

Rapport rédigé le : 23/03/2022

Conseiller : JAN Jérémie

Date d'entrée en prestation : 17/12/2021

Nombre d'entretiens : 6

Dates des rencontres : 17/12 - 16/02 - 21/02 - 03/03 - 17/03 - 23/03

ALLOCATAIRE	REFERENT A L'ORIGINE DE LA DEMANDE D'APPUI
<p>NOM Prénom : RENAULT Frederic Adresse : 89 B ALLEE CHARLES DE FITTE - 31300 TOULOUSE</p> <p>Téléphone : Date de naissance : 21/03/1972 N° allocataire CAF : 2199299 Date d'ouverture de droit RSA : 01/09/2018 MDS : PONT VIEUX N° d'ordre : 549</p>	<p><input type="checkbox"/> ACTI PRO RSA <input type="checkbox"/> DD <input checked="" type="checkbox"/> DCDS</p> <p>Nom de l'organisme : CONSEIL DEPARTEMENTAL HAUTE GARONNE</p> <p>Nom du conseiller référent : CHIBAUDEL Laure N° du lot ACTI PRO RSA : DCDS Téléphone : 0534573513 Mail : laure.chibaudel@cd31.fr Date d'entrée dans le dispositif : 17/12/2021</p>

Secteur d'activité : Création d'un tiers lieu autonome et location de logement

Date de démarrage prévue : 09/09/2022

Description succincte du projet :

Mr Renault et 5 collaborateurs souhaitent créer une forêt-jardin, dans un espace prêter par la propriétaire. L'objectif est d'être autonome en énergie et en nourriture sur le long terme et de faire de la location/formation courte durée à des gens qui voudraient apprendre l'autonomie + Formation à la construction d'habitats.

Présentation du bénéficiaire :

Situation familiale : Célibataire

Adéquation porteur de projet / projet	Oui	Non	Précisions
Possession des diplômes et qualifications requis	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Ingénieur électronique et réseaux.
Motivation, mobilité, autonomie, disponibilité et capacité de mobilisation	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	Mr à déjà un terrain
Expériences dans le secteur d'activité	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Co-Créateur de Linkeo.com (Agence marketing) + Co-Fondateur de MadelnZion.org (Espace autonome en Dominique) + Co-Créateur de monnaie-libre.fr (Site sur la monnaie libre)
Compétences en gestion et autres savoir-faire exploitables	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Mr ayant co-fondé une société, il y a quelques années, il a de fortes compétences en gestion.

Conformité avec la réglementation	Oui	Non	Précisions
Conditions d'exercice d'activité remplies	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	Choix du statut difficile (SCOOP OU SAS)
Assurances RC pro, véhicule peuvent-elles être souscrites ?	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	Doit se renseigner sur les assurances
Exercice de l'activité en local ou chez soi possible ou bail adapté	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	A déjà un espace

Aspects commerciaux	Oui	Non	Précisions
Produits/services définis et tarifs fixés	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	Le projet étant de proposer des séjours ainsi que des journées de formation, les tarifs ne sont pas encore fixés.
Lieu déterminé sur un secteur géographique - local trouvé	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	emplacement dans le Tarn et Garonne (82240)
Carnet de commande prévisionnel	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	
Etude de marché réalisée	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Réalisé grâce à ses connaissances dans le milieu
Clientèle identifiée	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	- Famille pour séjour style le camping ludique - Propriétaire de terrains qui voudraient apprendre à monter des maisons à moindre coût. - Jeune pour "camp scout" privé
Stratégie commerciale envisagée	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	- Beaucoup de démarchage et de communication local via un réseau de prescripteur
Action de communication et de promotion	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Une chaîne Youtube à été créer
Etats des démarches commerciales - activation du réseau	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	A commencé à démarcher un réseau local

Aspects économiques	Oui	Non	Précisions
Chiffres d'affaires prévisionnel	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	- Difficile d'estimer un CA tant que le terrain ne sera pas terminé (montage des habitats, du jardin etc)
Montant des charges prévisionnelles	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	- Difficile d'estimer le montant des charges tant que le chantier est en cours. (beaucoup de récupération et des amortissements sur une dizaine d'années)
Revenu mensuel potentiel	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	A définir
Seuil de rentabilité à atteindre	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	A définir

Aspects financiers	Oui	Non	Précisions
Besoins financiers identifiés ou estimés	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Besoin de 10000€ d'achats de matières premières/ véhicule.
Apport personnel mobilisable - financement repéré	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Mr recherche des financements des communes aux alentours. Mr Renault et ses partenaires ont de l'argent de côté pour ce projet.
Plan de financement et tableau de trésorerie prévisionnels réalisés	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	Non réalisés, car en constante évolution au vu du chantier.

