**Lycée professionnel Danton**



**Brive-la-Gaillarde**

**Région Nouvelle-Aquitaine**

**France**

**Projet Challenge**

**Destination Entreprise**

**2018**

 ***ORIENTALE CHABA***

 Vente de produits orientaux



**Cindy AFONSO DECARVALHO,**

**Halima BOUGRINI, Asli TOPAL**

**Classe de Seconde Gestion Administration (2GA2)**



**CHALLENGE DESTINATION ENTREPRISE 2018**

A l'issue de notre cursus dans le secondaire, nous, lycéennes professionnelles, obtenons un titre à la fois diplômant *et* qualifiant. Ainsi, en tant qu'élèves de la filière GA nous devenons bachelières en Gestion administration.

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, ***ORIENTALE CHABA*** est une possibilité du rapide d'entrée sur le marché du travail.

Mais, il faut aussi trouver des clients. La création d’un point de vente et d’un site internet promotionnel permet de donner de la visibilité à l'autoentrepreneur et de faire connaitre ses produits de maquillage du Maroc et de Turquie.

**Qualification de l’entrepreneur**

Lycée Danton– 19100 Brive-la-Gaillarde

- BAC PRO Gestion administration (2020)

**Autoentreprise**

Challenge Destination Entreprise 2018

Prêt bancaire

Communication

- site internet ***ORIENTALE CHABA***

[Https://orientalechaba.jimdo.com](https://orientalechaba.jimdo.com)

 Cartes de visite

- Création d’une adresse mail : orientalchaba@outlook.com

- Documents professionnels

Location d’un espace professionnel

Aménagement de l’espace

Équipement professionnel

**Statut de l’entrepreneur**

Pôle Emploi

- Inscription (juillet 2020)

- Bénéficiaire ACCRE - Aide aux Chômeurs pour la Création ou la Reprise d’Entreprise

Site l’Autoentrepreneur

- Création d’une micro entreprise (début d'activité 01/01/2021)

Prospection en clientèle (septembre-décembre 2020)

- Dépôt de cartes de visite, propositions commerciales, établissements de devis

Début d’activité : 01 janvier 2021



***ORIENTALE CHABA***

**Un projet dynamique d'entrée dans la vie active en 6 étapes** pages

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

1.1 Le Lycée Danton 3

1.2 La filière de formation professionnelle

1.3 L'idéepour le Challenge Destination Entreprise 4

1.4 L’équipe des techniciennes

1.5 Description du service ***ORIENTALE CHABA***  5

**Étape 2 - Définir la faisabilité de l'entreprise** *(interrogation du net)* 6

Document d'accompagnement Challenge Destination Entreprise Pré-Bac

Edition 2017 - 2018

Résumé des pages 12 à 16

**Étape 3 - Communiquer pour se faire connaître** 7

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

3.1 Plateforme internet **Https://orientalechaba.jimdo.com**

3.2 Une charte graphique unique ***ORIENTALE CHABA***

**Étape 4 - Statut juridique** 8

Créer sa micro entreprise d'autoentrepreneur

**Étape 5 - Éléments financiers** 10

Scénario envisagé

***Remerciements***

*Merci à Mr.CHAZARIN, notre proviseur, et à Mme BEDOU, notre proviseure-adjointe, de nous avoir permis de participer à cet exercice. Merci à nos professeurs d'enseignement professionnel et à M. Guy TRONCAL, Mme Francine LACOMBE, M. Guy CHANOURDIE, M. Patrice BOUILLAGUET, M. Julien REVEILLON, de l'Association Limousine des Chalenges. Merci à M. Philippe BARBEY, notre professeur de Français enseignement général lié à la spécialité Gestion Administration, 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.*

***Un grand merci sincère à tous.***



**ÉTAPE 1**

**Présentation du projet** ***ORIENTALE CHABA***

* 1. **Le lycée Danton**

www.cite-danton.ac-limoges.fr



Lycée professionnel polyvalent Danton

21, Rue Evariste Galois, 19100 Brive La Gaillarde

19 100 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 *ORIENTALE CHABA* pour le Challenge Destination Entreprise**



http://www.associationlimousinedeschallenges.com/14517-pre\_bac.php

Le concours de création d'entreprise virtuelle jeunes 15-22 en filière professionnelle CHALLENGE DESTINATION ENTREPRISE PRE-BAC s'adresse à nous. Il veut nous sensibiliser à la réalité du monde professionnel. Cette année de créateur nous permet de mener toute une réflexion sur notre métier mais aussi de faire travailler nos capacités rédactionnelles et orales. Notre projet nous incite à nous projeter concrètement dans notre avenir professionnel.

