



Le Bilan de Fred

Votre situation personnelle et familiale

Vos motivations

Pour quelles raisons souhaitez-vous créer votre boîte?

- 1) Saisir l'opportunité que représente l'épicerie de mon cousin
- 2) Moins voyager, être plus présent pour ma famille
- 3) Travailler pour moi, pas pour un autre
- 4) Avoir une vie sociale plus développée au contact de ma clientèle, être apprécié de mes clients

Vos objectifs

Quelle vision avez-vous de votre entreprise à moyen terme ?

- 1) Les six premiers mois, retenir la clientèle fidèle de l'épicerie de mon cousin pour maintenir le niveau du chiffre d'affaires actuel
- 2) Diversifier l'offre et proposer de nouvelles choses pour augmenter le chiffre d'affaires d'ici 1 an
- 3) Dégager un revenu mensuel net moyen de 1700€.
- 4) Embaucher un salarié à mi-temps au bout d'un an d'exploitation.
- 5) Être un acteur de la vie de mon quartier

Vos compétences & atouts

Pensez à votre entourage, à vos réseaux, à vos savoir-faire et traits de votre personnalité qui vous aideront ?

Sollicitez vos proches : L'avis que vous avez de vous-même est-il conforme à la réalité ?

- 1) Ma famille proche (épouse, parents) me soutient dans ce nouveau projet de vie
- 2) Mon sérieux, ma rigueur, mon optimisme et mon sens des relations humaines
- 3) La récente augmentation du salaire de ma femme nous donne un peu d'air financièrement
- 4) Je vais pouvoir passer du temps en observation dans l'épicerie de mon cousin pour me familiariser avec son fonctionnement (gestion du stock, relations fournisseurs, étiquetage, etc.)

Vos points faibles et contraintes

Qu'est-ce qui pourrait nuire à la bonne mise en œuvre de mon projet ?

- 1) Pas d'expérience de gestion ni d'une épicerie ni d'une entreprise
- 2) Mon épouse est moins disponible pour les enfants depuis sa promotion. Je serai moins disponible les premiers temps => Qui gardera les enfants ?
- 3) Je dois me décider vite, mon cousin souhaite céder son épicerie au plus vite. Attention à ne pas confondre vitesse et précipitation.
- 4) Mon épicerie doit être assurée et respecter les normes d'hygiène et de sécurité => A approfondir

Définition de mon projet			
Je décris mon projet en quelques phrases.			
Je souhaite reprendre l'épicerie de mon cousin qui est situé dans un quartier résidentiel, assez loin des grands centres commerciaux et autres grandes surfaces. Mon épicerie proposera tous les produits utiles aux familles du quartier : Produits alimentaires (épicerie, conserves, produits frais (fruits et légumes) yahourts et desserts, lait, jus de fruits, sodas, boissons, plats surgelés, gâteaux, biscuits, alcool, etc.) produits de ménage et d'entretien (balais, serpillères, lessive, etc.). Mon épicerie sera ouverte de 7h30 à 20h, 6j/7J. (Je ferme le mardi)			

Le cycle de mon projet : étape par étape			
ETAPE 1		ETAPE 2	
Description	Ressources	Description	Ressources
<i>En quoi consiste cette étape?</i>	<i>Quels moyens nécessaires?</i>	<i>En quoi consiste cette étape?</i>	<i>Quels moyens nécessaires?</i>
1) Etablir la commande 2) Achat du stock 3) Livraison à mon épicerie	1) Avoir une carte professionnelle pour acheter chez les fournisseurs. 2) Calculer le montant mensuel moyen des achats pour estimer la trésorerie nécessaire 3) Avoir une liste de plusieurs fournisseurs	1) Mise en rayons 2) Etiquetage 3) Gestion du stock (inventaire, rangement)	1) Etagères adaptées. 2) Rachat frigos et congélateur 3) Avoir un espace de stockage suffisant 4) Avoir un livret d'inventaire 5) Etablir un jour fixe mensuel d'inventaire 6) Logiciel informatique ?
ETAPE 3		ETAPE 4	
Description	Ressources	Description	Ressources
<i>En quoi consiste cette étape?</i>	<i>Quels moyens nécessaires?</i>	<i>En quoi consiste cette étape?</i>	<i>Quels moyens nécessaires?</i>
1) Vente aux clients 2) Actions de promotion 3) Gestion comptable (entrées / sorties)	1) Quels jours et horaires d'ouvertures ? 2) Flyers, affiches, prospection commerciale 3) Avoir un livre de caisse (entrées/sorties d'argent) 5) Caisse enregistreuse 6) Chambre forte	Etc...	

Listez les produits ou services que vous souhaitez vendre. Imaginez leurs parcours depuis l'achat/production jusqu'à la vente aux clients.

A chaque étape demandez-vous de quoi vous aurez besoin : Moyens financiers (coûts), techniques (véhicule, matériel, outils) et humain (main d'œuvre), etc.

Matrice Forces Faiblesses Opportunités Menaces (FFOM)		
	Forces	Faiblesses
	<i>Quels points forts pour votre projet et vous?</i>	<i>Quels axes d'amélioration pour votre projet et vous?</i>
INTERNE	1) Les comptes de l'épicerie sont sains (j'ai pu les consulter). 3) Le business marche assez bien et a déjà une base solide de clients 4) Je vais bénéficier de l'expérience de mon cousin 5) J'ai des idées d'amélioration, je suis sérieux et j'ai un bon contact avec les clients	1) Je n'ai pas d'expérience de gestion d'une entreprise 2) Je n'ai pas assez d'apport pour m'auto-financer, il faudra probablement emprunter. Pour être crédible, je dois bien préparer mon projet.
	Opportunités	Menaces
	<i>De quelles opportunités pourriez-vous profiter?</i>	<i>Quelles menaces pourraient peser sur votre entreprise?</i>
EXTERNE	1) L'arrivée récente d'un concurrent est une bonne opportunité pour innover et se démarquer de lui 2) Et si mon concurrent et moi groupions nos achats auprès des fournisseurs pour faire baisser les tarifs et augmenter notre marge? 3) Si j'obtiens un financement à l'Adie, j'aurais accès à des conseils et à un accompagnement gratuit.	1) L'arrivée récent d'un concurrent fait stagner les ventes, je dois faire attention à ne pas perdre les clients fidèles 2) Des travaux de voiries prévus au printemps pendant 1 an vont réduire temporairement ma visibilité. Il faudra en tenir compte dans mes prévisions de vente.

INTERNE : Eléments propres à l'entreprise et au promoteur (C'est vous!): Organisation, finances, produits/services, distribution, vos prix, atouts et compétences, etc.

EXTERNE : Eléments propres à l'environnement de l'entreprise et au marché : Contexte juridique, économique, technologique, la demande, les concurrents et leurs prix, etc.

Avertissement : Ceci est un exemple ! Faites-vous confiance : Réalisez votre propre diagnostic afin qu'il soit bien adapté à votre projet et à votre environnement...