



# OUTIL DE DIAGNOSTIC DE PROJET



165 avenue de Bretagne  
Parc Euratechnologies  
59000 LILLE

Tél. : 03 61 58 44 85  
E-mail : [contact@opteos.fr](mailto:contact@opteos.fr)

## Porteur-se de projet

Nom :

Téléphone :

Prénom :

E-mail :

## Définition du projet professionnel

Nature de l'activité :

Identification des publics :

particuliers

professionnels

associations

collectivités

Formations :

Expériences professionnelles :

## Étapes d'avancement du projet

Phase d'idéation = imaginer son projet

Phase de maturation = confronter son idée

Phase d'incubation = expérimenter une proposition

Phase de développement = structurer son activité

Phase d'accélération = amplifier son activité



Ne relève pas de la coopérative

Relève de la coopérative : en CAPE

Relève de la coopérative :  
contrat d'entrepreneur·e salarié·e, sociétaire

## Analyse SWOT

**Forces**

**Faiblesses**

**Opportunités**

**Menaces**

## Comment je me représente mon activité professionnelle

Le but que je poursuis dans mes activités

- il est formalisé
- il est économique
- il tient compte de valeurs particulières
- ces valeurs s'expriment par des méthodes particulières

La place des publics dans mes actions

- ils sont partie prenante de la définition du projet
- ils sont associés au pilotage/suivi du projet
- ils sont associés à l'évaluation du projet

Les besoins auxquelles mes activités répondent

- elles renvoient à une demande sociale
- elles renvoient à une commande politique
- elles renvoient à un besoin du marché
- elles renvoient à un besoin sur un territoire

Leurs modes de financement

- ils sont publics (subventions, marchés, etc.)
- ils sont privés (achats, dons, etc.)
- ils sont mixtes
- ils donnent droit à une défiscalisation de la part du bénéficiaire du service

Les modes de production

- ils sont artisanaux pour l'essentiel
- ils sont industriels pour l'essentiel
- ils aboutissent à un produit
- ils aboutissent à un service
- ils s'adossent à des ressources locales

# Compétences acquises

		+	-
<b>DÉVELOPPER SON ACTIVITÉ</b>	<b>Élaborer mon projet</b>		
	Je sais rédiger un projet	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Je connais la réglementation inhérente à mon activité	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Je sais utiliser le vocabulaire adapté à mes interlocuteur·rice·s	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Je sais faire un premier niveau de mise en page simple	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	<b>Financer mon projet</b>		
	Je sais élaborer un budget	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Je sais quels outils/dispositifs mobiliser pour mon début d'activité	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Je sais répondre à des appels à projets	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	<b>Promouvoir mon projet</b>		
	Je sais construire un discours adapté à ma cible	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Je sais créer des supports de communication papier	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Je sais réaliser un site web	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Je sais utiliser les réseaux sociaux	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Je sais réaliser et éditer une newsletter	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
<b>Vendre mon projet</b>			
Je sais démarcher des clients	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
J'ai un discours clair et adapté à ma cible	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Je sais gérer un entretien commercial	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	

		+	-
<b>PILOTER SON ACTIVITÉ</b>	<b>Gérer mon activité</b>		
	Je sais planifier mon travail	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Je sais réaliser le suivi financier de mon activité	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Je sais évaluer le développement de mon activité	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<b>TECHNIQUES SPÉCIFIQUES</b>	<b>Transmettre des compétences</b>		
	Je sais écrire un projet pédagogique	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Je sais animer une activité avec un public	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	<b>Développer des partenariats à l'étranger</b>		
	Je connais les dispositifs mobilisables	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Je sais entrer en contact avec une structure à l'étranger	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	

# CADRE D'ACTIVITÉ

## Tester le projet avant le salariat

### Le Contrat d'Appui au Projet d'Entreprise (CAPE)

Pendant la durée du CAPE, l'entrepreneur-e va développer son projet pour le tester dans la perspective d'atteindre un chiffre d'affaire qui devra lui permettre de financer **10h/mois (130 €)**.

Le CAPE est accessible à tout-e entrepreneur-e, quel que soit son statut à l'entrée du dispositif.

Le CAPE est signé pour une durée de **12 mois renouvelable deux fois**.

Le CAPE peut cesser si l'entrepreneur-e et la CAE décident de démarrer un contrat de travail ESA, si l'entrepreneur-e souhaite créer son activité en dehors de la coopérative ou simplement arrêter son projet.

L'entrepreneur-e qui s'engage dans un CAPE continuera à percevoir ses droits ARE ou RSA s'il en a.

Le CAPE donne à l'entrepreneur-e un statut qui la ou le protège des accidents du travail, et lui offre une couverture maladie en échange d'une cotisation d'un montant de **2,71 €/mois** en 2020.

Pendant la période du CAPE l'entrepreneur-e qui génère du CA peut choisir ou non de recevoir une rémunération sous la forme d'un bulletin de rémunération. Son CA financera ses frais d'activité. Au terme du CAPE, son solde, s'il existe lui sera reversé pour financer son démarrage d'activité au sein de la coopérative ou dans une structure ad hoc.

## S'engager dans le salariat au sein d'Opteos

### L'Entrepreneur-e Salarié-e Associé-e

Depuis le 01/01/16, l'Etat impose aux entrepreneur-e s des CAE un nouveau contrat de travail d'Entrepreneur-e Salarié-e Associé-e (ESA).

Ce contrat à durée indéterminée implique que l'entrepreneur-e soit autonome dans le développement économique de son activité. Il implique aussi que la coopérative poursuive la formation de l'entrepreneur-e au-delà du salariat. La ou le salarié-e sous ESA devra être capable de se financer 10h/mois (130 €). Elle ou il a vocation à **devenir sociétaire de la coopérative dans les trois années qui suivent la signature du CAPE ou de l'ESA** si elle ou il est directement entré-e en contrat de travail.