

OBJECTIF : ENTREPRENDRE !

CARNET D'ACCOMPAGNEMENT 2025



JE ME PRÉPARE

Les outils à disposition :

Rappel process et dates
Liste documents sous ARKA à déposer
Modèle Business Model Canva
Fiche accompagnement personnelle
Grille d'analyse du Comité d'agrément

**Réseau
Initiative**
VENDÉE BOCAGE

www.initiative-vendeebocage.fr

contact@initiative-vendeebocage.fr


02.51.43.87.25

LA PRÉPARATION DU COMITE

J'ai travaillé sur mon business plan. Mon prévisionnel comptable est prêt.
Je peux donc demander mon prêt d'honneur.



1 **1H**



**JE REMPLIS ARKA
ET
PASS ENTREPRENDRE**



**MON DOSSIER EST ANALYSE PAR
MA CHARGÉE D'ACCOMPAGNEMENT**

- Je mets à jour mon espace
- j'ajoute les documents obligatoires
- Je remplis ma demande de Pass Régional



2 **2H**




**J'ÉCHANGE AVEC MA
CHARGÉE DE MISSION**

CONSEIL ET ORIENTATION



- Je présente mon projet (forces - faiblesses)
- J'exprime mes besoins et le montant de prêt d'honneur souhaité
- On m'explique le fonctionnement du comité et du parrainage
- Je pose mes questions

4 **1H**




**J'ÉCHANGE AVEC MA
CHARGÉE DE MISSION**

J-15

**ARKA A JOUR AVANT
LE RENDEZ-VOUS**



3



**JE METS A JOUR
ARKA ET MA FICHE
DE SUIVI**

MON DOSSIER ARKA EST VALIDE

- Mon plan de financement ARKA et mon prévisionnel sont mis à jour
- Nous échangeons sur le parrainage souhaité et démarches
- Si je mobilise un prêt d'honneur BPI, je signe via Yousign le mandat




JE FINALISE MON DOSSIER

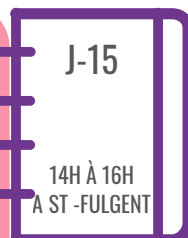


- Mon carnet d'accompagnement et mes notes d'entretien m'aide à mettre à jour mon espace ARKA.
- Je télécharge les derniers documents
- Je remplis "la fiche accompagnement" (coche la plupart des cases), puis la télécharge sur mon espace dans "autres" documents".

5 **2H**



**ATELIER
"Savoir présenter
efficacement son projet"**



J-7 CONVOCATION EMAIL

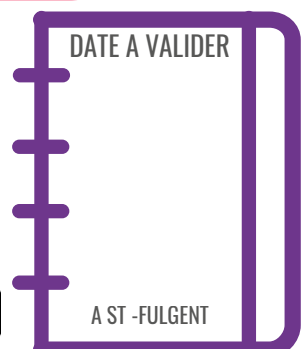
**JE PRÉSENTE MON PROJET
AU COMITE**



JE ME PREPARE



- Atelier proposé avec d'autres porteurs de projet
- Une opportunité de premières rencontres professionnelles
- Autres ateliers accessibles : www.initiative-vendeebocage.fr



“ NOTES ”

DOCUMENTS ARKA



OBLIGATOIRES

Carte identité	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
CV	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Avis d'imposition N-1	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
RIB Personnel	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Attestation France Travail	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Notification Pass entreprendre	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Prévisionnel à jour	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Projet bail	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Fiche patrimoine	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

REPRISE OU CROISSANCE :

3 derniers bilans	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
K BIS de la cible	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Promesse achat /compromis	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

PRÉCONISÉS SELON LE PROJET :

Etude de marché	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Plan d'activité	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Dossier transition pro	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Offre bancaire choisie	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Business Model Canvas	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Autre prévisionnel (SCI, holding)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Logo, identité visuelle	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Tableau de bord	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Plaquette commerciale	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Grille de tarifs	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Plan de communication	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Plan de trésorerie	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Plan de prospection	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Situation comptable / Balance	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Carnet de commandes	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Photo du local, plans	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Statuts et kbis	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Pacte d'associés	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
DIP franchise	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Devis assurances	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Devis investissements	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Ma To do list IVB :

☐ ☐

☐ ☐

☐ ☐

☐ ☐

☐ ☐

☐ ☐

Business Model Canvas

Ressource utile : Créez votre Business Model Canva sur [BPI CREATION](#)

Partenaires clés

partenaires pour fonctionner.
Il peut s'agit de fournisseurs,
de partenaires financiers,
d'experts, de sous-traitants...



