**Lycée polyvalent Danton**



**Brive-la-Gaillarde**

**Région Nouvelle-Aquitaine**

**France**

**Projet Challenge Destination Entreprise**

**2018**



**PrépaHorse**

Soins spéciaux équins

**Créer un service pour la mise en beauté du cheval (concours) et proposer des services aux cavaliers**



**Océane SAILLOL et Camille MONS**

**Elèves de Gestion Administration**

**(classe de Seconde GA2)**



**CHALLENGE DESTINATION ENTREPRISE 2017/2018**



A l'issue de notre cursus dans le secondaire, nous, lycéennes professionnelles, nous obtiendrons un titre à la fois diplômant etqualifiant. Non seulement, nous devenons bachelières mais aussi et en même temps assistantes de gestion administration. Ainsi, en tant qu'élèves de la filière, nous deviendrons 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, **PrépaHorse** peut être 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 **PrépaHorse** et de faire connaitre ses prestations pour la mise en beauté du cheval et proposer des services aux cavaliers.

**Statut de l’entrepreneure**

- Inscription à Pôle Emploi (juillet 2020) afin de bénéficier de l'ACCRE

Aide pour la Création ou la Reprise d’Entreprise

- Création d’une micro entreprise sur le site de l’Autoentrepreneur

(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

**Autoentreprise**

Challenge Destination Entreprise 2017

Prêt bancaire

Communication

- Site internet professionnel **PrépaHorse**

- Cartes de visite

- Documents professionnels (Devis, factures)

**Véhicule professionnel**

- Location du véhicule avec assurance et entretien

- Sérigraphie

- Matériel professionnel

**Qualification de l’entrepreneure**

Lycée DANTON – 19100 Brive-la-Gaillarde

- BEP (2019)

- BAC PRO Gestion Administration (2020)



**PrépaHorse**

**Un projet dynamique d'entrée dans la vie active en 5 étapes pages**

**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 **PrépaHorse** pour le Challenge Destination Entreprise 5

1.4 L’équipe des techniciennes de mise en beauté du cheval

1.5 Organigramme **PrépaHorse** 6

1.6 Description du service **PrépaHorse**

**Étape 2 - Définir la faisabilité de l'entreprise** *(interrogation du net)* 7

2.1 Les entreprises de mise en beauté du cheval pour les concours hippiques

2.2 Les grooms, soigneurs ou palefreniers et les lads

2.3 Les clubs hippiques en Corrèze 8

2.4 Les services spécifiques proposés par **PrépaHorse**

2.5 Mode de démarchage des clients

2.6 Etude de marché

2.6.1 Sondage téléphonique 9

2.6.1 Contacts directs 10

**Étape 3 - Communiquer pour se faire connaître** (plate-forme internet*, nom, logo, etc.)*  11

3.1 Se faire connaître grâce à notre site internet **PrépaHorse.com**

3.1.1 Un domaine propre avec un référencement sur les moteurs de recherche

3.1.2 Une publicité pour **PrépaHorse**

3.2 Une charte graphique **PrépaHorse**

3.2.1 Documents professionnels 12

3.2.2 Sérigraphie du véhicule professionnel

**Étape 4 - Statut juridique - Créer sa micro entreprise d'autoentrepreneur 13**

**Le statut d'autoentrepreneur** *(*[*www.lautoentrepreneur.fr*](http://www.lautoentrepreneur.fr)*)*

**Étape 5 - Prévoir le chiffre d'affaires et le financement** 14

*(Hypothèse sur 2 ans, hors taxes)*

5.1. Tarif horaire moyen d'intervention

5.2 Matériel professionnel

5.3 Plan de financement

5.4 Comptes de résultats prévisionnels N & N+1 15

***Remerciements***

*Nous tenons à remercier Mr.CHAZARIN, proviseur du Lycée Danton, et Mme BEDOU, proviseure-adjointe 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 Francine LACOMBE, M. Guy CHANOURDIE, M. Patrice BOUILLAGUET, M. Julien REVEILLON, de l'Association Limousine des Chalenges, pour tous leurs bons conseils à la création d'entreprise et pour leurs encouragements à poursuivre ce Challenge exigeant. 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.*



**ÉTAPE 1**

**Présentation du projet PrépaHorse**

**1.1 Le lycée Danton**



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

Lycée professionnel Danton

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 PrépaHorse pour le Challenge Destination Entreprise**



http://www.associationlimousinedeschallenges.com/

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

Notre idée de créer un site de techniciennes de mise en beauté du cheval pour les concours hippiques nous est venue dans le cadre du projet proposé par l'association limousine des Challenges.

