

MON IDEE PROJET

Notre objectif : vous aider à bien débiter et préparer votre projet de création ou reprise :

- Vous donner les éléments pour décider si vous vous lancez dans votre projet
- Vous aider à vous imaginer dans la vie d'un chef d'entreprise et voir si ça vous correspond
- Vous donner des informations sur les facteurs clés de succès d'un projet d'entreprise
- Vous donner des repères sur le parcours du créateur-repreneur : ce qu'il faut faire, pourquoi et comment

FORMALISEZ VOTRE PROJET AVEC CE DOSSIER ET

BENEFICIEZ D'UN « ENTRETIEN DECOUVERTE 180° » GRATUIT, ET D'UN ACCOMPAGNEMENT ADAPTE

Le dossier « Mon Projet » vous permet de formaliser votre Business Model, et facilitera vos échanges avec tout interlocuteur au sujet de votre projet.

1

Le Business Model, c'est : la description générale du projet qui explique comment l'entreprise va gagner de l'argent. C'est un outil de réflexion qui permet de cartographier les éléments clés de votre projet et de les organiser en un tout, cohérent et pertinent.

Il sert à : exposer le projet dans son ensemble et notamment la vision du créateur et sa capacité à créer de la valeur à plus ou moins court terme.

Ce canevas complété, se révélera un sérieux atout pour la suite de votre projet.

Avec votre Conseiller CCIMP, il vous permettra lors de l'entretien individuel de découverte de définir vos priorités en faisant apparaître ce dont vous avez besoin, mais également les démarches à accomplir, pour progresser et finaliser votre projet sous la forme d'un véritable Business Plan.

En savoir plus : rendez-vous sur <http://www.ccimp.com/creer-entreprise>

CCI Marseille Provence - Service Création Reprise Transmission Financement

Tél : 0 810 113 113 Email : infocreation@ccimp.com



MON IDEE PROJET

Qui suis-je ?

Nom	
Prénom	
Adresse	
Code postal	
Ville	
Tél	
E-mail	

Ma situation actuelle : Salarié Métier exercé : _____

Demandeur d'emploi Si oui, date d'inscription à Pôle Emploi : __/__/__

Autre (précisez) : _____

Formation professionnelle : _____

Diplôme(s) :

Expérience professionnelle :

Avez-vous identifié des personnes ressources au sein de votre entourage (relations professionnelles, amis, famille...) et les compétences et connaissances que vous avez, qui pourraient vous aider dans votre projet ?





Les éléments clefs de mon idée projet

Nature du projet : Création Reprise

Date de début d'activité prévu : ___ / ___ / 20 ___

Type d'activité : Services aux particuliers Services aux entreprises Commerce Industrie
 Artisanat Profession libérale Autre : précisez

Lieu d'implantation : Ville _____ Code Postal : 13 _____

Je décris mon projet en quelques lignes :

3

Votre idée de création est-elle cohérente avec votre personnalité, vos envies, vos objectifs, vos ambitions, vos contraintes personnelles, vos ressources, vos compétences ? Pourquoi ?

Avez-vous testé votre idée auprès d'autres créateurs, de connaissances, de clients potentiels ... ? Avez-vous exploité leurs retours ? Comment ?



Mon marché :

Quels seront les produits et/ou services proposés par votre future entreprise ?

A quels besoins répond votre idée, quel est le profil des clients qui achèteront vos produits/services, comment vous envisagez de les vendre, avec quels partenaires et ressources vous allez fabriquer et vendre ?

Avez-vous recueilli des informations sur votre secteur d'activité ? OUI NON

Si oui, lesquelles ? (réglementation, saisonnalité, agrément...) et avez-vous mis en place les actions nécessaires pour disposer de toutes les autorisations requises au lancement de votre projet ?

Avez-vous pris contact avec vos fournisseurs potentiels ? OUI NON

Avez-vous identifié vos concurrents ? OUI NON PARTIELLEMENT

Ce qu'ils proposent ? Comment ? A quel prix ?

4



Quels sont les avantages de vos produits et/ou services proposés par rapport à vos concurrents ?

▪ Quelle clientèle ciblez-vous ? _____

Localisation

- Locale
- Régionale
- Nationale
- Européenne
- Internationale

Origine :

- A créer
- En développement
- Déjà existante

Type :

- Particuliers
- Entreprises
- Collectivités
- Comités d'entreprises
- Associations
- Autre, précisez :

5

Avez-vous trouvé des informations sur vos futurs clients (votre cible) ? Avez-vous pu les qualifier et les quantifier ?

Avez-vous segmenté votre marché ?

Avez-vous identifié des prescripteurs, des acheteurs et des consommateurs ?



Connaissez-vous les modalités et comportement d'achat de votre cible pour votre produit/service ?

Savez-vous ce qui incitera votre cible à acheter votre produit/service (leurs critères d'achats) ?

Avez-vous interrogé votre cible sur le prix qu'elle est prête à payer pour votre produit/prestation ?

6

Finalement, avez-vous défini votre positionnement ?



Financement envisagé – Vos ressources nécessaires

Quels sont les moyens matériels nécessaires pour exercer votre activité ?

Avez-vous identifié vos besoins pour fabriquer, vendre vous faire connaître... avec les éventuelles évolutions en fonction des objectifs de vente et dans le respect de la réglementation et législation (valorisez le montant) ?

	Montant en €
Frais d'immatriculation	
INPI (Nom commercial, nom de domaine) :	
Site internet :	
Publicité, communication :	
Matériel, agencement, travaux, mobiliers... :	
Trésorerie :	
Besoin en fonds de roulement (délai des paiements clients, stocks...) :	
Autres :	

7

Avez-vous déterminé les solutions pour répondre à ces besoins et le coût ?

Fonds propres (Apport Personnel, prêt familiaux) : _____

Prêt d'Honneur : _____

Prêt NACRE : _____

Prêt Bancaire : _____

Subvention : _____

Autres : _____

Partenaires financiers pressentis :

Avez-vous pu vous fixer des objectifs de vente à 3 ans ?



Savez-vous quelle stratégie de communication vous allez mettre en place, avec quel phasage, quels moyens ?

Savez-vous quelle stratégie de distribution/de prospection vous allez mener et comment vous allez faire ?

Si votre activité le justifie, avez-vous défini une stratégie de fidélisation de vos clients ?

8

Savez-vous quel sera votre prix de vente ?





Les données collectées au travers de ce Business Model sont nécessaires au recensement et à la qualification des données de projets de création ou reprise d'entreprise. Ce traitement de données est recensé dans la liste des traitements établie par le Correspondant Informatique et Libertés désigné par la CCIMP.

Tout défaut de réponse entraînera le rejet de traitement du dossier.

Le destinataire des informations est le Service Création-Reprise-Transmission-Financement de la CCIMP.

Conformément aux dispositions de la Loi du 6 Janvier 1978 modifiée, les personnes concernées disposent d'un droit d'accès, de modification et/ou de suppression des données auprès du Service Création-Reprise-Transmission-Financement.