Aspects Juridiques / Fiscaux / Sociaux	Oui	Non	Précisions
Statut choisi et cohérence avec l'activité	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	La question se pose entre SCOP et SAS
Régime fiscal choisi et cohérence	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	RAS
Régime social choisi et cohérence	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	RAS

Points forts et difficultés rencontrées pendant la période de diagnostic :

- Points forts :

- Il y a du potentiel sur ce genre de projet. En effet, la proposition de formation en autonomie et de camping ludiques semble cohérente.
- Mr a beaucoup d'expérience dans le milieu que ce soit dans la gestion de communauté (l'a déjà fait en Dominique) et en tant qu'ingénieur réseau pour solutionner les problèmes rencontrés.
- Bien entouré et compétences sociales pour se créer un réseau.

- Difficultés :

- Dur de se projeter financièrement
- Problématique de réseau téléphonique et Internet

Démarches réalisées au cours du diagnostic :

- Nous avons fait un état du lieu du projet
- début de prévisionnel financier
- Réflexion sur le business modèle.

Actions restant à mener pour améliorer la faisabilité de l'entreprise :

- Adéquation porteur de projet / projet :

- Mettre au clair la proposition de prestations. (création d'un catalogue de prestations)
- Mise en place d'une stratégie de communication.

- Conformité avec la réglementation :

A bien vérifier au niveau des statuts et de la réglementation.

- Aspects commerciaux, économiques, financiers :

- Validation du business modèle.

Conclusion sur la faisabilité de l'entreprise :

Le projet permet-il une sortie du dispositif RSA sur du court terme ?

Oui

Non

Commentaire :

Si le projet ne permet pas de sortir du dispositif RSA, pouvez-vous en indiquer les raisons principales ?
À bien vérifier au niveau des statuts et de la réglementation. Le projet ne permet pas de sortir du RSA tant que le chantier ne sera pas terminé. (objectif été 2023)

Dans ce cas, quelle réorientation est préconisée ?

- Continuer le projet et trouver un business modèle pour sortir du RSA AVANT la fin du chantier.

Perspective d'autonomie à court terme

Oui

Non

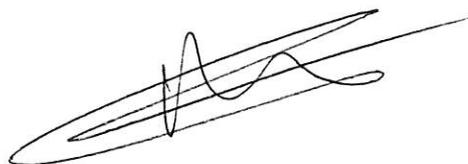
Date

23/03/2022

Signature du prestataire

Signature du bénéficiaire


BGE HAUTE-GARONNE
3 ch. Pigeonnier de la Cépière
Bâtiment C - 1^{er} étage
31100 TOULOUSE
Tél. 05 61 61 45 00
bge31sud@creer.fr
www.creer.fr BGE Sud-Ouest SIREN 315 963 108



EVALUATION DE LA PRESTATION PAR LE BENEFICIAIRE

1- Lors de votre premier rendez-vous, vous a-t-on expliqué l'objectif du diagnostic ?

Oui

Non

2- Les conseils et les informations donnés ont-ils répondu à vos attentes ?

Elle le devrait

3- Selon vous que vous a apporté le diagnostic ?

- Méthodologie
- Plan d'action
- Réponses concrètes

.....

4- Vos perspectives :

Je souhaite poursuivre mon projet :

Oui

Non

Je m'engage à rechercher un emploi salarié :

Oui

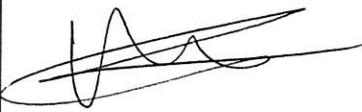
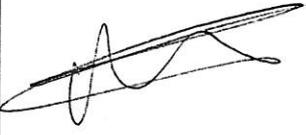
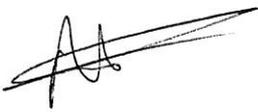
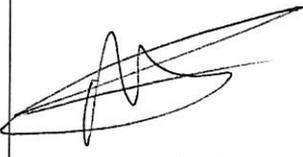
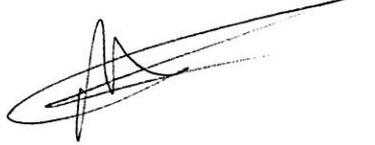
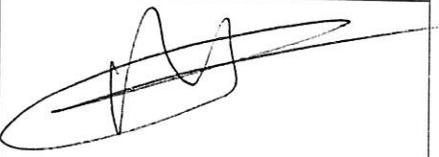
Non

