



FICHE 1

Construire et définir son projet



DÉFINIR SON PROJET

VISION CLAIRE

Définissez précisément votre offre, votre proposition de valeur et votre positionnement sur le marché. Un projet bien défini est la clé d'une entreprise pérenne.

CLIENTÈLE CIBLE

Identifiez qui sont vos clients potentiels, leurs besoins et comment les atteindre efficacement. Cette connaissance est fondamentale pour adapter votre stratégie commerciale.

OBJECTIFS MESURABLES

Établissez des objectifs clairs et quantifiables pour les premières années d'activité. Ces repères vous permettront d'évaluer votre progression.

PARTENAIRES CLÉS

Déterminez quels fournisseurs, partenaires ou prestataires seront essentiels à votre activité. Ces relations contribueront significativement à votre succès.



La **définition précise de votre projet** est une **étape fondamentale** avant de se lancer dans les prévisions financières.

Nous vous accompagnons dans cette réflexion stratégique qui vous permettra d'avoir une vision claire de votre modèle économique et de vos avantages concurrentiels.



STRUCTURER SON PROJET

- **Statut du dirigeant** : Préférez-vous assimilé salarié ou indépendant ? Ce choix déterminera votre couverture sociale et vos obligations.
- **Structure juridique** : Entreprise individuelle ou société ? Cette décision aura un impact sur votre responsabilité et votre patrimoine.
- **Régime fiscal** : Impôt sur le revenu ou impôt sur les sociétés ? Votre fiscalité dépendra de vos objectifs de développement et de rémunération.
- **Mode de gouvernance** : Entreprendre seul ou à plusieurs ? La réponse influencera l'organisation de votre entreprise et les prises de décision.

Ces questions fondamentales doivent être abordées en fonction de **vos priorités personnelles**. Cherchez-vous la simplicité administrative ou une protection juridique maximale ?

Vos réponses détermineront la forme juridique, le statut social et le régime fiscal les plus adaptés à votre situation.