**1.4 L’équipe des techniciennes**

Le projet de plateforme ORIENTALE CHABA regroupe actuellement trois techniciennes de gestion administration

**Halima BOUGRINI**

Né le 04/06/2001 à Brive-la-Gaillarde (F-19100)

27, avenue Raoul Dautry 19100 Brive-la-Gaillarde

07.69.10.79.55 Halima.boug@gmail.com

2017 – certificat de formation général

2016 - Attestation Scolaire de Sécurité Routière 2

**Cindy AFONSO DECARVALHO**

Né le 06/04/2002 à Brive-la-Gaillarde (F-19100)

71 boulevard Roger Combes

07.69.06.48.21 / cindy.nelya@icloud.com

2017 - Diplôme national du Brevet

2017 - Attestation Scolaire de Sécurité Routière 2

2016 - Attestation Scolaire de Sécurité Routière 1

**Asli TOPAL**

Né le 01/05/2001 à Limoges (F-87000)

20 rue Philibert Lalande 19100 Brive

07.53.09.75.86 / topalasli19@gmail.com

2017 - Diplôme national du Brevet

2017 - Attestation Scolaire de Sécurité Routière 2

2016 - Attestation Scolaire de Sécurité Routière 1

**1.5 Description du service**

***ORIENTALE CHABA* est une entreprise de vente de produits orientaux (maquillages) qui viennent de Turquie et du Maroc.**

**Ces produits-là ne se trouvent pas en France.**



**ÉTAPE 2**

**Définition de la faisabilité de l'entreprise**

**Document d'accompagnement**

**Challenge Destination Entreprise**

**Pré-Bac**

**Edition 2017 - 2018**

Résumé des pages 12 à 16

**Consignes pour l'étape 2:**

1. **Observer** "en situation" le public potentiellement concerné et adapter le produit en conséquence

- explorer par mots clés les réseaux sociaux et le forums, croiser les informations

2. **Identifier** sur internet les éventuelles initiatives de la concurrence directe et indirecte

- identifier les produits qui répondent aux mêmes attentes, s'agit-il d'une réponse concrète?

3. **Vérifier** que le produit envisagé est en conformité avec les normes et règlements en vigueur

- sites de l'afnor et de legifrance

4. **Décider** de protéger ou non certains aspects du produit par la Propriété industrielle

- innovation dans les domaines suivants: solution technique, esthétique, signes distinctifs, création littéraire

- sites cncpi.fr

**Fin d'étape 2**:

1. rédaction du projet en une phrase

2. définition de votre position sur le marché (concurrents, clients visés)

3. réfléchir au lieu d'implantation de l'entreprise



**ÉTAPE 3**

**Communiquer pour se faire connaître**

*(Plan de communication)*

**3.1 Plateforme internet Https://orientalechaba.jimdo.com**



**3.2 Une charte graphique** **ORIENTALE CHABA**

Papier à en-tête Carte de visite



**ORIENTAL CHABA**

**Vente de produits orientaux**

Daniel SHARPS

Sauvent 19170 St Hilaire-les-Courbes

07.82.74.08.17 Daniel19170.ds@gmail.com



[Format A4]

Les documents de Devis et les Factures reproduisent le même logo *ORIENTALE CHABA*.



**ÉTAPE 4**

**Statut juridique - Créer sa micro entreprise d'autoentrepreneur**



**https://www.lautoentrepreneur.fr/**

Les techniciennes ***ORIENTALE CHABA*** font le choix du régime micro-entrepreneur (autoentrepreneur). C'est en effet un bon statut pour commencer, limiter au maximum les charges sociales et bénéficier d'une gestion simplifiée. Cette activité s'exerce sous forme d'entreprise individuelle et dépend du régime social des Indépendants (RSI).

