

# Projet de création de l'entreprise « Services Habitat »

Nom..... - Date.....

## ANALYSE STRATEGIQUE

| Acteurs<br>Qui ?               | Objectifs<br>Quoi ?   | Stratégies<br>Comment ?   |
|--------------------------------|---|---|
| 1. L'entreprise quittée        | Gagner de l'argent<br>Se développer et prospérer<br>Montrer une image « citoyenne » et « sociale »  | Se réorganiser et se restructurer<br>Faire un plan social en finançant la réinsertion des salariés licenciés<br>Favoriser la création d'entreprise par une aide financière et un accompagnement |
| 2. La CCI                      | Se développer à travers le tissu économique local   | Apporter conseil et soutien<br>Favoriser le commerce<br>Sélectionner les projets les plus porteurs  |
| 3. La DDTEFP                   | Permettre la création d'entreprise  | Faire bénéficier de l'ACCRE (exonération de charges la 1 <sup>ère</sup> année et réaffectation des droits ASSEDIC) les projets viables et rentrant dans certains critères                       |
| 4. L'ANPE                      | Diminuer le nombre de demandeurs d'emploi (statistiques)  | Orienter vers d'autres possibilités que demandeur d'emploi  |
| 5. L'administration            | Faire respecter la législation en matière de création et de fonctionnement d'entreprise<br>Collecter les différentes charges                        | Contraire à des procédures<br>Contrôler<br>Sanctionner  |
| 6. La mairie (élus et agents)  | Satisfaire le citoyen électeur<br>Développer la commune<br>Bénéficier de la taxe professionnelle  | Mettre un terrain à disposition<br>Faciliter l'installation<br>Contribuer au développement économique   |
| 7. Le CG (élus et agents)      | Satisfaire le « citoyen électeur »<br>Développer le département<br>Bénéficier de la taxe professionnelle  | Attribuer des aides financières<br>Faciliter l'installation<br>Contribuer au développement économique   |
| 8. Le conseil en entreprise    | Gagner de l'argent<br>Se développer<br>Satisfaire les clients   | Se conformer aux demandes du client (l'entreprise quittée)  |
| 9. Les organismes de formation | Gagner de l'argent<br>Se développer<br>Satisfaire les clients   | Correspondre aux besoins des clients<br>S'adapter aux demandes<br>Faire acquérir les compétences et diplômes  |
| 10. Un comptable               | Gagner de l'argent<br>Se développer<br>Satisfaire les clients   | Apporter aide et conseil<br>Faire la comptabilité et les démarches juridiques   |
| 11. Une banque                 | Gagner de l'argent<br>Se développer<br>Satisfaire les clients   | Financer les projets<br>Faire fructifier le capital<br>Vendre des services (crédits, découverts...)   |
| 12. Les fournisseurs           | Gagner de l'argent<br>Se développer<br>Satisfaire les clients   | Faire le maximum de marge<br>Individualiser la relation client  |
| 13. Les clients                | Être satisfait en terme de qualité et délais<br>Payer le moins cher possible  | Négocier<br>Comparer<br>Mettre en concurrence   |
| 14. Ma famille                 | Accéder à une reconnaissance sociale<br>Permettre ma réussite et éviter mon échec<br>Conserver un équilibre par rapport aux loisirs et aux vacances | Me soutenir<br>M'aider<br>Me freiner  |
| 15. Moi                        | Réussir la création<br>Garder une qualité de vie<br>Gagner de l'argent  | Satisfaire les clients<br>Minimiser les contraintes et les impacts de la création<br>Obtenir le maximum des différents acteurs  |