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 **PrépaHorse** regroupe deux techniciennes de mise en beauté du cheval pour les concours hippiques.

Océane et Camille sont toutes deux cavalières (galop 3)

et passionnées de cheval et d'équitation.

**Océane SAILLOL - Assistante de gestion administration**

Née le 04/09/2001à Brive-la-Gaillarde (19100)

1, Lotissement des pruniers 19130 Saint Solve

06.41.04.69.83 / [ocesaillol@gmail.com](mailto:ocesaillol@gmail.com)

2018 - Baccalauréat Professionnel Gestion-Administration (en préparation)

2017 - Diplôme national du Brevet - DNB série professionnelle

2017 - Code et conduite accompagnée

2017 - Certificat de Formation Générale - CFG

2016 - Attestation Scolaire de Sécurité Routière 2

2014 - Attestation Scolaire de Sécurité Routière 1

**Camille MONS - Assistante de gestion administration**

Née le 17/01/2002 à Grenoble (38000)

4, rue Jean Traversat 19100 Brive-la-Gaillarde

06.49.01.24.02 / [camillemons9@gmail.com](mailto:camillemons9@gmail.com)

2018 - Baccalauréat Professionnel en Gestion-Administration (en préparation)

2016 - Diplôme national du Brevet - DNB

2016 - Attestation Scolaire de Sécurité Routière 2

2014 - Attestation Scolaire de Sécurité Routière 1



**1.5 Organigramme PrépaHorse**



**PrépaHorse**

**Fonctions administratives**

Océane Saillol

Camille Mons

**Fonctions techniques**

Océane Saillol

Camille Mons

**Direction de l’entreprise**

Océane Saillol

**1.6 Description du service PrépaHorse**

Dans **PrépaHorse**, nous devrons accomplir les tâches suivantes :

**Services de gestion administration**

• Administration du statut d’autoentrepreneur

• Gestion des fournisseurs, des commandes, des stocks

• Gestion des véhicules

• Gestion de la clientèle

• Gestion des factures et des encaissements

**Services de communication**

• Prospection de la clientèle

• Prise de rendez-vous

• Maintenance du site internet



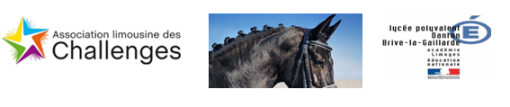
• Documentation commerciale

**Prestations de services**

• Lavage et mise en beauté des chevaux







**ÉTAPE 2**

**Définition de la faisabilité de l'entreprise - Recherches sur le net**

**2.1 Les entreprises de mise en beauté du cheval pour les concours hippiques**

# Caval'propre - la laverie écologique pour les cavaliers et leurs montures

Sur le net, il n'existe sur ce marché qu'une personne qui se déplace dans des clubs pour les concours hippiques et qui lave les équipements des chevaux et ceux des cavaliers quand ils sont sales. Tout l'équipement professionnel est dans un camion. Son site ne nous dit pas où elle se déplace ni dans quel secteur.

Le lien : https://fr.ulule.com/cavalpropre-laure/

**2.2 Les grooms, soigneurs ou palefreniers et les lads**

**Les grooms** peuvent être une concurrence indirecte car ils ont pour missions:

• la préparation des équidés et du matériel pour le transport,

• l’embarquement et le débarquement des équidés,

• le pansage et le toilettage des chevaux,

• les soins spécifiques aux équidés et l'entretien du matériel.

En fonction des besoins, les grooms peuvent participer à l’échauffement et au retour au calme du cheval avant ou après l'effort. Il peut également assurer le transport des chevaux.