5- Autres remarques :

ça fait plaisir de pouvoir se sentir
accompagné dans des démarches compliquées

Nom Prénom du bénéficiaire : RENAULT Frederic

Consultant Référent : Seremie JAN

N° de rencontre	Date	Objet (s'il y a lieu)	Signature
1	17/12	Présentation	
2	16/02	Définition projet	
3	21/02	Prévisionnel	
4	03/03	Compte Rendu	
5	17/03	Compte Rendu	
6	23/03	Signature	
7			
8			



**DEMANDE DE DIAGNOSTIC D'UN PROJET DE
CRÉATION D'ACTIVITÉ OU D'UNE
ACTIVITÉ DÉJÀ CRÉÉE
(Durée 3 mois maximum)**

ALLOCATAIRE	REFERENT A L'ORIGINE DE LA DEMANDE DE DIAGNOSTIC
NOM Prénom : RENAULT Frederic Adresse : 89 b allée Charles de Fitte 31300 TOULOUSE Téléphone : 06 47 68 36 46 Date de naissance : 21/03/1972 N° allocataire CAF : 2199299 Date d'ouverture de droit RSA : 01/09/2018 MDS : Pont Vieux	ACTI PRO RSA <input type="checkbox"/> DD <input type="checkbox"/> DCDS <input checked="" type="checkbox"/> LAJOUS AMELIE ATI Nom de l'organisme : Nom du conseiller référent : Téléphone : Mail : Date d'entrée dans ce dispositif :

Éléments constitutifs de la demande

<input checked="" type="checkbox"/> PROJET EN COURS	<input type="checkbox"/> ACTIVITE DEJA CREEE
Nature du projet : Monsieur RENAULT a vécu 6 ans en république Dominicaine où il a créé un éco-lieu jusqu'en 2017, suite au passage d'un cyclone monsieur a dû revenir en métropole. En 2000 il a créé une start up de relation client sur internet mais n'y retrouvait pas ses valeurs et l'a stoppé. Côté formation monsieur a fait deux écoles d'ingénieurs et est ingénieur réseaux. Aujourd'hui monsieur travaille sur un projet de monnaie-libre avec entre autres des économistes et des informaticiens, ils ont déposé leur projet auprès de l'ADEME qui apparemment a déjà passé la première étape, il devrait savoir dans quelques mois si leur dossier a été sélectionné. Si leur projet est retenu il leur sera financé par l'ADEME pour le mettre en œuvre. En parallèle il travaille également sur un projet de Forêt/Jardin par le biais d'un chantier coopératif	Date d'immatriculation : Secteur d'activité : Statut :

Objectifs attendus de la demande de diagnostic. Date : 09/12/2021

Nous souhaitons :

- Valider la viabilité du projet de Mr
- Identifier ses besoins en terme d'accompagnement et de formations.

Décision de la Direction de la Coordination et du Développement social

Accord

Rejet

LC le 9/12/21



DIAGNOSTICS DE PROJETS DE CRÉATION D'ACTIVITÉ OU D'ENTREPRISE



Rapport rédigé le : 23/03/2022

Conseiller : JAN Jérémie

Date d'entrée en prestation : 17/12/2021

Nombre d'entretiens : 6

Dates des rencontres : 17/12 - 16/02 - 21/02 - 03/03 - 17/03 - 23/03

ALLOCATAIRE	REFERENT A L'ORIGINE DE LA DEMANDE D'APPUI
NOM Prénom : RENAULT Frederic Adresse : 89 B ALLEE CHARLES DE FITTE - 31300 TOULOUSE Téléphone : Date de naissance : 21/03/1972 N° allocataire CAF : 2199299 Date d'ouverture de droit RSA : 01/09/2018 MDS : PONT VIEUX N° d'ordre : 549	<input type="checkbox"/> ACTI PRO RSA <input type="checkbox"/> DD <input checked="" type="checkbox"/> DCDS Nom de l'organisme : CONSEIL DEPARTEMENTAL HAUTE GARONNE Nom du conseiller référent : CHIBAUDEL Laure N° du lot ACTI PRO RSA : DCDS Téléphone : 0534573513 Mail : laure.chibaudel@cd31.fr Date d'entrée dans le dispositif : 17/12/2021

Secteur d'activité : Création d'un tiers lieu autonome et location de logement

Date de démarrage prévue : 09/09/2022

Description succincte du projet :

Mr Renault et 5 collaborateurs souhaitent créer une forêt-jardin, dans un espace prêter par la propriétaire. L'objectif est d'être autonome en énergie et en nourriture sur le long terme et de faire de la location/formation courte durée à des gens qui voudraient apprendre l'autonomie. (école, famille, individuelle...) + Formation à la construction

