

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 COMITÉ

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 ANALYSÉ PAR
MA CHARGE D'ACCOMPAGNEMENT



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

2



J'ÉCHANGE AVEC MA
CHARGE 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
CHARGE DE MISSION

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

5



2H

ATELIER
"Savoir présenter
efficacement son projet"

J-15

14H à 16H
A ST -FULGENT

J-7 CONVOCATION EMAIL

JE PRÉSENTE MON PROJET
AU COMITÉ



JE ME PRÉPARE



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

DATE A VALIDER



A ST -FULGENT

“ NOTES ”

DOCUMENTS ARKA



OBLIGATOIRES

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

REPRISE OU CROISSANCE :

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

PRÉCONISÉS SELON LE PROJET :

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

Ma To do list IVB :

Business Model Canvas

Partenaires clés

partenaires pour fonctionner.
Il peut s'agir 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

Demarcation 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)



Clientèle visée

Pro : %
Particuliers : %
Autres : %

Profil (technique etc.)
Motivations
Décideurs
Canaux d'informations

! Le client (qui
paie) n'est pas
toujours
l'utilisateur



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 dépensez ?
Quel est le prix pratiqué selon vos segments de clientèle ?
Positionnement // Concurrence ?



Structure de couts

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.).



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

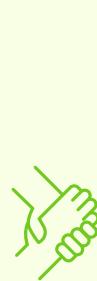
Relation clients



Pro :	%
Particuliers :	%
Autres :	%

Canaux

Ressources clés



Distribution :



Communication :



! Le client (qui paie) n'est pas toujours l'utilisateur



Structure de couts

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	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Entourage en adéquation avec le projet	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Autres regards portés sur le projet	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Apport, revenus et réserves du foyer	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Mon statut à la création (aides)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Qualités entrepreneuriales (proactivité)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Je sais expliquer mon projet oralement	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Bonne gestion du stress et imprévus	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Expériences et réseau professionnel	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Informatique, bureautique, numérique	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Organisation administrative	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Culture financière, facturation / devis	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Gestion financière/ indicateurs/pilotage	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Indépendance vis-à-vis de tiers	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Connaissances réglementaires	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Marketing et communication	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Management et RH	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Environnement juridique / statuts	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Prospection / Actions commerciales	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Négociation des achats / Logistique	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Stratégie de Développement	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>



Points forts :

“ ”

Points faibles :

“ ”

Mes craintes / Cailloux dans la chaussure :

“ ”

MES PRINCIPALES MOTIVATIONS POUR ENTREPRENDRE SONT :

<input type="checkbox"/>	Gout des responsabilités
<input type="checkbox"/>	Vivre un partenariat
<input type="checkbox"/>	Exploiter une opportunité
<input type="checkbox"/>	Travailler en famille

<input type="checkbox"/>	Me réaliser
<input type="checkbox"/>	Changer de vie
<input type="checkbox"/>	Atteindre une position sociale
<input type="checkbox"/>	Etre indépendant

<input type="checkbox"/>	Vivre une passion
<input type="checkbox"/>	Augmenter revenus et patrimoine
<input type="checkbox"/>	Par défaut car j'ai pas d'emploi
<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 sousigné (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)

VERSO

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, sociaux, territoriaux (voir guide)

Actions envisagées :

COMMENTAIRE GENERAL :