



Superior
Professional
Equipment



Monica AMBROISE, Yasmine AKKAoui, Tiana SOULA, Lorenza MARIE-LOUISE
Spécialité : 2nd HPS-MDM

Challenge Destination Entreprise
Challenge Lycéens

Édition 2020-2021



Remerciements

L'équipe SPE remercie M. CHAZARIN, proviseur du Lycée Simone VEIL, et M. Frédéric RENIER, proviseur-adjoint en charge de notre section professionnelle, de nous avoir permis de participer à ce Challenge. Merci pour leurs nombreux encouragements.

Un grand merci aussi à nos professeurs d'enseignement professionnel qui nous ont donnés de nombreux conseils et nous ont guidés dans nos recherches. Merci beaucoup à M. Guy TRONCAL, Mme Stéphanie GODARD, Mme Léa SIMON, de l'Association Limousine des Challenges, pour tous leurs bons conseils à la création d'entreprise et pour leurs encouragements à poursuivre ce Challenge exigeant.

Un chaleureux merci à M. Philippe BARBEY, notre professeur de Français qui a contribué à corriger et à mettre en forme ce dossier et qui nous a encadrés tout au long de ce Challenge. Cette expérience aura été pour nous très formatrice.

Merci d'avance aux membres du jury à qui nous demandons de nous écouter avec indulgence étant donné que nous venons de commencer notre formation.

Un grand merci sincère à tous.



SOMMAIRE

1. Présentation

Présentation de notre établissement scolaire

Présentation de notre équipe

Présentation de notre idée

2. Étude de faisabilité

Concurrence

Clientèle visée

Position sur le marché

3. Communication

Notre entreprise

4. Étude financière

PRÉSENTATION DE NOTRE ÉTABLISSEMENT SCOLAIRE



Le Lycée polyvalent Simone Veil de Brive se compose de plusieurs structures d'enseignement :
Un lycée d'enseignement général et technologique (LEGT),
une section d'enseignement professionnel (SEP) et une unité de formation des apprentis (UFA).

PRÉSENTATION DE L'ÉQUIPE



De gauche à droite

Tiana SOULA

2nde Hygiène Propreté Stérilisation, secrétaire de l'entreprise

Monica AMBROISE

2nde Métiers de la mode, cheffe de l'entreprise

Yasmine AKKAOUI

2nde Métiers de la mode, cheffe adjointe de l'entreprise

Lorenza MARIE-LOUISE

2nde Hygiène Propreté Stérilisation, membre de l'équipe



1. La recherche de l'idée

Genèse de l'idée

Notre équipe propose un produit confectionné pour être porté par des professionnels qui veulent changer leur image. Nos tenues seront distinguées et personnalisables par les personnels. Elles représenteront notre travail nous l'espérons avec enthousiasme. Abandonnées les blouses ou tuniques ternes. Notre produit est de qualité et d'une grande durabilité et promet un confort et un style moins strict, tout en respectant le domaine de nos clients.

Organisation du groupe

Pour réaliser ce projet en équipe, on s'est réparti certaines tâches sur nos clés USB. Puis, à chaque cours d'accompagnement personnalisé, on a rassemblé ce que nous avons fait chez nous ou en classe. Ce mode de fonctionnement nous a aidées à nous organiser plus vite et à être davantage efficace.

