



PRESENTATION D'ACTIVITE

TABLE DES MATIERES

- A. FICHE SIGNALETIQUE
- B. VOUS
- C. VOTRE PROJET/ENTREPRISE
 - 1. VOTRE ROLE
 - 2. BESOINS
 - 3. HISTORIQUE ET GENESE DE VOTRE ENTREPRISE
 - 4. VOTRE PRODUIT ET SON MARCHÉ
 - 5. VOTRE EMPLACEMENT
 - 6. VOTRE STRATEGIE
 - 7. VOS MOYENS COMMERCIAUX
 - 8. IMPORT/EXPORT
 - 9. BREVETS OU LICENCES
 - 10. LES MOYENS HUMAINS
 - 11. VOS MOYENS DE PRODUCTION
 - 12. COMPLEMENTS - ANNEXES

Procédure :

- enregistrer ce fichier dans votre ordinateur ;
- supprimer les mentions inutiles et répondre aux questions (*rappel : aucune question n'appelle de réponse obligatoire*) ;
- envoyer le fichier à : contact.ceinaf@gmail.com

A. FICHE SIGNALÉTIQUE

Insérez
VOTRE LOGO ou
PHOTO DE VOTRE PRODUIT
ICI

Nom de votre entreprise - association - produit :

Votre nom :

Vos coordonnées :

Adresse :

Ville :

Code postal :

Téléphone fixe :

Portable :

Fax :

Courrier/-s électronique/-s :

Site/-s Internet/-s :

A. VOUS

Nom :

Prénom (s) :

Date et lieu de naissance :

Adresse :

Ville :

Code postal :

Téléphone fixe :

Portable :

Fax :

Courrier/-s électronique/-s :

Site/-s internet/-s :

Formation, diplôme (s) :

.....

Expérience professionnelle :

.....

Activités extra ou para-professionnelles :

.....

Faites-vous partie / Avez-vous fait partie : d'une ou plusieurs structures (associative, culturelle, commerciale, financière, industrielle, non-gouvernementale, touristique) s'intéressant à l'Algérie ?
 Oui / Non

Si oui, lesquelles ? Dans quel cadre travaillent-elles ? Depuis quand en faites-vous partie ?

.....

Nationalité :

Vous êtes français : Oui / Non

Vous êtes originaire d'un pays du Maghreb ? Oui / Non / Lequel ? :

Vous êtes originaire d'un autre pays (hors France et Afrique) Oui / Non / Lequel ? :

Parlez-vous une ou plusieurs langues autres que le français et l'arabe ? Oui / Non

Langues	Niveau
Inscrire toutes les langues que vous maîtrisez	
/ / /	Excellent / langue maternelle
/ / /	Bon
/ / /	Perfectible / Quelques notions / À améliorer

Avez-vous des aptitudes à enseigner une langue arabe ? Oui / Non

Avez-vous déjà vécu en Algérie ? Oui / Non

Dans quel/-s pays et combien de temps y avez-vous vécu ?

.....

B. VOTRE PROJET/ VOTRE ENTREPRISE

1. VOTRE ROLE

Vous agissez en tant que :

1. Dirigeant
2. Responsable de communication :
3. Futur dirigeant / Fondateur :
4. Membre (association) :
5. Autre (indiquez votre position) :

Généralités sur votre projet

Vous devez indiquer, en résumant et en synthétisant, la nature et l'état d'avancement de votre projet.

Nature du projet

Expliquez en quelques lignes, de façon très simple et très compréhensible, votre projet tel que vous l'avez créé ou tel que vous l'imaginez.

.....

Fiche signalétique de l'entreprise

- Le nom (ou la raison sociale ou la dénomination sociale)

.....

- La localisation

.....

- La forme juridique (association, SARL, EURL, SA, SAS...)

.....

- Le capital social et sa répartition (sauf pour une entreprise individuelle)

.....

A quel stade en êtes-vous ?

Quand avez-vous démarré ?	Quand comptez-vous démarrer ?
.....

Que vous reste-t-il à faire ?

.....

2. BESOINS

Vos besoins peuvent être d'ordre :

- **financier** : recherche de subventions, prêt ou avance remboursable, prises de participation (société de capital-risque, club d'investisseurs, investisseur providentiel, etc.) :

.....

- **logistique** : accompagnement, assistance à la gestion, recherche de local ou de bureaux, caution morale :

.....

3. HISTORIQUE ET GENESE DE VOTRE PROJET

D'où vient l'idée ? Pourquoi celle-ci et pas une autre ? Cherchez-vous à profiter d'une expérience acquise, d'une opportunité, d'une connaissance, etc. ?

.....

Motivations

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

.....

Quels objectifs poursuivez-vous à travers votre projet ?

On a l'habitude de dire que trois objectifs orientent généralement les décisions d'un chef d'entreprise : l'expansion, la rentabilité, l'autonomie.

Quel est celui ou ceux qui vous paraissent orienter vos efforts ?

.....

Y en a-t-il d'autres que vous recherchez ? Pourquoi ?

.....

Dimension de votre entreprise

Indiquez quelle importance vous chercherez 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 ?

.....

Votre 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 ?

.....

4. VOTRE PRODUIT ET SON MARCHÉ

Description du produit ou de la prestation

Il s'agit de faire apparaître les différentes caractéristiques de votre produit (ou de votre prestation) et de faire en sorte que le lecteur du dossier saisisse à la fois ce qu'il est et ce à quoi il sert.

