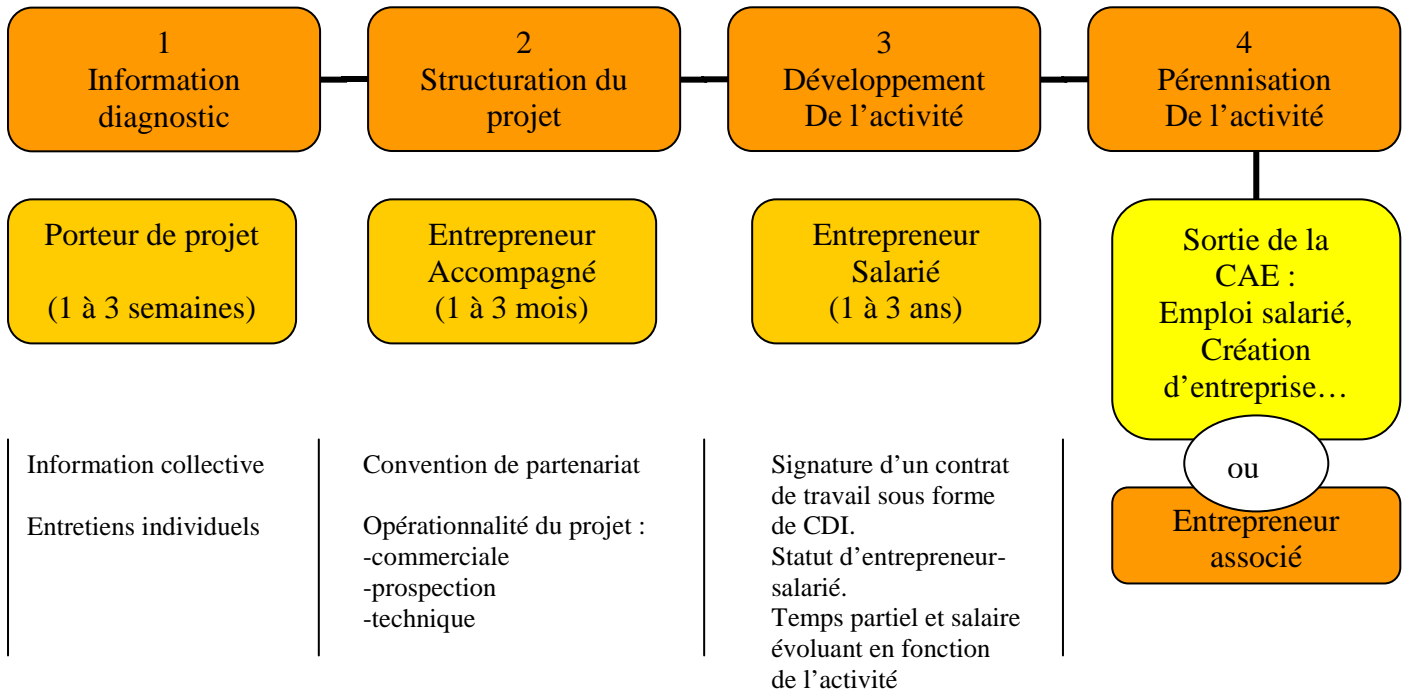


Le parcours du porteur de projet

Ce parcours se fait en 4 étapes dont voici le diagramme ci-dessous :



Étape 1 :

Après une information collective ou individuelle, deux entretiens individuels sont proposés :

- Un premier entretien avec le gérant qui permet de faire un premier bilan de faisabilité
- Un deuxième entretien avec le conducteur de travaux afin de valider les connaissances techniques du candidat

Étape 2 :

A l'issue de ces deux entretiens la personne peut signer une **convention de partenariat**.

Cette convention va permettre de mettre en place les aspects opérationnels du projet à travers des entretiens individuels et des ateliers collectifs:

- Réflexion sur l'offre commerciale (services proposés, public ciblé)
- Plan et supports de communication
- La démarche commerciale (transformer son prospect en client, défendre son devis, argumenter)
- Réalisation d'un compte d'exploitation prévisionnelle
- Détermination d'un prix de vente horaire
- Aide à la réalisation des premiers devis
- Recherche de clients et de fournisseurs
- Envoi d'une fiche navette à l'assureur afin de confirmer l'assurabilité de l'activité.
- Découverte d'un logiciel de gestion et de réalisation de devis

Etape 3 :

Dès la signature du premier devis, un CDI peut être signé et la personne devient « entrepreneur salarié ».

Il trouve ses clients, réalise ses devis (avec notre aide au début), développe et pérennise son activité.

L'évolution du salaire se fait grâce à des avenants au CDI afin de l'ajuster à l'évolution de l'activité.

Durant toute cette étape le salarié s'engage à suivre les différents ateliers collectifs qui lui sont proposés.

Des rendez-vous mensuels sur les premiers mois de l'activité permettent de faire le point sur :

- le chiffre d'affaire
- la rentabilité (retours et analyse des chantiers réalisés)
- la visibilité à 3 mois (carnet de commandes)
- les réévaluations de salaire
- les investissements à prévoir

Ainsi tout au long de son parcours le futur entrepreneur va mettre à l'épreuve des faits sa capacité à gérer financièrement une entreprise, organiser son temps et ses chantiers, discuter avec ses clients et ses fournisseurs, acquérir des connaissances et des compétences complémentaires.

Des réunions entre entrepreneurs sont également organisées régulièrement afin de créer une synergie coopérative et favoriser l'émergence de mutualisations possibles d'expériences et de partage de chantiers.

Etape 4 :

Le salarié se sent prêt à quitter la SCOP :

- soit pour retourner à un statut de salarié dans une autre entreprise (l'entrepreneuriat n'est pas fait pour lui)
- soit pour créer son entreprise.

Dans ce cas Baticréateurs va l'accompagner dans ses recherches :

- Le bon statut (EURL, SARL...)
- Les partenaires éventuels (organismes de prêt, organismes d'aide à la création...)
- La constitution de dossiers

Il va partir fort d'un portefeuille de clients, de fournisseurs, de commandes...

Il va pouvoir réaliser des comptes d'exploitation se basant sur des chiffres concrets .

Il peut si il le souhaite renégocier un contrat avec notre assureur qui l'aura suivi tout le temps de sa présence chez Baticréateurs.

Il peut également continuer à utiliser le logiciel sur lequel il aura été formé et qui contiendra l'ensemble de l'historique de son activité.

Enfin autre cas, le salarié se plaît dans cette entreprise et avec ce statut, Baticréateurs, à l'issue de trois années de présence pourra lui proposer de devenir associé de la SCOP.