

PRIX DE LA JEUNE ENTREPRISE

3 500€
A GAGNER
+ D'AUTRES PRIX

Les **Entrepreneariales.**
le salon des dirigeants d'entreprise



APPEL A PROJET DU 01/09/22 AU 14/10/22

04 92 27 27 69 | l.gely@upe06.com

Organisateur :



Partenaires :



DOSSIER D'INSCRIPTION

A renvoyer à l'UPE06

CAP VAR - Avenue Gynemer - 06700 Saint Laurent du Var

Ou par e-mail à l.gely@upe06.com

Mettre en objet du mail : PRIX JEUNE ENTREPRISE - Candidature

Date limite le 14 octobre 2022

www.entrepreneariales.com

04 92 27 27 69

CAS N°1 - L'entreprise existe

Date de création :

Twitter @

Raison sociale :

Instagram @

Adresse :

Facebook @

E-mail :

Linkedin @

Port :

Forme juridique :

Capital social :

Autres fonds propres :

Régime fiscal :

Micro

Réel simplifié

Réel normal

Siret :

CAS N°2 - L'entreprise n'existe pas encore

Date de création envisagée :

Lieu d'immatriculation prévu :

Lieu d'implantation prévu :

Forme juridique envisagée :

Capital social envisagé :

Montant des éventuels fonds propres prévus :

Nom commercial envisagé :

L'ENVIRONNEMENT ECONOMIQUE

LE MARCHÉ

S'agit-il d'un marché :

- | | | | |
|-----------------------------------|---|-----------------------------------|--|
| <input type="checkbox"/> Local | <input type="checkbox"/> Régional | <input type="checkbox"/> National | <input type="checkbox"/> Européen |
| <input type="checkbox"/> Existant | <input type="checkbox"/> En développement | <input type="checkbox"/> A créer | <input type="checkbox"/> International |

Informations sur ce marché : (*Statistiques, grandes tendances, difficultés particulières pour y accéder : réglementation, monopole d'un concurrent ...*)

LES CLIENTS

Les clients seront des :

- Particuliers %
- Comités d'entreprises %
- Entreprises %
- Associations %
- Collectivités %
- Autres (*à définir*) %

Informations sur la clientèle que vous ciblez :

LES FOURNISSEURS

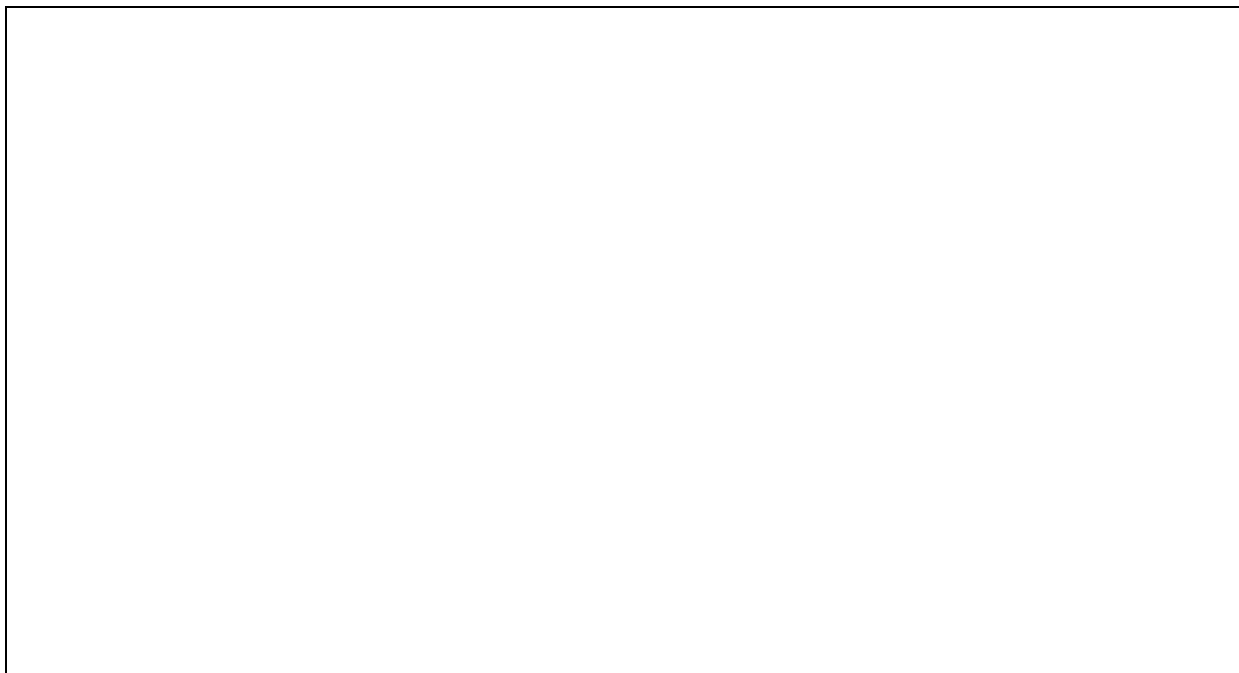
Qui sont vos principaux fournisseurs ? Où sont-ils implantés ? Quelles sont leurs conditions de vente : délais de livraisons et délais de paiement...

