**Lycée polyvalent Danton**



**Brive-la-Gaillarde**

**Région Nouvelle-Aquitaine**

**France**

**Projet de création d'un espace d'application**

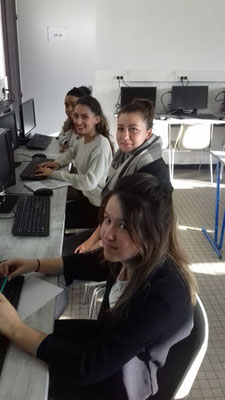
**de gestion administration**

**à la section d'enseignement professionnel**

**du lycée polyvalent Danton de Brive**

**en2018**





**Classe de Terminale Gestion Administration - TGA2**

**représentée par**

**Meg RICOLLEAU, Margaux DAOUD & Coleen EROUART**

**PGAservices – une entreprise virtuelle**

**d’aide à la promotion d’entreprises et d’associations**



**CHALLENGE DESTINATION ENTREPRISE 2017/2018**

**PRESENTATION**

A l'issue de notre cursus dans le secondaire, nous, lycéens professionnels obtenons un titre à la fois diplômant et qualifiant. Non seulement, nous devenons bacheliers mais aussi et en même temps techniciens. Ainsi, en tant qu'élèves de la filière GA nous devenons bacheliers assistants commerciaux.

Cela dit, il nous faut trouver un employeur. Mais pas forcément. Pour pouvoir travailler rapidement après l’obtention du baccalauréat et mettre en pratique nos compétences, le statut d'entrepreneur est une possibilité rapide d'entrée sur le marché du travail.

Mais il faut aussi trouver des clients. La création d'un site internet permet de donner de la visibilité à l'entreprise et de faire connaitre ses prestations de service de gestion administration auprès de clients potentiels.

Ce projet d'entreprise virtuelle pourra inspirer la création d'une entreprise de services de gestion administration pour certains lycéens ayant obtenu leur bac professionnel et/ou un BTS de gestion administration. A ce titre, *PGAservices* s'inscrit au Club d'entrepreneurs lycéens du lycée Danton et participe au Challenge destination entreprise 2017/2018.

Il pourra aussi inspirer la création d'une association comme espace d'application du pôle Gestion Administration au lycée Danton.

[https://www.barbeypedagogie.fr/7-activites-pedagogiques/agir-créer-une-entreprise-1/2017-2018-club-d-entrepreneurs-du-lycée-danton/](https://www.barbeypedagogie.fr/7-activites-pedagogiques/agir-cr%C3%A9er-une-entreprise-1/2017-2018-club-d-entrepreneurs-du-lyc%C3%A9e-danton/)

***Remerciements***

*Nous tenons à remercier M.CHAZARIN, proviseur du Lycée Danton, et Mme BEDOU, proviseure-adjointe de nous avoir permis de participer à ce Challenge. Merci pour leurs nombreux encouragements. Merci beaucoup à M. Guy TRONCAL, Mme Francine LACOMBE, Mme Lucile GUILLEREY, de l'Association Limousine des Chalenges, pour tous leurs bons conseils à la création d'entreprise. Un grand merci à M. Philippe BARBEY, notre professeur de Français enseignement général lié à la spécialité, qui a contribué à corriger et à mettre en forme ce dossier et qui nous a encadrés tout au long de cet exercice. Cette expérience aura été pour nous très formatrice.*

