



L'AGORRA

Espace des entrepreneurs
de la Haute Gironde

MON PROJET DE CREATION D'ENTREPRISE



Sommaire

| | |
|--|----|
| Introduction..... | 2 |
| 1. Présentation personnelle | 2 |
| 2. Le projet..... | 4 |
| 3. Le produit et son marché..... | 5 |
| 4. Contrat(s) de travail/sous-traitance..... | 6 |
| 5. Fournisseurs | 7 |
| 6. La concurrence | 7 |
| 7. Vente et distribution | 8 |
| 8. Commercialisation..... | 8 |
| 9. Communication | 8 |
| 10. Prix de vente..... | 9 |
| 11. Moyens de production | 10 |
| 12. Juridique | 11 |
| 13. Financement | 11 |
| 14. Remarques/Questions..... | 11 |

Introduction :

Ce document est un questionnaire visant à définir au mieux l'organisation ainsi que l'environnement dans lequel vous voyez évoluer votre future entreprise. Pour cela il est important de fournir l'ensemble des données auxquelles vous pensez, sans se limiter en termes de quantité, dans le but de définir votre projet avec plus de précision.

Faire l'effort de formaliser vos idées vous permettra par la même occasion d'être préparé aux questions que pourraient vous poser les partenaires auxquels vous serez susceptible de présenter votre projet, voire de devoir convaincre de sa cohérence et de sa faisabilité.

(Exemple : banque)

Si des remarques ou des interrogations demeurent, n'hésitez pas à les noter sur la dernière page dédiée à cet effet, afin que nous puissions clarifier la situation au cours d'un prochain entretien.

« Ce sont les petites initiatives qui donnent naissance aux projets hors du commun »

1. Présentation personnelle :

Nom :

Prénom(s) :

Âge :

Adresse :

Téléphone :

E-Mail :

Situation de famille :

Célibataire

Marié(e)

Pacsé(e)

Veuf(ve)

Divorcé(e)

Séparé(e)

Autre situation :

Formation :

Diplôme(s) :

Expérience :

Activités extra-professionnelles :

Pourquoi souhaitez-vous entreprendre ?

Quelles sont vos ambitions ?

Aujourd'hui, quelles sont vos qualités personnelles qui vous poussent à entreprendre ?

A contrario, quelles caractéristiques personnelles pourraient être un frein dans la réalisation de votre projet ?

2. Le projet :

Nature du projet (activité, localisation, heures d'ouverture, organisation générale envisagée...) :

Quelles sont les caractéristiques qui vous ont convaincu de la faisabilité de ce projet ? (demande particulière, savoir-faire, données de marché, enquête...)

Historique du projet : (de la première idée de conception à notre premier RDV)

Motivations :

Objectifs du projet (vision sur court, moyen et voir long terme de votre future entreprise) :

3. Le produit et son marché :

Définir le produit, la production ou le service que fournira votre entreprise :

Quel est le marché ? C'est-à-dire quelle population est visée par l'entreprise ? Quelle cible ?

Possédez-vous déjà un carnet-clients ? Un réseau déjà établi ?

Comment allez-vous atteindre cette cible ? Disposez-vous déjà d'un réseau ? Une communication particulière autour de votre future activité est-elle envisagée ?

Sur quelle zone géographique (locale, régionale, nationale, européenne, internationale) voulez-vous intervenir ?

Connaissez-vous l'importance et l'évolution de ce marché ?

Existe-t-il des réglementations particulières sur ce marché ?

Type de clientèle et répartition en pourcentage du marché :

Particuliers :% PME :%

Grossistes :% Entreprises de production :%

Administrations :% Collectivités locales :%

Quels sont leurs délais de règlement ?

4. Contrat(s) de travail et sous-traitance :

Disposerez-vous de contrat de travail pour des collectivités ou/et d'autres entreprises ? (annuels, mensuels...)

| Société(s)/Collectivité(s) | Durée du contrat | Conditions du contrat (% des contrats pour des grands groupes, paiement annuel...) | Montants approximatifs |
|----------------------------|------------------|---|---------------------------|
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |

Ferez-vous appel à de la sous-traitance pour certaines activités ?

| Société(s) | Activité(s) | Montants approximatifs |
|------------|-------------|------------------------|
| | | |
| | | |

| | | |
|--|--|--|
| | | |
| | | |

5. Les partenaires :

Les fournisseurs :

| Sociétés : | Produits/Services | Délais de paiement | Volume éventuel/Montant des achats |
|------------|-------------------|--------------------|------------------------------------|
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |

La banque :

L'assurance :

Autre(s) :

6. Zone de chalandise et concurrence :

Quelle sera votre zone d'intervention/de chalandise ?

Qui sont vos concurrents ? (Identification des principaux concurrents, lieu d'implantation, dernier CA, date de création...)

Précisez leurs caractéristiques (taille, parts de marché, prix pratiqués...)

Sont-ils organisés (syndicats, GIE, groupements d'achat) ?

Comment se font-ils connaître ?

Quels sont vos points forts et vos points faibles par rapport à vos concurrents ?

7. Vente et distribution :

Circuit de distribution (vente directe, par grossiste, agents, VPC...)

Vendez-vous : seul Vendeur salarié VRP Autre :

8. Commercialisation :

Description de l'action commerciale par type de clientèle :

Type de stratégie commerciale : (Prix, qualité des produits ou de la prestation.....)

9. Communication :

| Mode de Communication | Budget (en HT) |
|-----------------------|----------------|
| | |
| | |

| | |
|--|--|
| | |
| | |
| | |

10. Prix de vente envisagé :

Politique de prix, marges, remises, conditions de règlement, position par rapport à la concurrence :

| Nom du produit | Prix proposé | Prix psychologique | Prix moyen de la concurrence |
|----------------|--------------|--------------------|------------------------------|
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |

11. Vos moyens de productions :

Les locaux et leurs conditions d'achat :

| | | Coût en € |
|-------------|---------------------|-----------|
| ACHAT | Immobilisations | |
| LOCATION | Charges loyer | |
| CREDIT-BAIL | Charges crédit-bail | |

Est-il prévu de constituer une Société Civile Immobilière ?

Le matériel d'exploitation :

| <i>Matériel</i> | <i>Valeur lors de l'investissement</i> | <i>Neuf/Occasion</i> | <i>Type d'investissement (Achat, Crédit-bail,...)</i> | <i>Type d'entretien prévu (Contrat, personnel...)</i> |
|-----------------|--|----------------------|---|---|
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |

Les moyens en éléments incorporels (brevet, logiciels...) :

Les moyens humains :

| | Effectifs | Salaire brut Moyen actuel (Mensuel) |
|----------------------------|------------------|--|
| Productifs | | |
| Encadrement | | |
| Commercial | | |
| Admin. Et direction | | |
| Total | | |

Autres investissements à prévoir pour le fonctionnement de l'entreprise ?

Quelle rémunération envisagez-vous pour le/les dirigeants ?

Quelle rémunération envisagez-vous pour le/les salariés ?

12. Juridique :

Est-ce que votre activité comporte des particularités juridiques ?

Quel statut avez-vous envisagé ? Pour quelle(s) raison(s) ?

13. Financement :

Apports personnels :

Prêt bancaire :

Aide(s) :

Autre(s) :

Votre activité peut-elle être soutenue par de l'intervention publique ?

14. Remarques et questions :