**Le palefrenier** est un employé chargé de s'occuper des chevaux.

On parle aussi de **soigneur** ou **groom** sont aussi utilisés. Le palefrenier se charge du nettoyage des écuries et des soins quotidiens aux chevaux: nourriture, pansage, surveillance des poulinages, soins vétérinaires élémentaires. Parfois, il peut être amené à faire la détente des chevaux. Il entretient aussi le matériel d'équitation comme les selles, harnais, brides, etc. Dans les grandes écuries, le palefrenier peut ne conserver que les tâches de soins aux chevaux, le nettoyage des boxes étant alors laissé à des agents d'entretien et inversement, dans les petites structures.



Le lien : <https://fr.wikipedia.org/wiki/Palefrenier#/media/File:Palefrenier_et_jument_Lusitanienne.j>

**Le lad** est chargé de prodiguer des soins quotidiens aux chevaux de course : Il les entraîne, en respectant les directives de l'entraîneur. Le lad-jockey s'occupe plus particulièrement de chevaux de galop, tandis que le lad-driver gère les trotteurs.

Chaque jour, le lad nourrit les chevaux dont il est responsable, les panse, nettoie leur box et leur administre les soins vétérinaires de base. Il entretient aussi les selles et les harnais. De plus, en fonction du programme défini par l'entraîneur, il monte tous les jours chacun d'entre eux pendant une heure environ. Pendant les courses, le lad est chargé de la préparation du cheval, il le conduit au départ et, s'il est choisi par l'entraîneur, peut le monter pour la compétition. Enfin, il le ramène à l'écurie une fois la course terminée.

Le lad passe son temps entre le manège et l'écurie. Mais il accompagne aussi les chevaux sur les champs de course.



Le lien : <http://www.lesmetiers.net/orientation/p1_193906/lad-jockey-lad-driver>



Nous avons une concurrence indirecte avec les grooms et les lads. Mais attention, les grooms et les lads sont tous attachés à des structures tels que les clubs hippiques.

Les cavaliers n'ont pas tous besoin de grooms, car ceux qui sont amateurs font moins de concours que ceux qui sont professionnels et qui ont besoin d’aide tout au long de la saison.

Ainsi, les cavaliers amateurs peuvent avoir besoin de services spécifiques dans la préparation de leur cheval et faire appel à **PrépaHorse**.

**2.3 Les clubs hippiques en Corrèze**

En Corrèze, 360 km de pistes équestres "Transcorréziennes" conduisent les cavaliers débutants ou confirmés à travers les forêts de hêtres et de châtaigniers. Une visite s’impose à Pompadour dont le château a donné son nom à la célèbre Marquise et où se trouve le Haras National, berceau de la race anglo-arabe.

Voir lien : https://www.tourismecorreze.com/fr/tourisme/equitation.html

Il y a 54 centres équestres en Corrèze et environ 10 clubs font des concours hippiques.

Il y a 750 centres équestres en Nouvelle Aquitaine.

689 044 personnes sont licenciées à la Fédération Française d'Equitation -FFE en 2014 sur 2,3 millions de cavaliers en France.

**2.4 Les services spécifiques proposés par** **PrépaHorse**

Nous proposons une mise en beauté du cheval pour les concours. La mise en beauté se fera à partir de la demande du cavalier et de son concours (dressage, saut d’obstacles,…).

Pour la partie « pansage » du cheval, nous faisons des forfaits différents suivant ce que le cavalier recherche :

- Forfait équestre à 45€ : pansage, douche, curage des sabots ainsi que la graisse, hydratation de la robe ainsi que la brillance.

- Forfait concours à 85€ : forfait équestre ainsi que la partie technique (tresses africaines, pions, tresses épis, …). Nous pouvons aussi faire la tonte du cheval en supplément ainsi que des damiers sur la croupe du cheval.

Nous vendrons aussi quelques produits esthétiques (shampoing, démêlant, anti-mouches).

**2.5 Mode de démarchage des clients**

La plate-forme internet **PrépaHorse** est déjà un excellent moyen de faire de la publicité pour les entrepreneuses qui y sont inscrites. Elle est bien référencée sur les moteurs de recherche. Les pages des entreprises sont régulièrement mises à jour selon les indications qu’elles fournissent au gestionnaire de la plateforme. Ainsi, tout client éventuel peut contacter le gestionnaire de la plateforme qui ensuite le met en lien avec l'une des techniciennes de **PrépaHorse**.

