

# PRIX JULIE MAS 2014-2015

DOSSIER DE.....

La création et le développement d'une jeune entreprise constituent sans doute le défi le plus passionnant proposé par la vie professionnelle. La diversité des enjeux à maîtriser, l'indispensable rigueur de la mise en œuvre et l'obligation de gérer des ressources toujours limités rendent l'exercice d'autant plus complexe.

Plus qu'un document, ce dossier, également nommé business plan ou plan d'affaires, constitue indiscutablement la meilleure méthode pour préparer toutes les décisions liées à la naissance et au développement d'une entreprise.

\*\*\*\*\*

## **PARTIE A – PRESENTATION DU PROJET ET DE LA CREATRICE**

*(Attention, toutes les rubriques doivent être impérativement complétées  
Tapez votre texte, les pointillés s'effaceront au fur et à mesure)*

### **C O N T A C T**

Civilité.....  
Nom.....  
Prénom.....  
Situation professionnelle actuelle.....  
Téléphone.....  
Adresse email.....  
Adresse postale.....  
.....  
Age.....  
Situation familiale.....

### **P R O J E T**

Titre.....  
Secteur d'activité.....

10 lignes de réponses par question

1. **Quelle est l'origine du projet et comment a-t-il évolué ? Expliquez la chronologie**

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

2. **Pourquoi créez-vous votre entreprise ? Quelles sont vos motivations personnelles ? (Goût de l'indépendance, challenge personnel, avantages financiers, créer votre propre emploi)**

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

3. **Quel est votre profil ? Quelle est votre expérience professionnelle ? Qu'apportez-vous au projet ? (Autodidacte, expériences professionnelles, résultats obtenus dans d'autres entreprises valorisants pour le projet)**

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

4. **Sur quels critères fondez-vous le succès de votre future entreprise ?** (Caractère innovant, faible concurrence, forte expérience du ou des dirigeants sur le secteur visé, réponse à un besoin important du marché)

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

5. **Quelle est la particularité, la spécificité ou la valeur ajoutée de vos produits ou services ?** (Description sommaire des produits et/ou services proposés, principaux bénéfices pour les clients, caractère innovant par rapport aux produits/services existants)

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

6. **Quelles sont les composantes de votre prix de revient ?** (Expliquez le mode de calcul des différents prix de revient et listez les produits/services que vous allez commercialiser)

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

7. **Quel est le marché visé ? Quel est le niveau de concurrence ?** (Précisez la taille et la tendance du marché que vous visez, le niveau de concurrence, les principaux concurrents identifiés)

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

**8. Quelle est votre stratégie commerciale ?** (Votre mode de distribution directe ou indirecte, description de la force de vente, positionnement sur le marché, stratégie de la communication pour faire connaître les produits/services)

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

**9. Quels sont les moyens humains et matériels à mettre en œuvre au démarrage ?** (Effectif de démarrage, évolution du nombre de salariés, politique de sous-traitance, descriptif des moyens matériels utilisés)

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

**10. Quand pensez-vous démarrer votre activité ? Quelle structure juridique est envisagée ?** (Recherche d'un local, recherche d'un financement, étude de marché en cours, finalisation de prototypes, recherche de partenaires. Mois et année de démarrage. Structure juridique : personne physique ou morale)

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

**11. Quel est le calendrier de démarrage ? (Précisez les principales étapes, par ex : finaliser les produits, conclure les partenariats ...)**

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

**12. Quels sont les risques d'échec ou de dérapage du calendrier ? (Faiblesse du chiffre d'affaires, problèmes avec un associé, dépendance vis-à-vis du client, ...)**

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

## PARTIE B – DOSSIER FINANCIER

Plan de financement initial (en hors taxes)