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, il est bon d'utiliser des annexes.

.....

Usages secondaires

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

.....

Le marché

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

Quel est votre marché ?

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

.....

Caractéristiques de la demande (consommation)

Volume et évolution de la demande.

Donnez les indications sur le volume général de votre marché (celui que vous visez précisément) en montant de chiffre d'affaires et/ou en nombre de produits ou prestations.

.....

Quel a été le comportement de ce marché au cours des dernières années (stagnation, déclin, progression...) ; taux de croissance annuel en % en précisant s'il s'agit de quantité ou d'euros ?

.....

Evolution prévisionnelle du niveau de consommation ?

.....

Type de clientèle

Quelle est la clientèle de ce marché : consommateurs individuels, collectivités, grossistes, détaillants, industriels, etc.

.....

Précisez ce que chaque type de clientèle représente dans le marché en % des ventes et, si possible, en nombre de clients.

.....

Aurez-vous dans la cible de clientèle beaucoup ou peu de clients, des gros ou des petits ?

.....

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, motivations clés des acheteurs, ...

.....

Caractéristiques de l'offre

Généralités

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 et indiquez pour chacun : ancienneté, taille, CA, part de marché, caractéristiques de leurs produits, réputation, politique commerciale, etc.

.....

Part du marché

Y-a-t-il un niveau minimum de part de marché à atteindre impérativement ? Pourquoi ?

.....

Que représentera votre (ou vos) principal (aux) client(s) dans votre CA ?

.....

Avez-vous déjà des contacts avec vos clients ? Si oui, où en sont ces contacts ?

.....

5. VOTRE EMPLACEMENT

Décrivez l'emplacement que vous avez choisi avec ses caractéristiques dominantes : historique, types d'habitats, activité et situation économique, types de population (grands traits de ceux qui la composent : qui y vivent, qui y passent ou y viennent travailler), infrastructures et équipements, etc.

.....

6. VOTRE STRATEGIE

Expliquez le ciblage que vous avez retenu.

7. VOS MOYENS COMMERCIAUX

Politique de produit

Quelles sont les caractéristiques de votre produit ou prestation par rapport à ceux de vos concurrents ?

.....

Quels en sont les aspects positifs et négatifs au regard des distributeurs, consommateurs, etc. : présentation, performances, garantie, simplicité, ... ?

.....

Aurez-vous un seul produit ou une seule gamme, plusieurs produits ou plusieurs gammes ?

.....

Ouvrirez-vous un magasin ? Ferez-vous appelle à des magasins existant ?

Envisagez-vous de vendre directement ? Si oui, par quels moyens ?

.....

Politique de prix

Quel est le niveau de prix de vos produits ou prestations? Comment vous situez-vous par rapport à la concurrence ? Pourquoi ?

.....

Politique de distribution

Indiquez quel type de canal (-aux) de distribution vous comptez utiliser pour vos produits.

.....

Où en sont vos contacts avec ces canaux ?

.....

S'il est prévu une force de vente, indiquez son nombre, sa structure, son type de rémunération.

.....

Politique de communication

Allez-vous réaliser des actions promotionnelles ou publicitaires ?

.....

Si oui, quel message voulez-vous transmettre et par quels moyens ?

.....

Quel budget avez-vous prévu ?

.....

Autres éléments de la politique commerciale

Indiquez ici tous les éléments de votre politique commerciale qui vous semblent importants et que vous n'auriez pas jusqu'à présent cités.

.....

Exemples :

Vous connaissez déjà les clients, vous avez dans votre équipe de départ un représentant bien introduit, une entreprise importante vous aide pour le démarrage commercial, vous possédez un fichier à jour de la clientèle etc.

.....

8. IMPORT/EXPORT

Le CA prévu à l'importation de produits Algérien est de... sur tel/-s pays...

Le CA prévu à l'exportation de produits vers l'Algérie est de... sur tel/-s pays...

9. BREVETS OU LICENCES

Si, pour votre activité, vous devez utiliser des brevets ou licences, indiquez-le.

.....

Précisez d'où viennent ces brevets, à qui ils appartiennent, sous quelle forme ils sont utilisés (licences ou brevets en propre).

.....

Comment sont-ils éventuellement acquis, et quel est leur coût (investissement ou rémunération d'un tiers, ...).

.....

Où en êtes-vous dans les négociations à ce sujet ?

.....

10. LES MOYENS HUMAINS

Indiquez l'effectif que vous prévoyez de recruter sur 3 ans, la répartition de cet effectif selon les catégories définies, le niveau de salaire actuel prévu par catégorie en tenant compte de l'évolution des rémunérations.

11 .VOS MOYENS DE PRODUCTION

Les fournisseurs

Quels sont les fournisseurs (matières premières, produits finis ou semi-finis) avec lesquels vous souhaitez travailler ?

Que représenteront vos achats HT ? Combien les revendrez-vous ?

Avez-vous déjà pris des contacts avec ces fournisseurs ?

Précisez le nombre de vos fournisseurs, le nom et le poids (en % de vos achats) des plus importants.

12. COMPLEMENTS - ANNEXES

Les lignes suivantes vous sont consacrées. Vous pouvez y faire un ajout, un commentaire, une critique ou une suggestion.

.....