



Réf.

Auteur du projet :
Date :

DE L'IDEE AU PASSAGE A L'ACTE (MODELE DE PLAN DE DOSSIER CREATEUR)

LA GENESE DE L'IDEE

→ PRESENTATION DU OU DES CREATEURS

- Votre situation actuelle
- Votre expérience
- Votre formation
- Vos objectifs personnels

→ PRESENTATION DU PROJET

- L'activité : produits ou services envisagés
- L'étude de marché
- Stratégie commerciale et communication
- Partenariat

→ MISE EN ŒUVRE DU PROJET

- Prévision d'activité sur trois ans
- Les fournisseurs et sous-traitants
- Les moyens nécessaires (sur trois ans)
- Structure juridique envisagée

LE PASSAGE A L'ACTE

- Le calendrier du projet

Ce document doit vous permettre d'aborder un ensemble de questions relatives à votre projet. Bien que non exhaustif, il doit faciliter la rédaction de votre dossier créateur.

Présenter le cheminement personnel qui vous a conduit à l'idée du projet.

➔ PRESENTATION DU OU DES CREATEURS

Les questions ci dessous doivent vous permettre de renseigner la rubrique : Présentation du créateur.

- **Votre situation actuelle :**

- Environnement familial :

Exemple : mariage, pacs, séparé, célibataire, nombre et âge des enfants, situation du conjoint...

- Situation actuelle :

Exemple : salarié (secteur public ou privé), demandeur d'emploi, bénéficiaire du RMI, retraité

- **Votre expérience :**

Décrivez en quelques lignes votre parcours professionnel jusqu'à ce jour en nous précisant si l'expérience ou les connaissances acquises seront utilisables dans votre futur projet.

- **Votre formation :**

Présentez :

- > Votre formation initiale et continue ;
- > Toute compétence complémentaire acquise et en relation avec votre projet ;
- > Votre formation ou projet de formation en cours ;

- **Vos objectifs personnels :**

Formalisez vos objectifs personnels que ce projet doit vous permettre d'atteindre. *Exemple :*

- > Créer votre propre emploi ;
- > Etre votre propre patron et diriger une équipe ;
- > Maîtriser votre temps ;
- > Organiser votre vie familiale et professionnelle ;
- > Trouver un épanouissement personnel ;
- > Augmenter vos revenus ;
- > Créer et développer votre patrimoine... ;

➔ PRESENTATION DU PROJET

Les questions ci dessous doivent vous permettre de renseigner la rubrique : Présentation du projet.

- **L'activité** : Produits ou services envisagés

> Précisez le secteur dont l'activité relève :

- Production ;
- Distribution ;
- Service ;

> Décrivez le produit ou service envisagé :

- Caractéristiques, évolution...
- Caractère innovant (indiquez s'il s'agit d'un brevet et si vous avez effectué un dépôt en France ou à l'étranger) ;
- Points forts et points faibles du produit ou du service ;
- Mentionnez votre politique tarifaire ;
- Si activité de négoce, précisez votre taux de marge ou coefficient multiplicateur ;

> Indiquez si nécessaire l'existence pour vos produits ou services d'une réglementation spécifique :

- Laquelle ...
- Détaillez et précisez vos sources,

> Mentionnez votre base d'information sur le produit ou service :

- Syndicat, organismes...
- Propriété industrielle,
- Institutions,
- ...

- L'étude de marché

Si vous avez fait réaliser une étude de marché, assurez-vous que les points suivants ont été abordés (joindre la synthèse de l'étude au dossier).

Dans le cas contraire, nous vous recommandons de formaliser vos réflexions en vous inspirant des points suivants :

> Clientèle cible :

- Quelle clientèle visez-vous (*exemple : particulier / professionnel / associations ...*) ?
- Quelle répartition envisagez-vous ?
- Pourquoi avoir choisi ces clients ?
- Avez vous déjà eu des contacts avec des futurs clients (lesquels, quelles conclusions en avez-vous retirées ?)
- En cas de produits ou services nouveaux, s'interroger sur l'aptitude du marché à le recevoir.

