

M535 – Création d'entreprise

TD n°1 (2 séances)

Consignes :

Vous devez créer une entreprise de votre choix en suivant pas à pas le questionnaire suivant. Laissez vous guider par les questions ci-dessous en essayant d'y répondre brièvement (5 à 10 lignes maximum).

SOYEZ CREATIFS !

PRÉSENTATION DU CRÉATEUR

Nom du projet :

Nom(s) du (des) créateur(s) :

Prénom(s) :

★ Formation :

Indiquez les points marquants de votre formation, notamment ceux en rapport avec la future activité de l'entreprise. Faites des liens entre ce que vous avez appris et ce que vous allez mettre en pratique. N'oubliez pas qu'une formation "sur le tas" en rapport avec votre futur métier vaudra toujours plus qu'une dizaine de diplômes universitaires s'ils ne concernent pas directement l'activité de l'entreprise.

★ Atouts utiles pour mon projet :

Indiquez ici les atouts qui font que vous aurez plus de facilité à créer l'entreprise : facultés particulières, contacts, connaissances pratiques ou théoriques, participation à des organismes, des associations, aide du conjoint, etc...

L'IDÉE

★ Nature de mon idée :

Définissez l'objet de l'entreprise en une ou deux phrases.

S'agit-il d'une création ou d'une reprise ? Envisagez-vous de travailler seul, ou en équipe ?

Dans quel secteur économique ? Dans quelle commune ?

★ Mes atouts, mes freins :

Précisez ce qui constitue pour vous des atouts ou des freins à la mise en oeuvre de votre idée.

★ Historique et genèse de ce projet :

D'où vient l'idée ? Pourquoi celle-ci et pas une autre ? Cherchez-vous à profiter d'une expérience, d'un hasard, d'une connaissance, etc ? Comment avez-vous eu cette idée ?

★ Motivations :

Expliquez comment vous en êtes arrivé à envisager de monter, puis développer votre projet de création d'entreprise. Qu'est-ce qui vous pousse à vouloir lancer cette affaire ?

★ Taille de mon entreprise :

Indiquez quelle dimension vous cherchez 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, ...).

Y a-t-il selon vous une taille maximale à atteindre ou, à l'inverse, une dimension à ne pas dépasser ?

★ Mon entreprise dans 10 ans :

Comment la voyez-vous ? Que fera-t-elle ? Comment se situera-t-elle sur le marché ? Quelle sera sa structure et qu'y ferez-vous ?

LE PRODUIT

★ Mon produit ou Mon service :

Il s'agit de décrire les différentes caractéristiques de votre produit (ou de votre prestation de service) et de faire en sorte que le lecteur du dossier de création saisisse à la fois en quoi consiste votre produit et son utilité.

Indiquez donc sa description physique, ses caractéristiques techniques, ses performances et surtout son utilisation ou utilité (à quel besoin répond-il ?). S'il y a plusieurs produits, décrivez chacun d'eux.

N'oubliez pas que vous vous adresserez parfois à des personnes profanes dans votre domaine d'activité. Soyez donc précis mais pas technique.

★ Usages secondaires :

En dehors du besoin principal auquel répond votre produit, a-t-il ou peut-il avoir d'autres utilisations différentes qui accroîtraient son intérêt et son marché ?

★ Diversifications et développements prévus :

Indiquez les diversifications que vous envisagez ultérieurement : déclinaison de votre produit, nouveaux produits...

LES CLIENTS

★ Qui sont mes clients ? Quel est mon marché ?

Qui sont mes clients ? Quel est mon marché ?

Il s'agit d'extraire les conclusions principales de l'étude de marché que vous avez menée de manière plus ou moins approfondie.

A quels besoins comptez-vous répondre et, en conséquence, sur quel marché vous situez-vous (exemple : le marché du loisir) ? Précisez si le marché que vous visez est local, régional, national ou international et, par la suite, ne raisonnez que sur le marché choisi.

Quelle est la clientèle visée ? Professionnels ou particuliers ? Y-a-t-il une demande suffisante ? Si oui, de quelle nature, à quel niveau, est-elle déjà en partie satisfaite...?

★ Quelles sont les attentes de votre clientèle ?

Précisez, pour chaque type de clientèle, ses comportements et motivations d'achat, ses habitudes, ses attentes satisfaites et surtout insatisfaites.

★ Autres points importants sur la consommation :

Indiquez ici et détaillez les points clés de ce marché sur le plan de la consommation.

Exemples : saisonnalité de la demande (précisez), type de distribution obligatoire, chaîne de consommation...

★ Caractéristiques de l'offre, les concurrents :

Avant de détailler vos plus gros concurrents, indiquez quelles sont les caractéristiques générales de l'offre sur ce marché. Exemples : concentration ou, au contraire, multitude de concurrents, intensité concurrentielle, type de distribution généralement choisi, évolution technologique, ...

Précisez ensuite quels sont vos principaux concurrents

★ Ma stratégie :

Les éléments recueillis tant sur le besoin des clients que sur la concurrence et sur l'environnement doivent vous permettre de définir votre stratégie. Vous pouvez alors exprimer en peu de mots la cible visée et " l'habillage de votre offre".

Précisez quel positionnement vous avez choisi pour vous démarquer sensiblement des concurrents.