interventions rapides et personnalisées), avec un rapport qualité prix attractif
2.3 - Enjeux du projet	<ul style="list-style-type: none"> • Rester dans la population active
2.4 - Contraintes du projet	<ul style="list-style-type: none"> • Être opérationnel au plus tard le 1^{er} mars 2008 (fin du congé reclassement) • Le statut juridique de l'entreprise • Son régime fiscal
2.5 - Stratégie pour réussir le projet	<ul style="list-style-type: none"> • Assurer la viabilité du projet en rencontrant tous les acteurs nécessaires • Se faire connaître à partir des premières réalisations concrètes • Développer le relationnel • Constituer un press-book • Créer un site Internet (en partenariat avec un étudiant de ce domaine)

III – REALISATION

3.1 - Planning prévisionnel 2007/2008	<p>Juillet : premier contact avec l'interlocuteur de l'entreprise (RH) Août : vérification de la procédure à suivre avec l'ANPE Septembre : démarches avec la CCI, puis pour l'ACCRE Octobre : rencontre du cabinet d'accompagnement à la création contact avec l'AFPA formations pratiques rendez-vous avec l'URSSAF Novembre : avancement du projet Décembre Janvier : finalisation administrative et financière du projet Février : ouverture du compte bancaire professionnel 1^{er} mars : début de l'activité</p>
3.2 - Indicateurs	<ul style="list-style-type: none"> • Chiffre d'Affaires mensuel • Délais d'exécution des chantiers • Nombre et durée des chantiers • Écarts devis factures
3.3 - Validation	<ul style="list-style-type: none"> • L'entreprise quittée pour l'aide qu'elle apporte • La DDTEFP pour l'ACCRE
3.4 - Moyens humains	<ul style="list-style-type: none"> • Réalisation sur mai, juin et juillet d'un ensemble de formations afin d'acquérir les compétences d'indépendant (informatique, affirmation de soi, prise de parole, comptabilité gestion, management d'entreprise) • Me former dans des domaines techniques afin de bien maîtriser les modes opératoires (AFPA) et d'obtenir les certifications
3.5 - Moyens matériels	<ul style="list-style-type: none"> • Le matériel de chantier • Une camionnette • Un ordinateur portable et une imprimante (avec un logiciel de suivi clientèle, de planification et de facturation)
3.6 - Moyens financiers	<ul style="list-style-type: none"> • Capital à la création donné par l'entreprise quittée • Subventions à la création (ACCRE, ASSEDIC, CCI...) • Apport personnel
3.7 - Organisation du travail	<ul style="list-style-type: none"> • Planification des interventions sous informatique • Facturation immédiate en fin de chantier avec comptabilité intégrée
3.8 - Communication	<ul style="list-style-type: none"> • Communication envers les différents partenaires • Communication vers la clientèle
3.9 - Approche commerciale	<ul style="list-style-type: none"> • Fidéliser les clients • Proposer des diagnostics dans un esprit de prévention et d'entretien, d'économie à réaliser et de maintien des biens en bon état