*Un grand merci sincère à tous.*



**PGAservices**

**Une entreprise virtuelle d’aide à la promotion d’entreprises et d’associations**

**Étape 1 - Présenter notre projet** *(l'équipe, l'idée, description du service)*

1.1 Le Lycée Danton 4

1.2 La filière de formation professionnelle

1.3 L'idée **PGAservices** pour le Challenge Destination Entreprise 5

1.4 L’équipe des administratrices de **PGAservices** 7

1.5 Description de **PGAservices** 8

1.6 Organigramme **PGAservices**  9

**Étape 2 - Définir la faisabilité de l’association, de l'entreprise** 10

*(interrogation du net)*

2.1 L'étude de marché

2.2 La concurrence en Corrèze 13

2.3 Le catalogue des services proposés par **PGAservices** 14

2.4 Mode de démarchage des clients 15

**Étape 3 - Communiquer pour se faire connaître** 16

(plate-forme internet*, nom, logo, etc.)*

3.1 Faire connaître **PGAservices**

3.2 Une charte graphique **PGAservices** 17

**Étape 4 - Statuts juridiques 18**

**4.3 La forme en entreprise de PGA services (hypothèse)**

Le statut d'autoentrepreneur

La micro entreprise

La loi de finances 2018

- microBIC et microBNC

**Étape 5 - Prévoir le chiffre d'affaires et le financement** 19

*(Hypothèse sur 2 ans, hors taxes)*

**Le compte de résultat de l’entreprise** **PGA services (hypothèse)**

5.1 Tarif des prestations de services

5.2 Matériel professionnel

5.3 Frais bancaires

5.4 Charges et Impôts

5.5 Comptes de résultats prévisionnels N & N+1



**Etape 1**

**Présentation du projet PGAservices**

**1.1 Le lycée Danton**



<http://www.cite-danton.ac-limoges.fr/>

Lycée professionnel Danton

21 rue Evariste gaulois

BP 409

19311 Brive-la-Gaillarde

**1.2 La filière de formation professionnelle**



<http://www.onisep.fr/>

Véritable intermédiaire entre le client et l'entreprise, l'assistant commercial joue un rôle essentiel. Traitement des commandes, élaboration de devis, facturation...

Il assure le suivi des clients et de leur dossier. Bien qu'il travaille sur ordinateur, avec des horaires de travail plutôt réguliers, les échanges relationnels sont au cœur de son activité et très variés (clients, collègues, responsables hiérarchiques, prestataires extérieurs, etc.). Le goût du contact et le sens du service sont donc indispensables.

On peut tenter sa chance avec un bac pro gestion-administration mais le niveau de qualification requis est plutôt bac + 2. Accessible aux débutants, la fonction d'assistant commercial peut représenter un tremplin idéal pour acquérir davantage de responsabilités.

Les débouchés, plutôt nombreux, se trouvent dans tous les secteurs d'activité (biens d'équipement, services, industrie...).

Selon l'entreprise où l'assistant commercial travaille, ses missions, son degré d'autonomie et de responsabilité peuvent différer.

Dans certaines entreprises, la maîtrise de l'anglais peut notamment être exigée.

Pratiquer, en plus, une autre langue peut être un réel atout.



**1.3 L'idée PGAservices**

**PGAservices, c'est une entreprise virtuelle** d’aide à la promotion d’entreprises et d’associations. L'idée est née des consignes données par l'Education nationale pour la création d'espaces d'applications au sein des lycées professionnels.

**Quel est l’intérêt des espaces professionnels ?**

La constitution des espaces professionnels s’inspire des résultats des travaux de recherche concernant la formation professionnelle au sein des simulateurs (*notamment des simulateurs de vol*). On sait que ces situations simulées sont tout autant source d’apprentissage que les situations réelles vécues en PFMP à la différence près que le jeune les acquiert dans un milieu sécurisé qui permet davantage d’erreurs, d’essais et de retours sur l’activité.

On apprend donc *en simulation* à condition toutefois de pouvoir reproduire le plus fidèlement possible la réalité : c’est l’objet des espaces professionnels, véritables « simulateurs administratifs, que de correspondre le plus fidèlement possible à l’environnement de travail du gestionnaire administratif pour immerger les élèves dans une réalité professionnelle tout en reproduisant les conditions décrites dans le référentiel.

Mais le cadre n’est pas tout, il faut aussi que les activités demandées, les situations proposées correspondent aussi à cette réalité. C’est tout l’intérêt des scénarios que de permettre l’enchaînement des travaux administratifs.

Finalement tout cela n’est rien d’autre que l’application à la filière administrative de ce qui se fait par ailleurs dans les ateliers industriels ou les restaurants d’application…

**Comment couvrir les 55 situations (professionnelles du baccalauréat Gestion Administration), chacune comportant, de plus, des niveaux d’aléas, de complexité ?**

(...) -  la mise en place de « scénarios d’activités » permettant aux élèves de « traverser » plusieurs situations professionnelles au cours d’une même séquence, reproduisant ainsi les conditions réelles de l’activité professionnelle quotidienne. (...)

