

Mon Parcours

1/35 Vos données personnelles

Mon profil

- ✓ Données personnelles
- ✓ Situation professionnelle
- ✓ CV

Vérifiez et complétez vos coordonnées personnelles :

Civilité	Madame ▼
Prénom	Sylvie
Nom	EXEMPLE
Adresse 1	rue de la création
Adresse 2	
Code postal	44000
Ville	NANTES
Tél fixe	0123456789
Tél portable	0612345678
E-mail	

Précisez votre situation personnelle :

Date de naissance	18/06/1980 						
Ville de naissance	NANTES						
Département de naissance	44 - Loire-Atlantique ▼						
Situation familiale	Marié ▼						
Nombre d'enfant(s)	2 ▼						
<table><thead><tr><th>Enfant</th><th>Année de naissance</th></tr></thead><tbody><tr><td>1er enfant</td><td>2006</td></tr><tr><td>2ème enfant</td><td>2010</td></tr></tbody></table>		Enfant	Année de naissance	1er enfant	2006	2ème enfant	2010
Enfant	Année de naissance						
1er enfant	2006						
2ème enfant	2010						

Mon projet

Mon marché

Mon marketing

Mon organisation

Mes données chiffrées

✓ Valider le questionnaire

SUIVANT →

Mon Parcours

Mon profil

Mon projet

- Description
- Faits marquants
- Environnement personnel
- Nom de l'entreprise
- Franchise / concession

Mon marché

Mon marketing

Mon organisation

Mes données chiffrées

 Valider le questionnaire

4/35 Description du projet

**Pouvez-vous décrire votre projet en quelques lignes ?
Puis nous dire comment est née cette idée...**

L'idée est née du souhait d'exposer en boutique à plein temps mes créations de bijoux. J'ai expérimenté la tenue d'une boutique durant la saison d'été 2009 à Sallertaine, village d'artisans d'art en Vendée. J'ai vraiment apprécié cette expérience, qui a été tout à fait concluante sur le plan des ventes.

A la suite de cette saison, j'ai cherché quelle petite ville de caractère proche de mon domicile pouvait correspondre à mes attentes, et Rocheservière s'est imposé naturellement. Je savais dans le même temps que la Mairie souhaitait promouvoir les artistes de Rocheservière, peut être sous forme d'une galerie d'art.

Cependant les bijoux seuls ne m'ont pas paru suffisants pour créer un commerce véritablement attractif, d'où l'idée d'y adjoindre du prêt-à-porter féminin, plutôt moyen+ / haut de gamme. Je me suis interrogée sur le fait d'ajouter un petit rayon filles et petit rayon chaussures et accessoires de mode.

Aujourd'hui l'idée des accessoires de mode est conservée, celle des vêtements filles est abandonnée, et celle des chaussures à examiner à moyen terme, mais pas en démarrage.

**Quelles sont vos motivations pour créer ?
Et quels objectifs poursuivez-vous...**

- Pouvoir développer davantage la création de bijoux nécessite de passer à une étape supérieure. Je ne peux me contenter de multiplier les salons et marchés. Avoir une boutique à plein temps me permettra ce développement. J'ai pu tester la tenue d'une boutique à temps plein l'été 2009, en village d'artisan d'art à Sallertaine.

- Mais pour cela l'association de prêt-à-porter féminin est nécessaire, du fait de l'emplacement de la boutique (petite commune) mais aussi et surtout pour la dynamique qui se créera entre les vêtements et les bijoux. Le choix des vêtements en cohérence avec mon univers de créatrice devrait trouver un écho favorable auprès de mes clientes. Je serai aussi en mesure de leurs proposer des créations de bijoux totalement assorties aux vêtements.

- La boutique de mode indépendante correspond à mon souhait d'être libre dans mon organisation (jours fermeture / horaires) et dans mon projet (animation culturelle, puisque la boutique servira aussi de lieu d'exposition d'art ou d'artisanat d'art, et j'y organiserai des événements ponctuels).

Mon Parcours

Mon profil

Mon projet

Mon marché

 Produits / services Etude de marché Concurrence Réglementation Fournisseurs Saisonnalité

Mon marketing

Mon organisation

Mes données chiffrées

 Valider le questionnaire

11/35 Vos concurrents

Avez-vous identifié vos principaux concurrents ?

- Oui
- Non
- Pas encore

Pouvez-vous décrire votre concurrence (acteur, poids, etc.) et essayer de mettre en avant vos forces et faiblesses à l'égard de ces derniers ? *Si vous avez déjà traité de la concurrence dans la question précédente "étude de marché", vous pouvez passer la question...*

Seule une boutique de Montaigne diffuse la marque B, mais le choix des références est tellement large que le fournisseur fait en sorte que ce ne soit pas les mêmes références. Cette boutique manque par ailleurs fortement de cohérence dans les produits proposés.

Il n'y a donc pas de concurrence similaire dans un rayon de 25 kms. A la fois sur le concept : pas de boutique proposant le même concept. Pas de boutique disposant non plus d'un aussi beau local chargé d'histoire. Enfin la marque C n'est pas encore diffusée dans l'Ouest, et la marque A a une diffusion sélective. Je vais donc être sûr des produits qui sortent du lot.

