

Connaître nos méthodes de travail, les procédures
Mise en place du pilotage, Comprendre les degrés d'actions

« Le Parcours inventer, Création et Reprise d'entreprise »

Création d'entreprise, Repérage du potentiel :

Il s'agit de proposer à l'ancien salarié une démarche analytique et opérationnelle pour évaluer ses potentialités et ses possibilités à la création d'entreprise.

Notre équipe a mis en place un « Business Plan » [1] qui par une rigueur méthodologique et un questionnement efficace sur les thèmes-clefs afférents à la création d'entreprise apportent les premiers éléments de réponse.

Le Business Plan est un document de travail qui en vous permettant de vous poser les « bonnes » questions vous soutient dans le démarrage de votre activité. Le repérage effectué par ce Business Plan, vous permet d'appréhender les facteurs essentiels à la préparation d'une telle démarche et il vous évitera des déceptions ultérieures.

Un des atouts de votre consultant est que lui-même est un créateur d'entreprise. Il est en contact permanent avec le client pour l'aider et le piloter pas à pas.

Reprise d'entreprise. L'évaluation des paramètres personnels, professionnels et économiques :

Il s'agit de proposer à l'ancien salarié une démarche analytique et opérationnelle pour évaluer ses potentialités et les possibilités d'une reprise d'entreprise.

Nous mettons à votre disposition un réseau de contacts très efficace. Vous pourrez alors effectuer une pré-sélection sur une ou plusieurs entreprises correspondant à vos attentes en terme de taille, d'activité, de situation, de coût d'accès.

Riche d'un réseau spécialisé dans la reprise des entreprises, notre consultant reste en contact permanent avec le client pour l'aider et le piloter pas à pas.

[1] **Business Plan, repérage du potentiel** : Il s'agit d'un document de travail de 37 pages. Il s'agit d'approfondir des thèmes-clefs afférents à la création d'entreprise et à la présentation de votre projet. Notre business plan est étudié pour être accessible à tous. Notre Business Plan est capable de se profiler sur les exigences de l'entreprise classique mais aussi d'innover en se calant sur les nécessités de l'entreprise « on-line » sur internet.

Vous devez soigneusement répondre aux questions et approfondir les thèmes vous concernant ainsi que votre projet. Cette démarche vous permettra d'affiner votre regard sur le marché et vous assurer un éventuel succès.

Voici les principaux thèmes à traiter et à développer :

VOUS ET VOTRE PROJET :

- UN DESCRIPTIF DE VOTRE EXPERIENCE PROFESSIONNELLE
- UN BILAN PERSONNEL SUR VOS POINTS FORT ET FAIBLES
- UNE ANALYSE DES MOTIVATIONS CONCERNANT VOTRE DEMARCHE DE CREATION D'ENTREPRISE
- UNE PRESENTATION DE VOTRE PROJET ET DE SES ARTICULATIONS SERVICE - PRODUITS

ANALYSE ET ETUDE DE MARCHÉ :

- UN QUESTIONNEMENT SUR VOTRE CONNAISSANCE DU MARCHÉ POTENTIEL
- UN QUESTIONNEMENT SUR VOTRE OFFRE SERVICE ET PRODUITS
- UN QUESTIONNEMENT SUR LES EVENTUELLES DIFFICULTES ET BARRIERES POUR INFILTRER VOTRE MARCHÉ
- L'IDENTIFICATION ET LA CONNAISSANCE DE LA CONCURRENCE
- LA DEFINITION DE VOTRE CIBLE MARCHÉ

VOS BESOINS

- UN ETAT DES LIEUX DE VOS BESOINS EN MATERIEL POUR LE DEVELOPPEMENT DE VOTRE PROJET

UNE PREMIERE APPROCHE COMPTABLE ET UNE PREMIERE ANALYSE SUR :

- VOS INVESTISSEMENTS DE DEPART
- VOTRE CHIFFRE D'AFFAIRES PREVISIONNEL
- LES COÛTS DE LA CREATION
- VOS BESOINS EN FONDS DE ROULEMENT
- UN CALCUL DE LA TRESORERIE NECESSAIRE POUR CONCRETISER VOTRE PROJET

LE FINANCEMENT

- LES QUESTIONNEMENTS NECESSAIRES POUR TROUVER VOS FINANCEMENTS
- LES DEMARCHES POUR RECHERCHER LES FONDS NECESSAIRES AU LANCEMENT DE VOTRE PROJET

LE STATUT DE L'ENTREPRISE

- LES INFORMATIONS NECESSAIRES POUR FAIRE LE BON CHOIX DU STATUT DE L'ENTREPRISE