

# **DOCUMENT D'EVALUATION DU FORMATEUR**

## **FORMATION**

**A.C.E**

**Aide Création Entreprise** **ONLINE**

Nom et Prénom du stagiaire :

Nom et Prénom du formateur:

Adaptation et développement des compétences - Art. L6313-1 CT  
Formation mixte : en visio-présentielle et/ou en autonomie e-learning.  
Formateur référent : Joffrey ALFONSO



# Votre dossier : création ou reprise d'entreprise

Ce dossier guide est un outil pédagogique qui a pour but de vous aider à la réflexion et à l'analyse de votre projet et dans la construction de votre Business Plan pour la création ou de reprise d'entreprise.

## 1 De l'idée à l'objectif

Affinez votre réflexion en transformant votre idée en objectif, après avoir déterminé vos atouts pour ce projet, vos ressources externes et votre plan d'actions.

## 2 Clarifier son projet entrepreneurial

Définissez précisément votre marché, en identifiant vos clients et leurs comportement de consommateurs. Étudiez vos concurrents et déterminez les meilleurs canaux de communication.

## 3 Le choix du statut juridique

Faites un focus sur les différents statuts juridiques et faites le bon choix. Répertoirez également vos différents interlocuteurs facilitant la création d'entreprise.

## 4 Construire ses prévisionnels financiers

Identifiez les points de lecture importants des documents financiers tels que Bilan, Compte de Résultat et SIG. Chiffrez ensuite votre projet.

## 5 Rédiger et présenter son Business Plan

Ecrivez de manière intelligible l'acte de naissance de votre projet à travers votre Business Plan.



# Créer son entreprise: de l'idée à l'objectif

## Module 1 : Origine



### COMPÉTENCE N°1 : 1ere partie

Apprendre à formuler son objectif SMART de futur chef d'entreprise et à mettre en place son plan d'action

#### Intitulé du travail qui est demandé au stagiaire :

A l'aide de votre support de formation, retournez à votre superviseur:

1/ l'ensemble de vos écrits concernant votre la formulation de votre objectif de créateur d'entreprise. Le rédiger aujourd'hui vous apportera sûrement des éléments de réponse pour la suite de votre parcours.

Pour obtenir cette première partie de la compétence (l'autre partie est la rédaction du plan d'action), vous devez obtenir un score de 50/100. Obtenir la compétence signifie que vous êtes en mesure de répondre facilement aux questions de vos différents interlocuteurs. Cette préparation est indispensable pour réussir votre communication Dans l'hypothèse que vous n'obtiendriez pas la compétences, votre superviseur vous demanderait de reprendre votre travail pour le compléter. Voici la grille d'évaluation :

#### Total minimum attendu pour obtenir la compétences :50/100

- 100 points : l'objectif est SMART et répond à tous les critères de validation
- 70 points : l'objectif est SMART **mais** sa formulation est incomplète mais répond bien à tous les critères de validation
- 60 points: l'objectif est SMART mais sa formulation est incomplète et certains critères de validation manquent d'arguments.
- 50 points: l'objectif est SMART mais sa formulation est incomplète et un critère de validation n'est pas valide en l'état
- 40 points : l'objectif est non intelligible et un critère de validation n'est pas valide en l'état
- 30 points : l'objectif ne correspond pas à un objectif SMART mais tous les critères sont complétés sans pour autant être valide

Total des points obtenu : /100

Partie

1

## Créer son entreprise: de l'idée à l'objectif

### Module 1 : Origine



COMPÉTENCE N°1 : 2e partie

Apprendre à formuler son objectif SMART de futur chef d'entreprise et à mettre en place son plan d'action

Intitulé du travail qui est demandé au stagiaire :

A l'aide de votre support de formation, retournez à votre superviseur:

1/ l'ensemble de vos écrits concernant votre la rédaction de votre plan d'action de création d'entreprise.

Pour obtenir cette deuxième partie de la compétence (la première étant la formulation de votre objectif SMART), vous devez obtenir un score de 50/100. Obtenir la compétence signifie que vous êtes en mesure de répondre facilement aux questions de vos différents interlocuteurs. Cette préparation est indispensable pour réussir votre communication Dans l'hypothèse que vous n'obtiendriez pas la compétences, votre superviseur vous demanderait de reprendre votre travail pour le compléter. Voici la grille d'évaluation :

**Total attendu pour obtenir la compétences :50/100**

- 100 points : le plan d'action est SMART et tous les critères sont validés
- 70 points : le plan d'action est SMART mais certains critères ne sont pas validés
- 50 points: le plan d'action est SMART mais certains critères ne sont pas validés et une action demanderait à être scindée en plusieurs actions
- 40 points : le plan d'action est incomplet et ne permet pas l'avancement vers une création d'entreprise

Total des points obtenu : /100

Pour obtenir la compétence N°1, la moyenne de l'évaluation de l'objectif SMART et du plan d'action doit être au minimum de 50

/100

Partie

2

## Clarifier son projet entrepreneurial

### Module 4 : Votre marché



COMPÉTENCE N°2 :

Analyse de son futur marché économique

Intitulé du travail qui est demandé au stagiaire :

A l'aide de votre support de formation, retournez à votre superviseur:

1/ l'ensemble de vos écrits concernant votre analyse de votre marché : qui sont vos clients, vos concurrents et l'environnement du marché (politique, économique, écologique etc.)