L'entreprise individuelle relève du régime fiscal de la micro entreprise et ne doit pas réaliser un chiffre d'affaires annuel supérieur à 32.900 € pour une activité de prestations de service relevant des bénéfices industriels et commerciaux (BIC). La micro entreprise ne peut déduire aucune charge (téléphone, déplacement, etc.). La micro entreprise ne facture ni ne récupère la TVA (franchise de TVA). De ce fait, les devis et les factures seront toutes exprimées en TTC et devront porter la mention *TVA non applicable, article 293 B du CGI* en accord avec le statut d'autoentrepreneur.

Chaque autoentrepreneur s'immatricule lui-même en ligne au registre des sociétés (RCS). Il est exonéré des frais d'immatriculation. Il doit avoir une qualification (technicien de maintenance industrielle), souscrire une assurance professionnelle, ouvrir un compte bancaire dédié à son activité professionnelle.

Dès réception de son numéro de SIRET [Système Informatique pour le Répertoire des Entreprises sur le Territoire, identifiant formé de 14 chiffres composé de 9 chiffres du Système informatique du répertoire des entreprise - SIREN et 5 chiffres du Numéro Interne de Classement- NIC], il pourra s'inscrire pour déclarer et payer ses cotisations et impôts en ligne.

Il calcule et déclare lui-même en ligne chaque mois ou chaque trimestre (privilégier chaque trimestre pour se constituer une trésorerie) ses cotisations et contributions sociales en appliquant un taux forfaitaire au chiffre d'affaires (CA) qu'il a réalisé. Il peut bénéficier d'un taux spécifique réduit s'il a droit à l'aide aux chômeurs créateurs ou repreneurs d'entreprise - ACCRE. Il peut opter pour le versement libératoire de l'impôt sur le revenu en payant ses impôts en même temps que ses cotisations (à privilégier). Il devra aussi payer la cotisation foncière des entreprises (taxe d'apprentissage).



**Ce que permet le statut d’autoentrepreneur**

L’entreprise individuelle doit relever du régime fiscal de la micro entreprise, c’est-à-dire réaliser un chiffre d’affaires qui ne doit pas dépasser pour une année civile complète en 2018:

- 170 000 € pour une activité de vente de marchandises, d’objets, de fournitures, de denrées à emporter ou à consommer sur place, ou pour des prestations d’hébergement, à l’exception de la location de locaux d’habitation meublés dont le seuil est de 70 000 € ;

- 70 000 € pour les prestations de services relevant de la catégorie des bénéfices industriels et commerciaux (BIC) ou des bénéfices non commerciaux (BNC).

L’entreprise est en franchise de TVA (pas de facturation, ni de récupération de TVA) jusqu'à hauteur de 91 000 euros pour une activité de vente et 35 200 euros pour une activité de prestations de services. Le micro-entrepreneur ne peut déduire aucune charge (téléphone, déplacement…), ni amortir de matériel.



**ÉTAPE 5**

**Éléments financiers**

**Scénario envisagé :**

Je désire gagner 1500 € par mois (mon revenu mensuel = 1500 € )

Je dois payer mes charges sociales et l’impôt sur le CA :

Charges sociales = 25% de mon CA mensuel

Charges de mon entreprise = 30% de mon CA mensuel

La micro entreprise n’est pas soumise à la TVA (taxe sur la valeur ajoutée).

Exemple pour une autoentrepreneure:

Soit par mois :

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Revenu mensuel  | 1500 € | 45% |  |
| Charges sociales et impôts. | 1650 € | 25% | 55% |
| Charge de l’entreprise  | 30% |
| Chiffre d’affaire mensuel  | 3150 € |  | 100% |

Soit par an :

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Revenu annuel  | 1500 € x 12 = 18.000€ | 45% |  |
| Charges sociales et impôts | 1650 € x 12 = 19.800€ | 25% | 55% |
| Charge de l’entreprise  | 30% |
| Chiffre d’affaires annuel | 37.800.00€ |  | 100% |

La CA représente l’ensemble des sommes facturées et encaissées chez mes clients contre mes ventes et / ou mes prestations de service.





**Lycée professionnel Danton**

**Brive-la-Gaillarde**

**Région Nouvelle-Aquitaine**

**France**

**Projet Challenge**

**Destination Entreprise**

**2018**



Cindy AFONSO DECARVALHO,

Halima BOUGRINI, Asli TOPAL

Classe de Seconde

 Gestion Administration (2GA2)