**Les élèves peuvent-ils prendre en charge des projets dans l’établissement ?**

Il est prévu dans le référentiel (pôle 4) que les élèves puissent accompagner administrativement tout type de projet, y compris ceux de l’établissement. Cette possibilité est souvent très utilisée par les établissements qui n’avaient pas jusque-là pour chaque projet un accompagnement administratif professionnel. Mais cette prise en charge administrative va souvent naturellement au-delà et les sections deviennent souvent responsables et actrices des projets ; ce qui est à encourager pour mieux faire reconnaître la section au sein de l’établissement.

**Comment organiser le travail des élèves, de la classe ?**

Tout est naturellement possible mais l’observation du travail des professeurs sur le terrain montre que ceux-ci adoptent plusieurs configurations de classe en fonction de leurs objectifs :

 -    La classe entière est réservée aux « cours traditionnels », aux apports de savoirs, aux moments de partage et de restitution d’expériences par les élèves, à la mise en place et au bilan des projets, aux  interventions de professionnels, ou encore aux prises de décisions collectives notamment dans le cadre des classes entreprise, etc.



-       Les ½ groupes sont bien adaptés à l’utilisation de l’espace professionnel, des salles informatiques, à la réalisation des activités pratiques, à la mise en œuvre des scénarios intégrant des échanges entre plusieurs organisations fictives ou encore pour faire  fonctionner les mini-entreprises,  etc.

-    Des petits groupes de 3 ou 4 élèves favorisent la mise en œuvre de scénarios où chacun occupe des postes différents, en activités interdépendantes. Ils sont aussi bien adaptés pour permettre aux élèves d’échanger, d’expliciter entre eux les situations de travail qu’ils ont traversées, de compléter à plusieurs leur passeport.  Construits autour de projets, ces groupes réduits favorisent l’acquisition progressive de « l’autonomie à plusieurs » ; ils évoluent de manière privilégiée dans l’espace professionnel ou la salle informatique mais ils peuvent aussi être organisés en reconfigurant une classe entière.

Voir :

Les repères du Bac Pro GA en 100 questions - Questions 36, 9, 8, 10

<http://ecogestionlp.discipline.ac-lille.fr/ressources-pedagogiques-disciplinaires/tertiaire-administratif/bac-pro-gestion-administration/les-outils/les-reperes-du-bac-pro-g-a-en-100-questions>

Nous avons organisé notre travail selon les consignes des repères du BAC PRO GA.

Les groupes travaillent dans le cadre du cours de Français enseignement général lié à la spécialité (EGS), en salle B123 équipée de postes informatiques. Chaque élève entrepreneur dispose de son propre poste.

Nous avons créé des petits groupes de travail qui sont devenus autant de "services" de notre entreprise : communication interne, communication externe, service commercial, service clients, comptabilité et service juridique. Chaque groupe est autonome. Chaque responsable de groupe distribue le travail à faire par lui-même et les membres de son groupe, puis mutualise le travail effectué.

Le travail est supervisé par le professeur référent et un membre de l'Association limousine des Challenges qui apporte son aide.

Les responsables de "services" mutualisent au fur et à mesure le travail de leurs groupes dans le document commun géré par Meg Ricolleau, directrice de PGAservices, avec l'aide du professeur ressource.

**En outre, chaque élève utilise son travail dans le projet PGAservices pour compléter des fiches Cerise, indispensables à sa progression dans l'obtention du BAC PRO GA.**

Voir :

La fiche de suivi du projet **PGAservices**

https://www.barbeypedagogie.fr/7-activites-pedagogiques/agir-cr%C3%A9er-un-espace-d-application/pgaservices/



**1.4 L’équipe des administratrices de PGAservices**



**Meg RICOLLEAU (TGA2 / 2017-2018)**

Née le 11/05/2000 à Rosny-sous-Bois (93)

adresse : 126 avenue du 8 mai 1945 19100 BRIVE

téléphone 06 35 52 32 43 / mel meg.ricolleau11@gmail.com

2018 - Baccalauréat Professionnel Gestion-Administration (en préparation)

2017 – Examen du Code de la route

2017 – Brevet d’Etudes professionnelles - BEP

2016 – Diplôme du Jeune Sapeur-Pompier - JSP



**Margaux DAOUD (TGA2 / 2017-2018)**

Née le 02/11/1999 à Brive-la-Gaillarde

adresse : 41 rue Noël Boudy 19100 BRIVE

téléphone : 06 24 17 57 39 / mel [daoud.margaux@gmail.com](mailto:daoud.margaux@gmail.com)