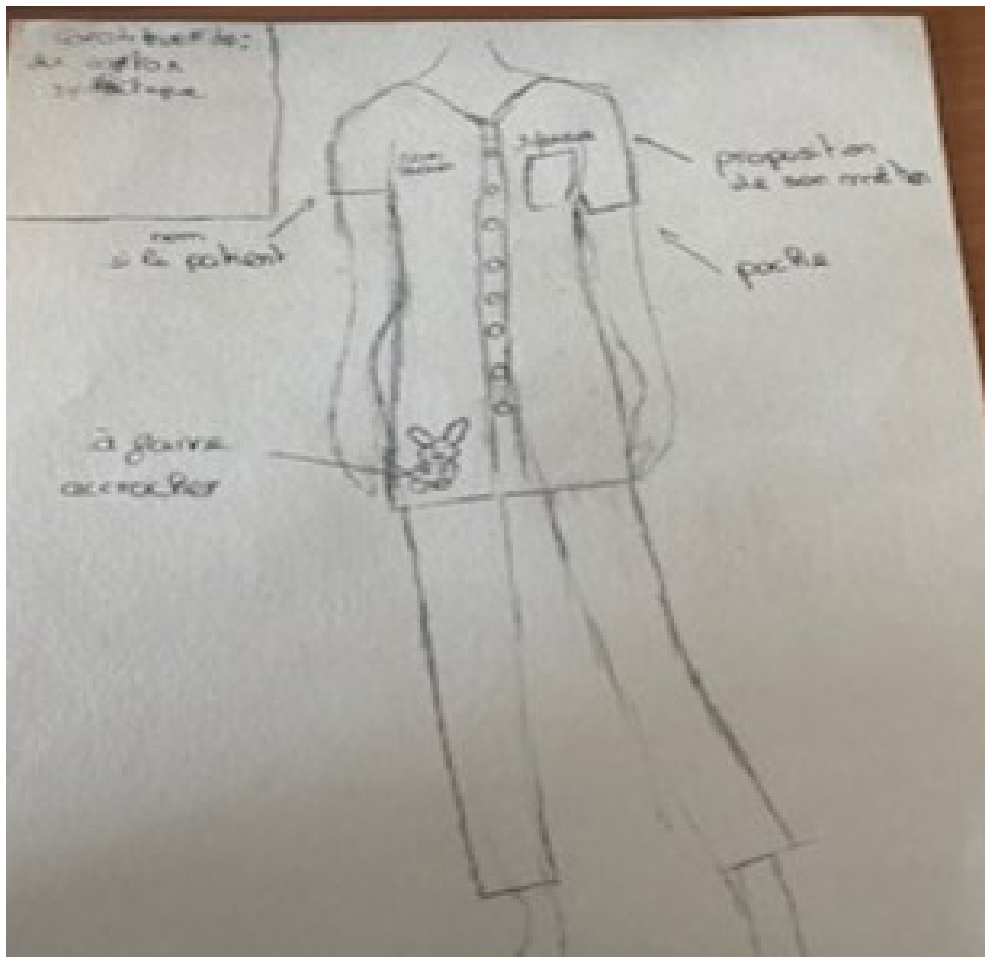
Concrétisation de l'idée en projet

Tout a commencé par une simple idée de vouloir rassembler les filières MDM (Métier de la Mode) et HPS (Hygiène Propreté Stérilisation) et d'en faire une combinaison pour créer notre propre entreprise.

Originalité/innovation du projet

L'innovation de notre projet est le fait de rendre le médecin, le professionnel de santé, plus fier de son uniforme de travail, le rendre moins strict aux yeux des patients pour qu'ils se sentent plus rassurés. L'originalité provient de la façon dont sera confectionné notre produit et ce qui le rendra unique.

Présentation de l'idée



Description du Produit

Nous faisons des ensembles professionnels qui sont personnalisables selon les désirs du client.



2 Etude de faisabilité.

Quelle est notre concurrence ?

Nous avons fait des recherches sur internet, et on a pu constater que plusieurs entreprises personnalisent des blouses de personnels médicaux.

EX: <https://www.label-blouse.net/blouse-medicale-col-carre-a-personnaliser-36003.html>

Leurs blouses peuvent être personnalisées à un prix de 44 euros.

Quel est notre positionnement sur notre marché ?

Notre positionnement sur le marché est placé en **milieu de gamme, made in France**, un produit qui sera de **qualité durable** et **confortable**.

Quels clients visons-nous ?

La clientèle visée, ce sont les médecins, tout le personnel médical et paramédical, les ostéopathes, les kinésithérapeutes, les laboratoires, les pharmacies et les personnels d'entretien.

Quel sera la stratégie du développement à l'international ?

Après un démarrage en France, nous envisageons un développement dans l'Union européenne.

Où sera localisée l'entreprise ?

L'entreprise sera localisée à Brive la Gaillarde.

Quels sont les normes et réglementations en vigueur ?

Nos produits seront conformes aux normes et réglementations européennes.

Propriété intellectuelle ?

Notre idée sera protégé par Copyright.



PARTIE COMMUNICATION



Superior Professional equipment

Un jour un sourire

www.logomaker.com

Les supports de communication :



Partie Financière

besoins	ressources
Frais de création 25 machines a coudre local 500€/mois tissu (coton polyester) 9 € au mètre communication (publicité de lancement ligne téléphonique /liaison internet 70€ assurance professionnelle 100€ besoin en fonds de roulement(BFR)	Vente 54€ la blouse + livraison 6,50€ livraison en 10 à 15 jours

		Quantité <i>janvier</i>	Quantité <i>février</i>	Quantité <i>Mars</i>	Quantité <i>Avril</i>	Quantité <i>Mai</i>	Quantité <i>Juin</i>	Quantité <i>juillet</i>	Total
Année 1	Produit ou prestation	5	10	15	20	25	30	40	145

Partie Juridique

Nous avons choisis la société par action simplifiée (SAS).

Nombre d'associés: 3

Capital social: 1000

Responsabilités du dirigeant: limité au apports

Régime fiscal de l' entreprise: impôt sur les société

Rémunération du dirigeant: déductible des bénéfices

Régime social du dirigeant: assimilé salarié