Avez-vous des contacts privilégiés avec eux ?

LA CONCURRENCE

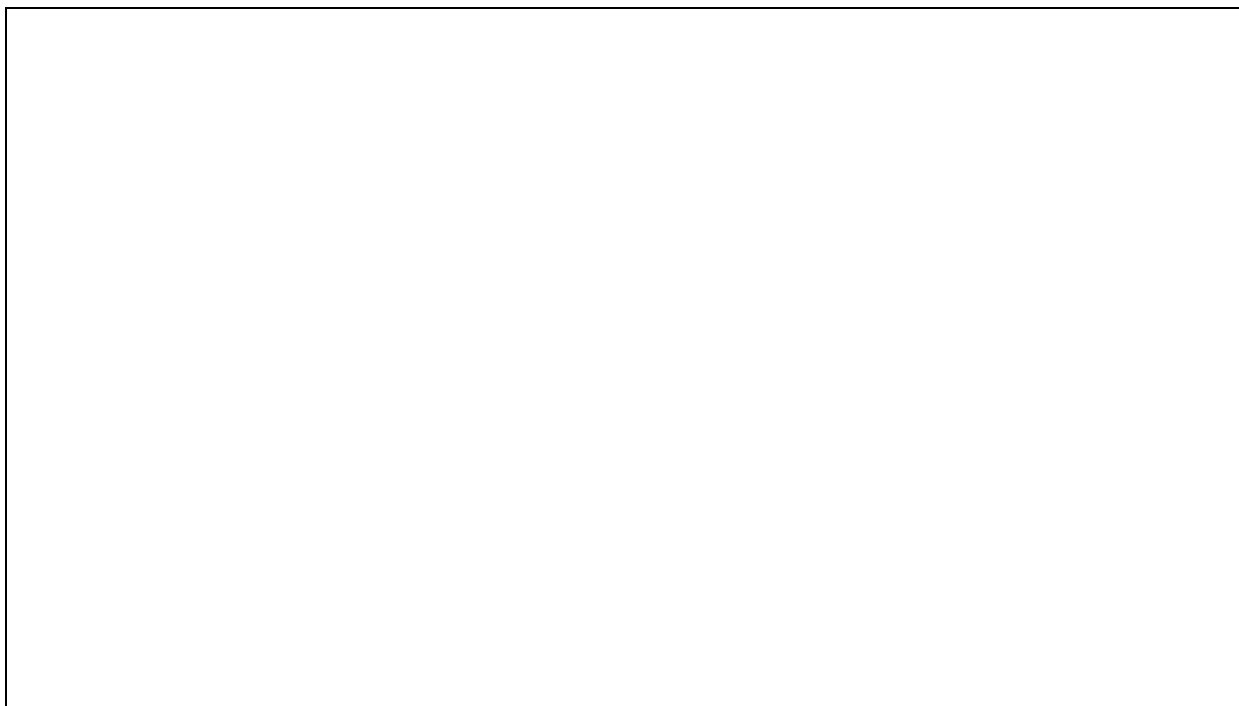
Parlez de vos principaux concurrents : noms, localisation, points forts, points faibles...

Quels sont vos atouts par rapport à cette concurrence ?



LA COMMUNICATION

Comment allez-vous vous faire connaître ? (Publicité directe, mailing, presse écrite, radio, affichage, relation ...)



LES MOYENS

LES MOYENS MATERIELS (Local commercial ou industriel)

INVESTISSEMENTS : FONDS DE COMMERCE matériel et outillage, matériel informatique, matériel roulant, matériel de bureau travaux et aménagements...

LES MOYENS HUMAINS (Qui travaillera dans l'entreprise ?)

LES MOYENS FINANCIERS

Comment est constitué votre chiffre d'affaires ?

ANNEE 1 :

ANNEE 2 :

ANNEE 3 :