> Zone d'activité :

- Précisez les liens entre le lieu d'implantation de votre activité et la clientèle cible ;
- Délimitez votre rayonnement géographique (*local, régional, national...*) ;

> Concurrence :

- Combien de concurrents existe t'il dans votre zone d'activité (*concurrence directe ou indirecte*) ?
- Les avez vous précisément identifiés (*nom et adresse, notoriété, mode d'organisation...*) ?
- Disposez-vous d'informations détaillées sur leurs produits ou services (*contenu, activité, prix,...*) ?
- Répertoriez les points forts et points faibles de vos concurrents ;

> Synthèse Produit / Client / Marché

Résumez l'adéquation entre :

- Vos produits ou services et la clientèle recherchée ;
- Votre zone d'activité et la clientèle visée ;
- Votre politique tarifaire et le marché ;

Décrivez les atouts de vos produits ou services par rapport à ceux de vos concurrents.

- Stratégie commerciale et communication

> Décrivez la stratégie commerciale adoptée :

- Par cible visée ;
- Par produit ou prestation envisagé ;
- Par zone d'activité ;
- ...

> Précisez les actions destinées à :

- Vous identifier (nom, logo, marque...) ;
- Faire connaître votre offre (publicité : mailing, phoning, presse, site web...)
- Identifier votre produit (marque, packaging...) ;

> **Indiquez les acteurs intervenants dans sa mise en œuvre** (*ressources internes ou externes, canaux de distribution, ...*) ;

> Indiquez le budget alloué pour les actions commerciales et de communication.

- Partenariat

> Présentez vos partenaires sur ce projet :

- Famille, amis ;
- Fournisseurs ;
- Conseils et organismes spécialisés...

Si nécessaire indiquez ci-dessous les conditions de règlements négociées auprès de vos fournisseurs.

> Précisez le rôle des partenaires :

- Participation à l'exploitation,
- Assistance technique,
- Caution morale,
- Participation financière ...

➔ LA MISE EN ŒUVRE DU PROJET

- **Prévision d'activité**

Il s'agit d'établir sur trois ans un tableau permettant de présenter pour chaque produit ou service et par type de clients les éléments suivants constitutifs du chiffre d'affaire à savoir :

- Nature du produit ou du service,
- Volume ou quantité,
- Tarification (unité jour, heure, remises, soldes ...),
- Total du chiffre d'affaires,

Nb: Dans votre réflexion, tenir compte de la saisonnalité et précisez les conditions de règlements de vos clients.

- **Les fournisseurs et sous-traitants**

Présentez pour chaque produit ou service les fournisseurs et sous-traitants avec lesquels vous serez en relation.

> Indiquez :

- La référence du fournisseur ou du sous-traitant,
- La nature des produits ou des prestations achetés,
- Le montant des achats,
- Les délais de règlement négociés,

Nb: Dans votre réflexion, tenir compte de la saisonnalité.

- **Les moyens nécessaires**

> Énumérez sur trois ans l'ensemble des moyens nécessaires à l'atteinte de vos objectifs (Tableau joint).

- **Structure juridique envisagée**

> Indiquez, si vous l'avez déjà envisagé votre mode d'exploitation prévu : individuel ou société ainsi que les motivations de ce choix.

INVESTISSEMENTS	ANNEE 1		ANNEE 2		ANNEE 3	
	Type de financement		Type de financement		Type de financement	
Description du bien	Prix Achat HT	Montant location annuelle	Prix Achat HT	Montant location annuelle	Prix Achat HT	Montant location annuelle

EXPLOITATION	ANNEE 1	ANNEE 2	ANNEE 3
Nature de la charge	Montant annuel	Montant annuel	Montant annuel

MOYENS HUMAINS	ANNEE 1		ANNEE 2		ANNEE 3	
Nature du poste	Date d'embauche	Salaire mensuel	Date d'embauche	Salaire mensuel	Date d'embauche	Salaire mensuel

FINANCEMENT	ANNEE 1	ANNEE 2	ANNEE 3
Nature			
Revenus			
Apports personnels			
Emprunts (si nécessaires, selon revenus)			
Autres aides			

LE PASSAGE À L'ACTE

Mentionnez dans cette partie, le calendrier prévisionnel de mise en œuvre de votre projet.