Pour obtenir cette deuxième compétence, vous devez obtenir un score de 70/100. Obtenir la compétence signifie que vous êtes en mesure d'expliquer facilement et de manière factuelle votre futur marché à vos différents interlocuteurs. Cette préparation est indispensable pour réussir votre communication. Dans l'hypothèse que vous n'obtiendriez pas la compétences, votre superviseur vous demanderait de reprendre votre travail pour le compléter. Voici la grille d'évaluation :

**Total attendu pour obtenir la compétences :70/100**

- 100 points : L'analyse du marché est complète, pertinente et documentée. Tous les éléments du support sont bien complétés.
- 90 points : L'analyse du marché est complète, pertinente et documentée, **mais** tous les éléments du support ne sont pas totalement complétés.
- 70 points: L'analyse du marché est partiellement complète, pertinente et documentée. Certains aspects du marché n'ont pas été suffisamment explorés.
- 50 points : L'analyse du marché est incomplète, et manque de matière pour avoir une vision globale de sa future activité dans ce même marché.

Total des points obtenu : /100

# Clarifier son projet entrepreneurial

## Module 8 : Budgets prev



### COMPÉTENCE N°3 :

### Construire ses budgets prévisionnels

#### Intitulé du travail qui est demandé au stagiaire :

A l'aide de votre support de formation, retournez à votre superviseur:

1/ vos budgets prévisionnels chiffrés dûment complétés. Nous sommes conscients que ces données chiffrées peuvent être sensibles et confidentielles. Nous nous engageons donc à respecter une totale confidentialité de tous les documents transmis. Si malgré notre engagement vous ne voulez pas nous transmettre vos éléments chiffrés, nous vous invitons alors à contacter votre superviseur (Tel: 04.28.70.60.95) pour mettre en place à minima une visio dans le cadre de votre supervision.

Pour obtenir cette troisième compétence, vous devez obtenir un score de 70/100. Obtenir la compétence signifie que vous êtes en mesure d'argumenter chaque donnée chiffrée de vos prévisionnels de gestion. Cette préparation est indispensable pour réussir votre communication. Dans l'hypothèse que vous n'obtiendriez pas la compétences, votre superviseur vous demanderait de reprendre votre travail pour le compléter. Voici la grille d'évaluation :

#### Total attendu pour obtenir la compétences :70/100

- 100 points : le tableau de gestion prévisionnelle est totalement complété et il est solide et semble pertinent et réaliste par rapport à son projet de création d'entreprise
- 90 points : le tableau de gestion prévisionnelle est complété et il est solide et semble pertinent et réaliste par rapport à son projet de création d'entreprise **mais** il manque quelques données.
- 70 points: le tableau de gestion prévisionnelle est complété et solide et semble pertinent et réaliste **bien qu'un peu trop optimiste** par rapport à son projet de création d'entreprise **et** il
- manque quelques données.
- 50 points : le tableau de gestion prévisionnelle est incomplet et il manque de réalisme par rapport à son projet de création d'entreprise.

Total des points obtenu : /100

## Clarifier son projet entrepreneurial

### Module 9 : Business plan



#### COMPÉTENCE N°4 :

#### Rédiger et présenter son business plan

#### Intitulé du travail qui est demandé au stagiaire :

A l'aide de votre support de formation, retournez à votre superviseur:

1/ votre business plan, dûment complété et relu au format PDF.

Pour obtenir cette troisième compétence, vous devez obtenir un score de 70/100. Obtenir la compétence signifie que vous êtes en mesure de présenter votre Business plan à un interlocuteur. Ce dernier doit pouvoir comprendre qui vous êtes, ce que vous voulez faire, comment vous allez le faire et pour obtenir quels résultats. Cette préparation est indispensable pour réussir votre communication. Dans l'hypothèse que vous n'obtiendriez pas la compétences, votre superviseur vous demanderait de reprendre votre travail pour le compléter. Voici la grille d'évaluation :

#### Total attendu pour obtenir la compétences :70/100

- 100 points : le Business plan est complet, décrit qui est le créateur, quel est son projet, quel est son marché, quelle est sa stratégie commerciale et ses prévisionnels chiffrés sur trois ans avec un plan de trésorerie sur deux ans en explicitant ses hypothèses de ventes.
- 80 points : le Business plan est complet, décrit qui est le créateur, quel est son projet, quel est son marché, quelle est sa stratégie commerciale et ses prévisionnels chiffrés sur trois ans avec un plan de trésorerie sur deux ans en explicitant ses hypothèses de ventes mais ses écrits manque un peu de structure et de clarté.
- 70 points: le Business plan est complet, décrit qui est le créateur, quel est son projet, quel est son marché, quelle est sa stratégie commerciale et ses prévisionnels chiffrés sur trois ans avec un plan de trésorerie sur deux ans en explicitant ses hypothèses de ventes mais ses écrits manque de structure et de clarté **et ne permet que partiellement de comprendre le projet du créateur.**
- 50 points : le Business plan est incomplet, peu ou mal rédigé et ne donne aucun élément factuel et tangible sur la possibilité au créateur de réussir dans son projet.

Total des points obtenu :  /100