2018 - Baccalauréat Professionnel Gestion-Administration (en préparation)

2017 – Brevet d’Etudes professionnelles - BEP

2016 – Attestation de Sécurité Routière - ASSR 2

2014 – Attestation de Sécurité Routière - ASSR 1



**Coleen EROUART (TGA2 / 2017-2018)**

Née le 08/12/1998 à Lesquin (59)

Adresse : Garavet 19240 ALLASSAC

téléphone : 06 65 10 05 40 / mel erouart.coleen59@gmail.com

2018 - Baccalauréat Professionnel Gestion-Administration (en préparation)

2017 – Brevet de Sauveteur Secouriste du Travail - SST

2016 – Brevet d’Etudes professionnelles - BEP

2015 – Brevet de Sécurité Routière - BSR

2014 – Attestation de Sécurité Routière - ASSR 2

**Site de l'espace professionnel d'application PGAservices**

[**https://pgaservices.jimdo.com/**](https://pgaservices.jimdo.com/)

**PGAservices** propose à des particuliers, des associations, des entreprises et au lycée Danton, des services de gestion administration, qui sont autant d'exercices du métier appris dans la filière.





**1.5 Description de PGAservices**



**Communication**

**Service communication interne (identité de *PGAservices*)**

Équipe: Ozge AKDAG (responsable), Joey COURTEY, Kévin MARY-CATAN

Tâches à accomplir : design d'un logo, d'un sigle, d'un papier à en-tête, d'une carte de visite, d'un flyer, selon une charte graphique à définir, calculer les quantités et les coûts, recherche de fournisseurs, devis, précommandes

**Service communication externe (identité de***PGAservices***)**

Équipe: Vincent LAFARGE (directeur), Ali BEZGIN

Tâches à accomplir : création d'un site internet, habillage selon la charte graphique, définition des contenus, référencement sur les moteurs de recherches, choix d'un fournisseur de site, calcul du coût de création et de fonctionnement

**Marketing**

**Service commercial**

Équipe: Meg RICOLLEAU (directrice), Coleen EROUART, Gwladys MIGUEL-BRONDEL, Sabianti SAID SOULA, Manon SCHMIT

Tâches à accomplir : faire la liste exhaustive des produits proposés par *PGAservices*, monter un catalogue, établir des tarifs

**Service clients (étude de marché, business plan)**

Équipe: Margaux DAOUD (directrice), Camille CHAPELLE

Tâches à accomplir : établir un fichier clients (associations et entreprises), préparer un plan de démarchage des clients à prospecter

**Gestion-Administration**

**Service comptabilité (prévision du CA et financement)**

Équipe : Lalie VIGNE (directrice), Maha KOUIRI

Tâches à accomplir : établir un prévisionnel comptable sur deux ans, recherche et obtention de financements

**Service juridique (création et fonctionnement d’entreprise)**

Équipe: Gwen DUROUCHARD, Nuriye DUYGU

Tâches à accomplir : recherche d'un statut d'entreprise adapté, application à *PGAservices*



**1.6 Organigramme de PGAservices**

**Administratrice**

Meg RICOLLEAU

**Administratrice**

Coleen EROUART

**Administratrice**

Margaux DAOUD

**Gestion-Administration**

**Service comptabilité**

**Responsable**

Lalie VIGNE

**Equipière**

Maha KOUIRI

**Service juridique**

**Responsable**

Gwen DUROUCHARD

**Equipière**

Nuriye DUYGU

**Marketing**

**Service commercial**

**Responsable**

Meg RICOLLEAU

**Equipiers**

Coleen EROUART Gwladys MIGUEL-BRONDEL

Sabianti SAID-SOULA Manon SCHMIT

**Communication**

**Service communication interne**

(Identité de *PGAservices*)

**Responsable**

Ozge AKDAG

**Équipiers**

Joey COURTEY

Kévin MARY-CATAN



**Marketing**

**Service clients**

**(étude de marché, business plan)**

**Responsable**

Margaux DAOUD

**Equipière**

Camille CHAPELLE

**Communication**

**Service communication externe**

(Identité de *PGAservices*)

**Responsable**

Vincent LAFARGE

**Equipier**

Ali BEZGIN

**ÉTAPE 2**

**Définition de la faisabilité - Recherches sur le net**

## 2.1 L'étude de marché

<http://www.dubruitdanslacom.com/conseils-communication-publicite-tpe-pme/>

https://www.blogdumoderateur.com/chiffres-secteur-communication-france/

Les 12 outils de communication des commerçants, PME, TPE et professions

### Gagnez en visibilité et augmentez vos parts de marché

Le développement de la communication numérique est une formidable opportunité pour accroître votre visibilité et augmenter votre clientèle. Ce serait dommage de ne pas la saisir ! Vos clients sont au bout de leur smartphone, derrière leurs ordinateurs et leurs tablettes.

