



**BOUTIQUES DE GESTION**



## Création ou reprise d'entreprise (PACRE)

Ce dispositif est destiné à tout salarié en CDI, CDD, ou ex-CDD

### Accompagnement des salariés dans le cadre de leur projet de création-reprise d'entreprise

L'accompagnement proposé par la B.G ILE CONSEIL sera un accompagnement individuel classique se déroulant en **3 étapes** : l'établissement d'un diagnostic, un accompagnement opérationnel pour la réalisation du projet (amont de la création, accompagnement juridique, administratif, technique et financier), un appui au démarrage.

# 1<sup>ère</sup> étape : diagnostic approfondi

Durée : 4 heures

Objectifs :

- Analyser les motivations du salarié
- Repérer les fondamentaux du projet et leur clarté
- Définir la complexité du projet et en mesurer l'état d'avancement
- Identifier les compétences mobilisables et les lacunes potentielles sur le projet visé

Cette première étape permettra surtout de **vérifier la cohérence porteur de projet/projet et d'en faire un diagnostic.**

- ▶ Degré de connaissance du métier
- ▶ Degré de motivation
- ▶ Degré de compréhension du porteur de projet
- ▶ Evaluation des freins personnels, psychologiques, techniques, professionnels
- ▶ Moyens du porteur de projet/Moyens nécessaires au projet
- ▶ Evaluation "subjective" de la personnalité du porteur de projet
- ▶ Rôle de l'entourage

**Cette phase de questionnement doit permettre au salarié créateur de réaliser son auto-analyse.** Elle doit conduire le salarié soit à la décision de poursuivre l'étude du projet, soit à le repousser parce qu'il ne sent pas prêt à entreprendre soit à l'abandonner. **Le salarié peut également exprimer le souhait de réaliser une formation en amont de l'étude du projet.**

## 2<sup>ème</sup> étape : accompagnement/étude de la faisabilité du projet

### Durée : 8 heures

En aval du diagnostic, cette 2ème phase d'accompagnement vise à donner une autonomie maximale aux créateurs et à \* Faisabilité du projet, validation des besoins en formation si nécessaire, \* Conseil en étude de marché et stratégie commerciale \* Informations sur les financements existants et leurs modalités, informations sur les outils financiers publics et privés, montage de dossier de demande de financements) \* Informations sur l'environnement réglementaire : statut juridique, social, fiscal

### Objectifs :

- Préciser le projet, les activités proposées, les typologies de clientèle visée, définir en détail la zone géographique d'activité (implantation)
- Elaborer une stratégie commerciale et cibler le marché
- Clarifier les éléments "prévisionnels" du projet (choix d'investissement par ex),
- Identifier des contenus de formation nécessaires à la réalisation du projet si besoin est (par exemple acquisition de compétences complémentaires utiles au projet, ou formation qualifiante pour les métiers réglementés, ou formation courte obligatoire pour le respect des législations en cours)
- Mettre le projet en perspective et en anticiper les difficultés, élaborer un plan d'action pour la mise en oeuvre du projet.

Cette deuxième étape permettra d'approfondir le projet en travaillant sur :

- ▶ **L'étude de l'offre et de la demande** : marché générique, étude de la concurrence, de la clientèle, des fournisseurs, des prescripteurs, de l'environnement proche (recherche des données relatives au marché et à l'environnement)
- ▶ **L'élaboration d'une stratégie commerciale**
- ▶ **L'étude de faisabilité** : étude des moyens, des actions commerciales et de communication, chiffre d'affaires minimum et rentabilité attendue

A la suite de ces 2 étapes ayant permis de structurer sa démarche, le salarié pourra souhaiter **réaliser une formation, faire le point sur l'intérêt ou non de cette formation compte tenu des conclusions du travail réalisé sur le projet.**

