

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)</p> <p>Août : vérification de la procédure à suivre avec l'ANPE</p> <p>Septembre : démarches avec la CCI, puis pour l'ACCRE</p> <p>Octobre : rencontre du cabinet d'accompagnement à la création contact avec l'AFPA formations pratiques rendez-vous avec l'URSSAF</p> <p>Novembre : avancement du projet</p> <p>Décembre</p> <p>Janvier : finalisation administrative et financière du projet</p> <p>Février : ouverture du compte bancaire professionnel</p> <p>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