Pour vous accompagner dans la mise en place d’actions de communication locale nous avons listé pour vous 12 outils:

1. L’identité de marque

2. Documents print

3. Le site internet

4. Le référencement

5. Les réseaux sociaux

6. Le micro-blogging

7. Le marketing direct

8. Le marketing relationnel

9. Le street marketing

10. Les relations presse

11. L’achat média

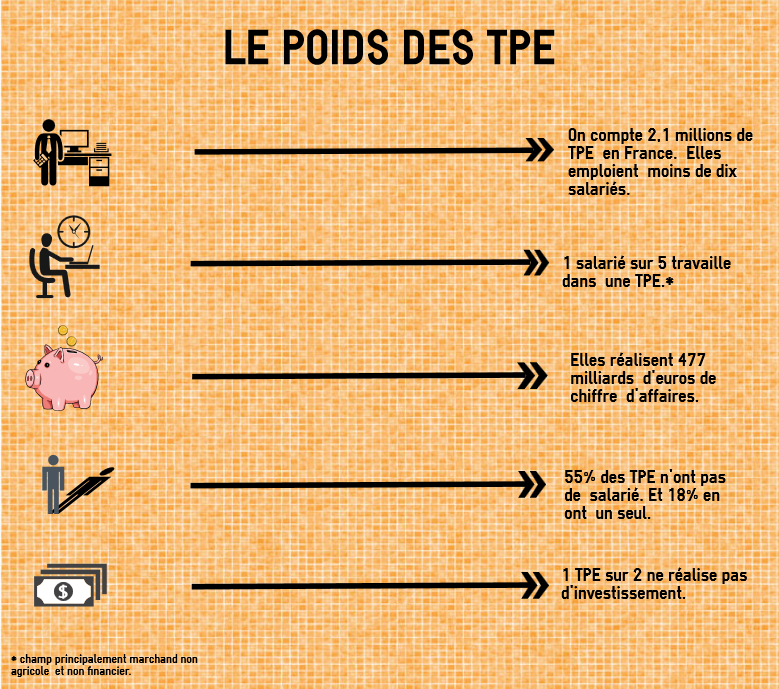
12. Le Sponsoring

https://lentreprise.lexpress.fr/outils-classements/indicateurs-chiffres/les-tpe-francaises-en-cinq-chiffres\_1666695.htmlSans doute à actualiser

**Les très petites entreprises - TPE françaises en cinq chiffres**

Par [Tiphaine Thuillier](https://communaute.lexpress.fr/journaliste/tiphaine-thuillier) , publié le 01/04/2015 à 09:35, mis à jour le 08/04/2015 à 18:24

Une étude publiée par l'Insee dresse le portrait des 2,1 millions de TPE françaises. Les petites structures concernent 20% des salariés mais la moitié d'entre elles n'investit pas.





Elles constituent un tissu central de l'économie française mais sont parfois méconnues. Dans une étude complète, l'Insee brosse un tableau complet des très petites entreprises françaises (TPE). Une étude complète dans laquelle on apprend qu'elles sont plus de 2 millions et que pour plus de la moitié, elles n'emploient aucun salarié.

Elles contribuent à hauteur de 9% du produit intérieur brut national mais sont très peu présente à l'export. On retrouve beaucoup de TPE dans le commerce (22 %), les services aux entreprises (20 %) et la construction (17 %). 54% des TPE ont opté pour le statut de [SARL](https://lentreprise.lexpress.fr/creation-entreprise/statuts/tableau-comparatif-cinq-statuts-juridiques-d-entreprise-a-la-loupe_1609491.html).