Présentation du bénéficiaire :

Situation familiale : Célibataire

Adéquation porteur de projet / projet	Oui	Non	Précisions
Possession des diplômes et qualifications requis	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Ingénieur électronique et réseaux.
Motivation, mobilité, autonomie, disponibilité et capacité de mobilisation	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	Mr à déjà un terrain
Expériences dans le secteur d'activité	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	CoCréateur de Linkeo.com (Agence marketing) CoFondateur de MadeInZion.org (Espace autonome en Dominique) CoCréateur de monnaie-libre.fr (Site sur la monnaie)
Compétences en gestion et autres savoir-faire exploitables	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Mr ayant co-fondé une société, il y a quelques années, il a de fortes compétences en gestion.

Conformité avec la réglementation	Oui	Non	Précisions
Conditions d'exercice d'activité remplies	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	Choix du statut difficile (SCOPE OU SAS)
Assurances RC pro, véhicule peuvent-elles être souscrites ?	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	Doit se renseigner sur les assurances
Exercice de l'activité en local ou chez soi possible ou bail adapté	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	A déjà un espace

Aspects commerciaux	Oui	Non	Précisions
Produits/services définis et tarifs fixés	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	Le projet étant de proposer des séjours ainsi que des journées de formations, les tarifs ne sont pas encore fixés.
Lieu déterminé sur un secteur géographique - local trouvé	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	emplacement dans le 82240
Carnet de commande prévisionnel	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	
Etude de marché réalisée	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Réalisé grace a ses connaissances dans le milieu
Clientèle identifiée	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	- Famille pour séjour style le camping ludique - Propriétaire de terrains qui voudraient apprendre à monter des maisons à moindre coût. - Jeune pour "camp scout" privé
Stratégie commerciale envisagée	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	- Beaucoup de démarchage et de communication local via un réseau de prescripteur
Action de communication et de promotion	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Une chaîne Youtube à été créer
Etats des démarches commerciales - activation du réseau	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	A commencé à démarcher un réseau local

Aspects économiques	Oui	Non	Précisions
Chiffres d'affaires prévisionnel	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	- Difficile d'estimer un CA tant que le terrain ne sera pas terminé (montage des habitats, du jardin etc)
Montant des charges prévisionnelles	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	- Difficile d'estimer le montant des charges tant que le chantier est en cours. (beaucoup de récupération et des amortissements sur une dizaine d'années)
Revenu mensuel potentiel	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	A définir
Seuil de rentabilité à atteindre	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	A définir

Aspects financiers	Oui	Non	Précisions
Besoins financiers identifiés ou estimés	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Besoin de 10000€ d'achats de matières premières/ véhicule.
Apport personnel mobilisable - financement repéré	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Mr recherche des financements des communes aux alentours. Mr Renault et ses partenaires ont de l'argent de côté pour ce projet.
Plan de financement et tableau de trésorerie prévisionnels réalisés	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	Non réalisés, car en constante évolution au vu du chantier.

Aspects Juridiques / Fiscaux / Sociaux	Oui	Non	Précisions
Statut choisi et cohérence avec l'activité	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	La question se pose entre SCOP et SAS
Régime fiscal choisi et cohérence	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	RAS
Régime social choisi et cohérence	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	RAS

Points forts et difficultés rencontrées pendant la période de diagnostic :

- Points forts :

- Il y a du potentiel sur ce genre de projet. En effet, la proposition de formation en autonomie et de camping ludiques semble cohérente.
- Mr a beaucoup d'expérience dans le milieu que ce soit dans la gestion de communauté (l'a déjà fait en Dominique) et en tant qu'ingénieur réseau pour solutionner les problèmes rencontrés.
- Bien entouré et compétences sociales pour se créer un réseau.

- Difficultés :

- Dur de se projeter financièrement
- Problématique de réseau téléphonique et Internet

Démarches réalisées au cours du diagnostic :

- Nous avons fait un état du lieu du projet
- début de prévisionnel financier
- Réflexion sur le business modèle.

Actions restant à mener pour améliorer la faisabilité de l'entreprise :

- Adéquation porteur de projet / projet :
- Mettre au clair la proposition de prestations. (création d'un catalogue de prestations)
- Mise en place d'une stratégie de communication.

- Conformité avec la réglementation :

A bien vérifier au niveau des statuts et de la réglementation.

- Aspects commerciaux, économiques, financiers :

- Validation du business modèle.