## 3<sup>ème</sup> étape : accompagnement pour l'appui technique et l'appui au démarrage

**Durée : 8 heures**

Cette 3<sup>ème</sup> phase sera proposée si le projet doit se concrétiser rapidement après l'étape 2 d'accompagnement. En effet, dans la phase de structuration économique du projet et son étude du projet, le salarié-nouveau dirigeant pourra à bénéficier d'un appui technique. Les objectifs visés lors de cette phase sont :

- Aider à la décision : choix de la forme juridique, du régime social et fiscal, moyens humains et matériels,
- Aider le chef d'entreprise à gagner en autonomie en matière de stratégie, de management et de gestion, donner des méthodes et des réflexes d'analyses et d'anticipation
- Structurer financièrement le projet (montage des éléments prévisionnels)
- Finaliser les éléments "prévisionnels" du projet pour pouvoir les présenter à des tiers, et notamment les outils financiers mobilisables (banques, prêt d'honneur, aides et subventions, ...)
- Orienter vers les outils financiers pertinents
- Améliorer les conditions de lancement et ainsi la pérennité de l'entreprise créée ou reprise
- Participer à rompre l'isolement du nouveau dirigeant au démarrage de son activité.

Dans cette phase, le conseiller de la Boutique de Gestion Ile Conseil accompagnera le nouveau dirigeant dans la conduite de ses démarches pour l'opérationnalité de son projet et éventuellement de son installation (ci elle intervient rapidement) et ceci en privilégiant une relation pédagogique ou d'apprentissage pour favoriser l'acquisition de nouveaux savoirs-faire inhérents à sa nouvelle fonction de chef d'entreprise. Il s'agira :

- de soutenir le nouveau chef d'entreprise dans la mise en oeuvre en amont (étude financière à présenter au tiers) et au démarrage de l'activité, vérifier les conditions d'installation,

- d'effectuer un suivi des dossiers et des démarches du porteur de projet relatives aux financements du projet. - de l'aider pour l'organisation et à la mise en place du système d'information de l'entreprise (aspects commerciaux, sociaux, fiscaux et comptables)
- d'apporter conseils et outils pour l'organisation de l'entreprise et sa gestion, anticiper les difficultés ou le développement de l'entreprise
- de valider les objectifs prévisionnels, de fixer des indicateurs, d'aider à mettre en oeuvre des actions correctrices si besoin est.
- de proposer un soutien moral au créateur afin de rompre son isolement, rendu possible par la relation de confiance instaurée lors des phases précédentes

## Procédure envisagée

PHASES	OBJECTIFS OPERATIONNELS	QUI ?		ACTIONS
		FONGECIF	ILE CONSEIL	
<b><u>1er Contact</u></b>	* Vérifier l'éligibilité administrative	oui	renvoi vers le FONGECIF	Entretien conseiller FONGECIF
	* Valider l'entrée dans le dispositif (pédagogique)			Entretien conseiller ILE CONSEIL
	Salarié qui envisage une création ou une formation dans l'objectif d'une création	oui	oui	Entretien physique conseiller BG ou FONGECIF
<b><i>Conclusion 1er Contact</i></b>		oui	oui	<i>L'envoi d'une fiche de liaison est généré par la structure qui réalise le premier contact</i>
				Le dossier "demande de financement de prestation" est remis au salarié par le conseiller FONGECIF
<b>Montage du dossier administratif</b>	<b>Assurer la prise en charge de la prestation</b>	oui		Le dossier est complété par le salarié et la BG et expédié au FONGECIF Corse pour instruction.
<b><i>Décision de prise en charge</i></b>	<b>Informé de la décision la BG ILE CONSEIL et le salarié</b>		Commission FONGECIF	Validation ou non de la prise en charge
<b>ACCORD</b>				

## Localisation/ positionnement par rapport aux territoires

La Boutique de Gestion ILE CONSEIL développe ses activités au niveau régional. Afin d'être au plus près des créateurs et entreprises sur l'ensemble du territoire, la B.G ILE CONSEIL dispose

- ▶ de 4 points d'accueil permanents implantés à Ajaccio, Porto Vecchio, Ile Rousse, et Bastia
- ▶ de plusieurs permanences hebdomadaires.