Source : Magazine Stratégies

Bilan 2016

**Les agences de communication,**

**un marché toujours plus concentré**

27/11/2016 - par [Alain Delcayre](http://www.strategies.fr/recherche/all/%22Alain%20Delcayre%22)

**Le secteur de la communication a encore connu une accélération des mouvements de concentration, notamment autour du digital, tout en voyant émerger de nouvelles structures et, surtout, nouveaux modèles.**

[](http://www.strategies.fr/actualites/agences/1051318W/les-agences-de-communication-un-marche-toujours-plus-concentre.html#media-data-popup)

PUBLICIS

Publicis, présidé par Maurice Lévy, conserve sa suprématie dans le classement des agences en France

Le marché a limité la casse. Après une baisse de 2,4% des investissements publicitaires nets en 2014, selon Kantar Media, le repli en 2015 s'est soldé par un modeste 0,6%. Et ce, toujours avec une bonne tenue du digital (display et search), en hausse de 5%. Une légère amélioration qui semble avoir surtout profité aux leaders du marché, comme en témoigne [le classement *Stratégies* des agences de communication en France](http://www.strategies.fr/entreprises-du-secteur/les-300-premieres-agences-en-france-en-2015). Au-delà des poids lourds, comme Publicis Groupe, Havas ou Criteo, portés par leur présence mondiale, les vingt premiers du tableau s'en sortent plutôt bien: seuls deux d'entre eux (Gutenberg Networks et Havas Media France) ont vu leur activité baisser, de manière limitée. En 2014, la moitié affichait une baisse.

En revanche, les sociétés dont les revenus se situent entre 40 et 100 millions d'euros sont en position plus inconfortable. Un tiers d'entre elles ont vu leur chiffre d'affaires régresser. Cependant, le bilan est tout autre du côté du ratio résultat net/chiffre d'affaires. En matière de rentabilité nette, si les géants du secteur ne sont pas en reste, des agences de taille moyenne voire modeste affichent des scores enviables, à commencer par GL Events France (événementiel), Posterscope (conseil médias), Netbooster (digital) ou DGM Conseil (relations publics).



**Des opérations significatives**

Dans une perspective plus tendancielle, le marché reste plus que jamais marqué par la concentration. *«Rares sont les agences installées depuis plus de dix ans, comme Australie, New Business ou Mazarine, qui gardent leur indépendance»*, constate Frédéric Assouline, associé du cabinet-conseil en stratégie et fusions-acquisitions Spin-Off & Co. La plupart des métiers sont concernés: promotion (Hopscotch Groupe et Comexposium prennent chacun 34% des parts de Sopexa), corporate (Publicorp repris par ORC), édition d'entreprise (Uniteam acquise par Ebb & Flow et rebaptisée Fove), communication spécialisée (Junium, qui rejoint le groupe Rouge vif)… Sans parler des fusions opérées au sein des grands groupes, comme Publicis Activ absorbée par Publicis Dialog, elle-même intégrée à Leo Brunett.

Mais les opérations les plus significatives se seront faites à nouveau dans le numérique. En août 2016, la société informatique Open rachetait La Netscouade. En mars, Herezie avait fait de même avec 5ème Gauche. Et, surtout, en septembre 2015, Havas frappait un grand coup en mettant la main sur Fullsix Group. *«Ces agences indépendantes ne correspondaient pas à un business model gagnant»*, observe Frédéric Assouline.

Reste à savoir qui animera le marché ces prochaines années. Des agences de franc-tireurs créatifs? Des pure players digitaux de nouvelle génération? Des acteurs de communication spécialisée?

Voir [le classement des 300 premières agences en Franc](http://www.strategies.fr/entreprises-du-secteur/les-300-premieres-agences-en-france-en-2015)

**Le positionnement de l'entreprise PGAservices sur le marché**

**PGAservices** veut répondre aux besoins des petites structures, TPE et associations, qui ont du mal à se payer une « vitrine ». En effet, ces petites structures ont de petits moyens et pour la plupart n’investissent pas.

C’est dans ce créneau que **PGAservices** veut chercher sa clientèle. Elle leur proposera de se créer une identité et une visibilité à moindre coût : un logo accrocheur, un site attractif, un référencement efficace sur les moteurs de recherches et dans les réseaux sociaux.

En Corrèze, on compte 10 600 entreprises. La plupart de ces entreprises font partie d'un des 3 secteurs que sont le Commerce, les Services et l'Industrie, et le BTP. En 2016, il y a eu la création de 1 307 entreprises en Corrèze. Pour environ 640 entreprises, il y a entre 10 et 49 salariés. Pour 125 entreprises, il y a environ 50 salariés. Et pour 9 780 (très petites entreprises), il y a moins de 10 salariés (chiffres CCI de Brive).