Différenciation par rapport aux concurrents :

- des marques qui se démarquent de ce que l'on trouve ailleurs, pour être en cohérence avec la création de bijoux, et le lieu. Souci d'authenticité,
- une marque dont le concept est totalement en cohérence avec la boutique (Marque A, impression de tissus et déclinaison de collections à partir de toiles de peintres contemporains),
- une marque italienne de belle qualité (Marque B), couleurs et formes en cohérence avec mon univers de bijoux,
- une marque de créatrice française totalement made in France (Marque C),
- Des accessoires de mode avec plusieurs créateurs issus de mon réseau métier d'art.

Je proposerai donc des créations qu'on ne trouve pas ailleurs.



Mon Parcours

19/35 Vos clients potentiels

Mon profil

Mon projet

Mon marché

Mon marketing

 Politique de prix Circuit de distribution Communication Prospection Clients potentiels

Mon organisation

Mes données chiffrées

 Valider le questionnaire

Avez-vous déjà des clients potentiels ?

- Quelques contacts
- Contacts sérieux
- Ancien employeur
- Prescripteur
- Commandes fermes

Pouvez-vous préciser la répartition de votre CA en fonction de ces clients potentiels ?

Répartition CA

Type de clientèle	Répartition approximative en % du CA potentiel	
Particuliers	80.00	<input type="button" value="x"/>
Entreprises	20.00	<input type="button" value="x"/>
Grossistes	0.00	<input type="button" value="x"/>
Administrations	0.00	<input type="button" value="x"/>
Collectivités locales	0.00	<input type="button" value="x"/>
Ecoles	0.00	<input type="button" value="x"/>
Total 100.0		

Veuillez nous en dire plus sur ces clients potentiels et sur la façon dont vous allez les activer ?



Mon Parcours

24/35 Vos banques

Mon profil

Mon projet

Mon marché

Mon marketing

Mon organisation

 Forme juridique Lieu de travail Clôture d'exercice Gestion administrative Banques Conseils

Mes données chiffrées

 Valider le questionnaire

Avez-vous choisi une ou plusieurs banques ?

 Oui Non

Pouvez-vous préciser ?

Banques

+ AJOUTER UNE LIGNE

Banque	Votre contact	N° téléphone	E-mail	Adresse 1	Adresse 2	Code postal	Ville	
Crédit Mutuel	Franck Banquier	0987654321	franck.banquier@c	place de la banque		44000	NANTES	✕
Crédit Agricole	Gerard Sous	0984546564	Gerard.sous@caav.	rue de la finance		44000		✕

← SUVANT →

Mon Parcours

- Mon profil
- Mon projet
- Mon marché
- Mon marketing
- Mon organisation
- Mes données chiffrées
 - Situation financière
 - Investissements
 - ✓ Apports personnels
 - ✓ Financements
 - Aides / subventions
 - Chiffre d'affaires
 - Stock de départ
 - ✓ Charges
 - Embauches
 - Rémunération dirigeant

33/35 Vos charges de fonctionnement

Pouvez vous détailler vos charges de fonctionnement :

N'hésitez pas à compléter cette liste en rajoutant des charges. Par ailleurs, si vous souhaitez faire un commentaire sur une charge particulière, utilisez la zone "mémo". La liste des charges est non exhaustive et facultative, essayez de mettre les charges les plus importantes.

Délai de règlement des fournisseurs 30 jours

- Fournitures consommables
- Services extérieurs

simplifié
 développé

Libellé	Montant HT (€)	Mémo	
Emballages	15 000		
Electricité	3 000		
Carburant	500		
Produits d'entretien	1 200		
Fournitures administratives	1 500		



Mon Parcours

Mon profil

Mon projet

Mon marché

Mon marketing

Mon organisation

Mes données chiffrées

- Situation financière
- Investissements
- Apports personnels
- Financements
- Aides / subventions
- Chiffre d'affaires
- Stock de départ
- Charges
- Embauches
- Rémunération dirigeant

Validation du questionnaire

Vous avez terminé votre questionnaire.

Prévenez votre conseil en gestion en cliquant sur le bouton ci-dessous

 **PRÉVENIR MON CONSEILLER EN GESTION**

Pour bâtir votre dossier prévisionnel dans les meilleures conditions, nous pouvons avoir besoin de documents complémentaires dont voici la liste récapitulative. Certains ont déjà été joints dans les précédentes questions. Assurez-vous de ne pas en avoir oublié. Si c'est le cas, vous pouvez encore les insérer en pièce jointe ou les préparer pour notre prochain rendez-vous.

- | | |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> CV complet (et ceux des associés) | <input type="checkbox"/> CV des personnes recrutées |
| <input type="checkbox"/> Contrat de franchise le cas échéant | <input type="checkbox"/> Agrément pour certaines professions |
| <input type="checkbox"/> Statut ou projet de statut | <input type="checkbox"/> Etude de marché |
| <input type="checkbox"/> Lettre d'intention, promesse de contrat | <input type="checkbox"/> 3 derniers bilans pour la reprise d'une entreprise |
| <input type="checkbox"/> Acte de compromis de cession de fonds | <input type="checkbox"/> Bail commercial |
| <input type="checkbox"/> Protocole de vente | <input type="checkbox"/> K-bis |

Fichiers rattachés au questionnaire

[CV EXEMPLE.docx](#) 

 Valider le questionnaire