<b>BESOINS (durables)</b>	(en €)
Frais d'établissement	
publicité, internet	
<b>Immobilisations (Investissements)</b>	
<i>Achat d'un fonds de commerce</i>	
<i>Immeubles (terrains, locaux,...)</i>	
<i>Aménagements, travaux, installations,...</i>	
<i>Matériel (machines,...)</i>	
<i>Matériel de bureau</i>	
<i>Véhicules</i>	
<i>Autres.....</i>	
<b>Besoin en fonds de roulement (BFR)</b>	
<i>Constitution</i>	
<b>Remboursement d'emprunts à moyen ou long terme</b>	
<b>TOTAL DES BESOINS</b>	
<b>RESSOURCES (durables)</b>	
<b>Capitaux propres</b>	
<i>Capital</i>	
<i>Comptes courants d'associés</i>	
<i>Autofinancement net (capacité d'autofinancement)</i>	
<i>Aides et subventions</i>	
<b>Capitaux empruntés (emprunts à moyen et long terme)</b>	
<b>TOTAL DES RESSOURCES</b>	
<b>ECART = Total Besoins - Total Ressources</b>	

## COMPTE DE RESULTAT PREVISIONNEL

	1ère année	2ème année	3ème année
<b>Chiffre d'affaires</b>			
<i>Ventes de marchandises</i>			
<i>Production de biens</i>			
<i>Prestations de services</i>			
<i>Subventions d'exploitation</i>			
<i>Autres produits</i>			
<i>Produits financiers</i>			
<i>Produits exceptionnels</i>			
<b>Total des PRODUITS (A)</b>			
<b>Achats</b>			
<i>Marchandises</i>			
<i>Emballages</i>			
<i>Fournitures diverses</i>			
<i>Variation de stocks</i>			
.....			
<b>Charges externes</b>			
<i>Sous-traitance</i>			
<i>Crédit-bail</i>			
<i>Loyers</i>			
<i>Charges locatives</i>			
<i>Entretiens et réparations (locaux, matériel)</i>			
<i>Fournitures non stockées (eau, électricité, gaz)</i>			
<i>Assurances (locaux, RC prof.)</i>			
<i>Frais de documentation</i>			
<i>Honoraires (comptable et juriste)</i>			
<i>Publicité</i>			
<i>Transports</i>			
<i>Frais de déplacement</i>			
<i>Frais de mission et de réception</i>			
<i>Frais de Poste, téléphone, fax et portable</i>			
.....			
<b>Impôts et taxes</b>			
<i>Taxe d'apprentissage,...</i>			
<i>Taxe professionnelle</i>			
<i>Droits d'enregistrement, vignette,...</i>			
.....			
<b>Charges de personnel</b>			
<i>Salaires bruts (salaire net + part salariale)</i>			
<i>Charges sociales (part patronale)</i>			
<i>Rémunération du dirigeant</i>			
<b>Charges financières</b>			
<i>Intérêts sur emprunts à moyen et long terme</i>			
<i>Agios sur dettes à court terme</i>			
<b>Charges exceptionnelles</b>			
<b>Dotations aux amortissements</b>			
<b>Total des CHARGES (B)</b>			
<b>RESULTAT AVANT IMPÔT (A)-(B)</b>			
<b>Impôt sur les bénéfices</b>			
<b>RESULTAT NET</b>			

## PARTIE C - LES FACTEURS CLES DU SUCCES

**Comment voyez-vous l'entreprise dans 5 ans et quelles seront les étapes intermédiaires ?**  
(Raisonnez-vous en termes de : position et taille sur le marché, niveau des ventes, gamme d'activités, zone de chalandise ?)

.....  
.....  
.....  
.....

**Quels sont les points de repère pour mesurer l'évolution du projet dans les 3 à 5 années à venir ?** (Etapas techniques, croissance du chiffre d'affaires, évolution du personnel, position sur le marché-leader, challenger, suiveur- ou parts de marché)

.....  
.....  
.....  
.....

**Quelles décisions avez-vous prises pour profiter des forces de votre projet ou tirer le meilleur parti des opportunités ?**

.....  
.....  
.....  
.....

**Quelles décisions avez-vous prises pour éliminer vos faiblesses ou faire face aux menaces ?**

.....  
.....  
.....  
.....

**Dossier de candidature aux Prix Julie Mas à adresser à EFOIR 3, rue des Serins - 97470 SAINT BENOIT ou par mail**

Fait à ....., le .....

**NOM ET PRENOM DE LA CANDIDATE**

.....

Signature de la candidate

*Par sa signature, la candidate reconnaît avoir pris connaissance du règlement du Prix Julie Mas*

**Avec le concours de nos partenaires**