Les TPE sont donc nombreuses sur le bassin de Brive et elles peuvent constituer un réservoir de clientèle pour **PGAservices**



**2.2 La concurrence en Corrèze**

Source : pages jaunes

Mots clés : agence de communication + Corrèze

Mots clés : infographiste + Corrèze : **4** résultats

## [1](https://www.pagesjaunes.fr/recherche/departement/correze-19/infographiste) [84rt-design](https://www.pagesjaunes.fr/pros/56945753)

## ****84rt-Design**** est spécialisée dans la modélisation 3D architecturale, l’animation en images de synthèse et la réalité virtuelle. Évoluant dans le milieu de la publicité et du design. Elle se propose d’étudier et de mettre en œuvre vos projets de communication. 84rt-Design a travaillé auprès des plus grandes entreprises: Bouygues Immobilier, Signal, Eurosport, Van Cleef, Fisapac et bien d’autres…. Faites appel à notre expertise en image de synthèse.

## [2](https://www.pagesjaunes.fr/recherche/departement/correze-19/infographiste) [Paradox Studio](https://www.pagesjaunes.fr/pros/50463821)

## Je suis Alexandre Desmassias, infographiste freelance, spécialisé en motion design et graphisme 3D/2D. Ma volonté est de vous accompagner dans la conception de votre identité, en proposant des stratégies créatives en adéquation avec vos besoins. Les domaines d’applications et de déclinaisons sont vastes : communication corporate, publicité, broadcast, habillage, ou encore web et multimédia. J’utilise essentiellement l’outil 3D et l’animation pour donner vie à votre identité, dans une optique de richmedia, où vos clients pourront découvrir à leur guise vos produits et votre marque. J’interviens également en tant que formateur Cinema 4D, au sein de la société Profession Medias (Brive -19).

## [3](https://www.pagesjaunes.fr/recherche/departement/correze-19/infographiste) [Rabagnac Graphism'](https://www.pagesjaunes.fr/pros/54131935)

Plus de 25 ans d'expérience professionnelle en **illustration** artistique, technique et scientifique, en **conception graphique**, création d'**image de marque, communication visuelle** et **formation** continue.

[**4**](https://www.pagesjaunes.fr/recherche/departement/correze-19/infographiste) [**Le Moal Cédric**](https://www.pagesjaunes.fr/pros/56231189)

### Infographiste indépendant depuis 2003 en région Parisienne chez Vivendi Universal entre autres, depuis 2007 **J'infographie à Brive !** en Corrèze, Tulle, Limoge et Cahors.

### - Infographie 2D 3D : [Illustration, Affiche, Flyer, Logo ; Création de personnage 3D ; Animation 3D ; Vectorisation pour plotter de découpe ; Rendu Architectures ; Visuelle Permis de Construire](http://www.cedriclemoal.fr/infographiste-2d-3d-brive/)

### - Site Web E-Commerce : [Création de Site Web php ; Création et gestion E-Commerce ; Développement de stratégie E-Commerce ; Création, adaptation charte graphique](http://www.cedriclemoal.fr/site-web-e-commerce/)

- Industrie

**La concurrence de ces entreprises est indirecte**

Ces entreprises proposent surtout des produits 2D et 3D pour des PME.

**PGAservices** se situe sur un segment différent et sur un produit différent. Elle propose un Pack Vitrine pour les TPE et les associations.



**2.3 Le catalogue des services proposés par PGAservices**

**Le Pack Vitrine PGAservices**

Ce Pack Vitrine peut aussi être vendu au détail.

