

# Entrepreneuriat

- L'notar 180h -

- Les créateur d'entreprise individuelles ont en moyenne de 35 ans.
- 1M de Creat<sup>o</sup> d'Entreprise chaque Année en France.
- 8 Mille un porte Moy pour créer une société.\*
- Les Statut juridique :

25% CA : Micro-entreprise

- Util. Bénéfice EI - entreprise Individuel "entrepreneur seul"  $\Delta$  Pas de notion de capital
- SARL : Société à Responsabilité Limitée  $\Delta$  Fixé librement ; 1 personne Min
  - SA : Société Anonyme  $\Delta$  Pas de notion de capital
  - SNC : Société Non Collectif  $\Delta$  Pas de notion de capital
  - SCI : " Civil Immobilier
  - SAS : " Action Simplifier
  - SASU : " par Action Simplifiée Unipersonnelle
- 8: Taux d'imposit<sup>o</sup> d'une société = 33% bénéfice  $\Delta$  Le statut avantageux fiscal-ement

- % de femmes Créatrice d'entreprise : 40%

- { 12% sans-emploi ; { 12% Bac+2
- { 46% Bac ; { 30% Bac+5

## 1. Concurrence :

→ Direct : Produit similaire ou service

→ Indirect : M besoin par des moyenne #

\* Sinon : Investisseur  
Supervision side de l'état  
Banque

## 2. Etude quantitative / qualitative :

↳ Analyse statistique

↳ Sondage auprès d'un échantillon de 300 personnes

↳ Enquête Fermer

## 3. Fournisseur

## 4. Distribut<sup>o</sup>

## 5. Règlementat<sup>o</sup>

Le marché : Trouver les info significative pr prouver votre idée

- Comment se différencier
- Rentabilité

- Statut de commerce ; les leaders ? ; Combien y-a-t-il ?
- Quelles sont les pts forts / faibles.



- Y-a-t-il des concurrents indirect ; Quelles est aneicté ?
- Planté en France, Etranger ; Poinaux de distribut<sup>rs</sup>
- Etudier son Chiffre
- Comment choisir un fournisseur ? ⚠ Min 2 fournisseurs du cas ou.
- Rapport, Qualité, Prix
- Mode de paiement / Cash ou espèce.

Produit Final  $\Rightarrow$  Publicité

BMC : Business Model Canvas comprend 9 cases

- |                |                                  |  |           |
|----------------|----------------------------------|--|-----------|
| 1. Partenaires | 2. Activité Clé                  | 3. Ressource   | 4. Coût   |
| 5. Offre       | 6. Relat <sup>ns</sup> Clientel. | 7. Canaux d'acquisit <sup>ns</sup> / Distribut <sup>rs</sup> | 8. Client |
| 9. Revenues    |                                  |  |           |