Noms, Prénoms : Lartigue

Nom de l’entreprise : Lartigue infomatique

«03/01/2019 »

Intitulé de votre projet



08

**Automne**

SOMMAIRE

1. PrÉSENTATION DU ou des DIRIGEANT(S)

**Nom : Lartigue**

**Prénom : Benoit**

**Âge : 35 ans**

**Adresse :**

**Ville :**   **Code postal : 64600**

**Téléphone :**

**E-mail : lartigue@hotmail.com**

**Situation de famille**

Célibataire ⬜x Marié(e) ⬜ Pacsé(e) ⬜

Autre situation :

**Formation, diplôme(s)**

**Expérience professionnelle**

**Activités extra ou para-professionnelles**

2. le projet

* **Généralités sur votre projet**
* **Nature du projet**
* **Fiche signalétique de l’entreprise**
* **Stade d’avancement du projet**
* **Aides accordées ou en cours de négociation**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Organisme** | **Type d'aide** | **Prévue** | **En négocia-tion** | **Acquise** |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

2. Le projet

* **Motivations pour réaliser le projet**
* **Motivations**
* **Objectifs du projet ?**
* **Dimensions données à l’entreprise**

Indiquez quelle importance vous chercherez à donner à votre entreprise. Vous pouvez, pour cela,  
utiliser l'indicateur qui vous paraît le plus représentatif (effectif, chiffre d'affaires, capitaux propres,  
part du marché, etc.). Y a-t-il, selon vous, une taille maximale à atteindre ou, à l'inverse, une dimension  
à ne pas dépasser ?

3. Le PRODUIT ET SON MARCHÉ

* **Le produit**
* **Description précise du produit et/ou des services**
* **Le marché :**

**Se référer aux documents extraits de l’étude « Baromètre du numérique 2018 » de l’ARCEP, ainsi qu’aux dossiers « Chiffres clés de ZDNet» sur Elearn et le document INSEE Première.**

* **Quel est le marché ?**
* **Caractéristiques de la demande**
* *Volume et évolution de la demande*
* *Évolution prévisionnelle du niveau de consommation*

3. Le PRODUIT ET SON MARCHÉ

* **Caractéristiques de la demande (suite)**
* *Type de clientèle et répartition en % des ventes dans le marché*
* *Autres points jugés importants sur la consommation*
* **Caractéristiques de l'offre**
* *Vos principaux concurrents sur le plan local*

4. L’EMPLACEMENT

* **Description**

Décrivez l'environnement immédiat de votre futur local (autres commerces, commodités et pôles  
d'attraction : parcs de stationnement gratuits ou payants, transports en commun, proximité d'une grande enseigne commerciale, etc.), la fréquentation des chalands (flux des passants devant le local), etc.

5. LA STRATÉGIE

* **Cible(s) retenue(s)**

Catégories de clientèle : particuliers, entreprises, collectivités …..

* **Positionnement choisi**

Niveau des prix par rapport à la concurrence, qualité des produits et services ….

6. LES moyens commerciaux

* **Politique de produit**

Quelles sont les caractéristiques de vos produits et/ou prestations par rapport à ceux de vos concurrents ? ?  
Quels en sont les aspects positifs et négatifs au regard des distributeurs, consommateurs,  
etc. (présentation, performances, garantie, simplicité, etc.) ? Aurez-vous un produit ou une gamme,  
plusieurs produits ou plusieurs gammes ? Si vous ouvrez un magasin, expliquez le choix de votre  
assortiment.

* **Politique de prix**

Quel est le niveau de prix de vos produits ou prestations ? Comment vous situez-vous par rapport à la  
concurrence ? Pourquoi ?

* **Politique de distribution**

Indiquez quel(s) type(s) de canal(aux) de distribution vous comptez utiliser pour vos produits. Où en  
sont vos contacts avec ces canaux ? Quels sont leurs délais et modes de règlement ? Envisagez-vous de  
vendre directement ? Si oui, par quels moyens ? Si une force de vente est prévue (salariés vendeurs),   
indiquez sa structure, son type de rémunération.

* **Politique de communication**

Allez-vous réaliser des actions promotionnelles ou publicitaires ? Si oui, quel(s) message(s) voulez-vous  
transmettre et par quels moyens et supports ? Quel budget annuel avez-vous prévu ?

7. CHOIX DE LA FORME JURIDIQUE

* **Forme de société retenue**
* **Montant du capital social et apports en comptes courants d’associés**

* **Incidences fiscales : Régime fiscal et impôt sur les bénéfices**

* **Incidences sociales : statut social du (ou des) dirigeant(s)**

8. dossier financier

**Penser à justifier vos calculs de façon claire comme cela vous a été demandé en TP.**

* **Plan de financement de départ à présenter sous Excel selon modèle vu en TP.**

Indiquer le détail de calcul du BFR de façon claire en dehors du tableau

* **Tableaux d’amortissement pour chacun des investissements à présenter sous Excel selon modèle vu en TP.**
* **Tableau de remboursement pour chacun des emprunts sous Excel selon modèle vu en TP.**
* **Compte de résultat prévisionnel sur deux ans sous Excel selon modèle vu en TP.**
* **Capacité d’autofinancement et autofinancement net pour la première et la deuxième année sous Excel selon modèle vu en TP.**
* **Conclusions personnelles sur le projet et commentaires complémentaires sur le dossier financier notamment sur le plan de financement, le compte de résultat, la capacité d’autofinancement, l’autofinancement net.**

1. annexes

* **Détail des annexes éventuelles**