**Autres produits proposés en sous-traitance**

**2.4 Mode de démarchage des clients**

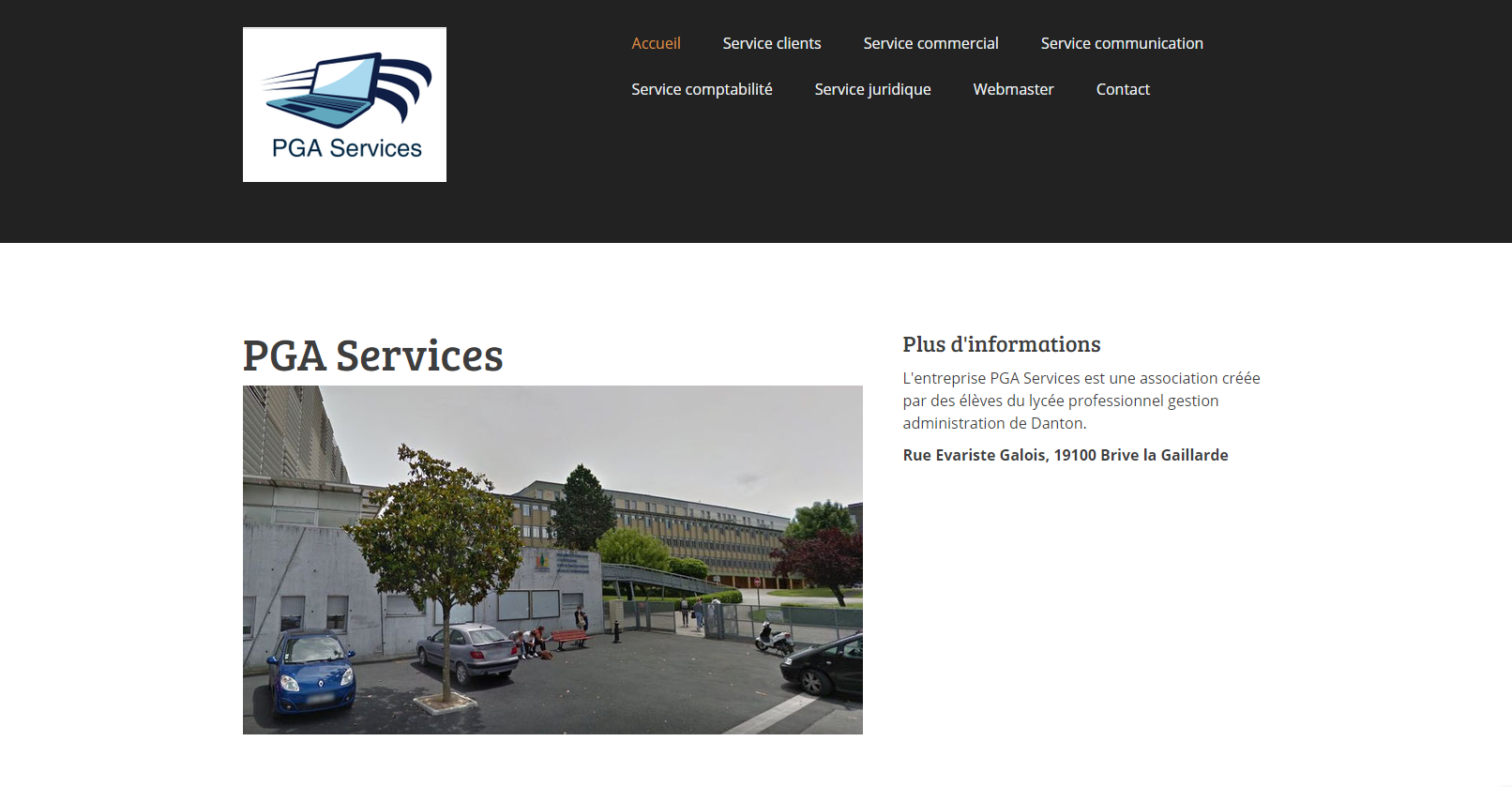
Annuaire des entreprises

Annuaire des associations

**Étape 3 - Communiquer pour se faire connaître** (plate-forme internet*, nom, logo, etc.)*

**3.1 Faire connaître PGAservices**

Le Site de l'association PGAservices : [**https://pgaservices.jimdo.com/**](https://pgaservices.jimdo.com/)



**3.2 Une charte graphique PGAservices**

Carte de visites



Flyer PGAservices

**Étape 4 - Statut juridique**

**La forme en entreprise de PGA services**

Le statut d'autoentrepreneur

La micro entreprise

La loi de finances 2018

- microBIC et microBNC

**Étape 5 - Prévoir le chiffre d'affaires et le financement**

*(Hypothèse sur 2 ans, hors taxes)*

**5.2 Le compte de résultat de l’entreprise** **PGA services**

5.2.1 Tarif des prestations de services

5.2.2 Matériel professionnel

5.2.3. Frais bancaires

5.2.4 Charges et Impôts

5.2.5 Comptes de résultats prévisionnels N & N+1