Activités clés

Essentielles au
fonctionnement :
Achat, fabrication, expédition,
vente, chantier, administratif,
communication réseaux etc



Offre / Propositions de valeurs

Démarcation concurrence
Innovation
Résolution problème / besoin
clients utilisateurs
Stratégie commerciale



Relation clients

Actions fidélisation
Acquisition de nouveaux,
faciliter l'acte et récurrence
d'achat
Satisfaction = Avis =
Solutions (Enquête, SAV, CGV)



Canaux

Comment le client sera en
contact avec mon offre

Distribution :

GMS, commerçants, Agent co,
grossistes, e-commerce etc

Communication :

Sur internet (online) :
Autres (offline)



Clientèle visée

Pro : %

Particuliers : %

Autres : %

Profil (technique etc)
Motivations
Décideurs
Canaux d'informations

Structure de coûts

Evaluer l'ensemble des coûts indispensables au fonctionnement :

- Coûts variables : ils dépendent du niveau d'activité de l'entreprise et augmentent en fonction du CA (achat de marchandises, commissions, matières premières, etc.).
- Coûts fixes : dépenses incompressibles indépendantes du CA (assurance, loyer, emprunt salaires etc.).



Les revenus

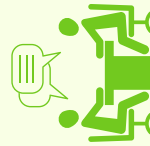
les rentrées d'argent générées par votre activité. Ponctuelles ou récurrentes, fixes (forfait, abonnement) ou variables (, sur-mesure, etc.).
Comment et quand vos clients vont-ils payer ?
Avant ou après que vous ne dépensiez ?
Quel est le prix pratiqué selon vos segments de clientèle ?
Positionnement // Concurrence ?



Vous pouvez établir un prompt et demander à l'IA de générer ou enrichir votre BMC à partir de votre business plan et des informations métier . L'IA ne remplace pas votre expertise mais elle peut être une alliée pour structurer, enrichir et affiner votre BMC plus rapidement et efficacement.

Business Model Canvas

Partenaires clés



Activités clés



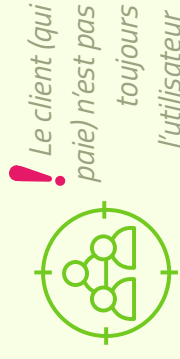
Offre / Propositions de valeurs



Relation clients

Clientèle visée

Pro : %
Particuliers : %
Autres : %



Canaux

Distribution :

Communication :



Structure de coûts



Les revenus



Vous pouvez établir un prompt et demander à l'IA de générer ou enrichir votre BMC à partir de votre business plan et des informations métier. L'IA ne remplace pas votre expertise mais elle peut être une alliée pour structurer, enrichir et affiner votre BMC plus rapidement et efficacement.

FICHE ACCOMPAGNEMENT

Notre accompagnement s'adapte à vos besoins grâce à nos experts bénévoles. Merci de nous transmettre ce document complété pour comprendre vos attentes et organiser nos échanges.

Astuce : utilisez
pour scanner ce doc



VOTRE ACCOMPAGNEMENT

Etes-vous déjà suivi par un organisme ?

☐ oui ☐ non

Si oui lequel :



PARRAINAGE

Souhaitez-vous être parrainé ? ☐ oui ☐ non



Quel profil recherchez-vous comme parrain (cadre ou chef d'entreprise – retraité ou actif) ?

Avez-vous identifié un parrain potentiel ? ☐ oui ☐ non

Quelles démarches avez-vous entreprises ?

AUTOANALYSE DE MES ATOUTS DANS LA RÉUSSITE DE MON PROJET



à cocher



Forces

Axe d'améliorer

Temps de préparation consacré au projet

☐☐

Entourage en adéquation avec le projet

☐☐

Autres regards portés sur le projet

☐☐

Apport, revenus et réserves du foyer

☐☐

Mon statut à la création (aides)

☐☐

Qualités entrepreneuriales (proactivité)

☐☐

Je sais expliquer mon projet oralement

☐☐

Bonne gestion du stress et imprévus

☐☐

Expériences et réseau professionnel

☐☐

Informatique, bureautique, numérique

☐☐

Organisation administrative

☐☐

Culture financière, facturation / devis

☐☐

Gestion financière/ indicateurs/pilotage

☐☐

Indépendance vis-à-vis de tiers

☐☐

Connaissances réglementaires

☐☐

Marketing et communication

☐☐

Management et RH

☐☐

Environnement juridique / statuts

☐☐

Prospection / Actions commerciales

☐☐

Négociation des achats / Logistique

☐☐

Stratégie de Développement

☐☐

Points forts :

“ ”

Points faibles :

“ ”

Mes craintes /Cailloux dans la chaussure :

“ ”

MES PRINCIPALES MOTIVATIONS POUR ENTREPRENDRE SONT :

<input type="checkbox"/> Goût des responsabilités	<input type="checkbox"/> Me réaliser	<input type="checkbox"/> Vivre une passion
<input type="checkbox"/> Vivre un partenariat	<input type="checkbox"/> changer de vie	<input type="checkbox"/> Augmenter revenus et patrimoine
<input type="checkbox"/> Exploiter une opportunité	<input type="checkbox"/> Atteindre une position sociale	<input type="checkbox"/> Par défaut car j'ai pas d'emploi
<input type="checkbox"/> Travailler en famille	<input type="checkbox"/> Etre indépendant	<input type="checkbox"/> Autre

MES ATTENTES VIS A VIS D'IVB

Conseils du comité ☐ Prêt d'honneur ☐ Parrainage ☐ Réseau ☐

CHECK-LIST AVANT PASSAGE EN COMITE :

- | | |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Adéquation homme/ projet : Adéquation personne/projet : Je suis la bonne personne pour réussir ce projet. Je suis organisé, formé et bien entouré. C'est le bon moment pour moi personnellement et financièrement. | <input type="checkbox"/> Financement bancaire : J'ai démarché les banques, analysé leurs propositions (taux, garanties, facilités) . |
| <input type="checkbox"/> Étude de marché : J'ai étudié la concurrence, enquêté auprès de ma cible et consulté mon développeur économique. et autres contacts éventuellement évoqués en entretien). | <input type="checkbox"/> Prêt d'honneur : Je connais le montant nécessaire et son impact sur ma trésorerie. J'en ai discuté avec ma banque, mon expert-comptable et mon conjoint. J'ai regardé son incidence sur mon budget de trésorerie mensuel. |
| <input type="checkbox"/> Plan de communication : J'ai défini ma stratégie en fonction de ma cible et chiffré mes besoins (identité visuelle, présence web, réseaux sociaux). | <input type="checkbox"/> Assurances : J'ai analysé et souscrit les assurances obligatoires et facultatives (RC pro, prévoyance, décennale). |
| <input type="checkbox"/> Modèle économique : Mon offre est claire, je connais ma proposition de valeur et comment être rentable. J'ai rencontré confrères, fournisseurs et partenaires clés. Je connais la réglementation) | <input type="checkbox"/> Prospection : J'ai établi mon plan d'action (réseau, prospects, salons, fidélisation clients). |
| <input type="checkbox"/> Mon prévisionnel financier : Mon plan de financement et mes indicateurs de gestion sont établis. Je comprends comment calculer et atteindre mon seuil de rentabilité | <input type="checkbox"/> Statut juridique : J'ai choisi et compris mon statut d'entreprise, régime fiscal et régime matrimonial. |
| <input type="checkbox"/> Organisation : j'ai planifié mon emploi du temps incluant la partie administrative et commerciale (devis, facturation et relances clients etc) . Si j'ai un associé, je sais comment on se répartissent nos tâches (pacte d'associés préconisé). | <input type="checkbox"/> Présentation : Je me suis entraîné à défendre mon projet. |
| <input type="checkbox"/> Management : je respecte la convention collective et le droit du travail. j'ai une stratégie de recrutement, d'accompagnement et de fidélisation. Je sais que des formations dédiées existent (CCI, CMA) | <input type="checkbox"/> Pour les reprises : J'ai participé aux négociations, analysé les bilans et performances de l'entreprise cible (mode de valorisation connu, audits RH et réglementaire, inventaire, investissements à prévoir, accompagnement prévu, clause de non concurrence etc). Pour les rachats de parts, j'ai verrouillé les aspects juridiques et financiers (tous les contrats en cours, GAP, niveau de trésorerie etc) |

VALIDATION :

- ☐ Je soussigné (e) , , m'engage à être proactif dans l'accompagnement proposé
- ☐ Adhère à l'éthique de l'association (notamment la transparence, loyauté vis à vis de tiers) et et m'engage dans l'accompagnement du réseau Initiative Vendée Bocage (mise à jour ARKA, météo mensuelle, visite, animations etc)

PREPARATION A L'ANALYSE DU COMITE

Voici la grille utilisée par le comité d'agrément. Pour préparer votre passage vous pouvez la compléter et la faire valider par votre chargée d'accompagnement.

MA DEMANDE DE PRET D'HONNEUR : Montant- Motivation

MOI, COMME ENTREPRENEUR .E : Profil - Motivation - Compétences - Situation

Points forts :

Points d'attention ou de vigilance :

OFFRE : Produits - Services - Valeur ajoutée - Fournisseurs - Prix positionnement

Points forts :

Points d'attention ou de vigilance :

MARCHE : Zone de chalandise - Implantation - Clientèle - Conditions du local - Concurrents

Points forts :

Points d'attention ou de vigilance :

STRATÉGIE D'ENTREPRISE:

Communication - Distribution - Structure juridique - Moyens humains et matériels

Points forts :

Points d'attention ou de vigilance :

ANALYSE ÉCONOMIQUE ET FINANCIÈRE :

Cohérence du scénario - Faisabilité - Viabilité - Capacité rémunératrice

Points forts :

Points d'attention ou de vigilance :

MESURES D'IMPACTS : Enjeux environnementaux, sociétaux, territoriaux (voir guide)

Actions envisagées :

COMMENTAIRE GENERAL :