Les techniciennes démarchent aussi personnellement une clientèle potentielle. Elles se constituent un carnet d’adresses. Elles proposent ensuite leurs services et leurs produits en envoyant des mails aux propriétaires de chevaux et faisant des visites de prospection sur les terrains de concours. Elles laissent systématiquement leur carte de visite, la liste des produits vendus, et donnent leurs tarifs.



**2.6 Etude de marché**

**2.6.1 Sondage téléphonique**

Nous avons fait un sondage par appel téléphonique auprès d'une vingtaine de clubs hippiques en Corrèze et un en France, à Nice.

**2.6.1.1 Les centres équestres de la Corrèze**

**Al Gararmaze – Saint Martin Sepert 19210**

Ce centre équestre nous a conseillé de nous renseigner sur « modèle allure » qui serait plus dans notre milieu pour la mise en beauté du cheval. Le responsable nous a conseillé également d'inclure la tonte du cheval pour les forfaits équestres.

**Ferme équestre Feyssac – Saint Setiers 19290**

L'épouse du responsable n’a pas pu nous parler parce qu’elle ne dirige pas le centre équestre et son mari était absent pour des raisons personnelles.

**Les Ecuries du Roc – Saint Féréole 19270**

Ce centre hippique ne fait pas de compétition mais malgré tout, il serait quand même intéressé par nos prestations.

**Domaine équestre de la Tireloubie – Segonzac 19310**

Ils n’ont pas a priori de clients potentiels pour notre genre de prestations.

**BF Arabiens – Saint Rémy 19290**

Ce centre ne fait plus d’endurance mais le responsable nous a dirigées vers le Haras de Pompadour.

Il pourra nous rappeler s’il a d’autres conseils à nous donner.

**Les Ecuries du Tilleul – Saint-Germain-les-Vergnes 19330**

Ce centre équestre serait intéressé par le forfait équestre même s'ils ont déjà des grooms. Selon les responsables, nos prestations sont une bonne idée.

Ils nous ont aussi conseillé de nous renseigner sur les manifestations de Pompadour. Pour le « modèle allure », ils trouvent que c’est une bonne idée.

**SagiRanch – Saint Julien-aux-Bois 19220**

Ils savent déjà faire les prestations qu’on leurs proposent mais ils seraient très intéressés s'ils ne savaient pas les faire.

**Moulin de Malesse – Saint Privat 19220**

Ils ne font pas de concours mais ils font des spectacles pendant les mois de juillet et seraient donc intéressés.

**Les écuries du Mas - Saint Sornin Lavolps 19230**

Ce centre équestre serait également intéressé par nos prestations car ils font beaucoup de concours et leur clientèle le serait aussi.



**Le Champs – Estivals 19600**

La responsable ne serait pas intéressée apriori mais nous avons échangé nos mails pour qu’elle puisse nous conseiller.

**Ecurie des jeux – Beyssenac 19230**

Financièrement ils ne peuvent pas, mais d'après eux, ça reste une bonne idée, ça pourrait marcher.

**Les poneys de Charlotte – Saint-Germain-les-Vergnes 19330**

Ce club serait intéressé pour le forfait concours. On nous a conseillé de vendre des produits pour les chevaux et de proposer de faire le «damier» qui se fait sur la croupe du cheval.

**Centre équestre de Lestang – Egletons 19300**

Ce club est trop petit pour nos prestations mais on nous a conseillé de nous renseigner sur Paris, dans les grands clubs.

**2.6.1.2** **Un centres équestre en France**

**Club Hippique de Nice – Nice 06200**

Nous sommes rentrées en contact par e-mail et notre projet à l’air de leur plaire. Ils ont donné notre adresse e-mail à leur cavalière qui fait des concours.

**SYNTHESE DU SONDAGE TELEPHONIQUE**

Nous avons pu contacter en tout 14 centres hippiques. Dans l’ensemble, nous avons eu de bons avis, ils sont tous intéressés par nos prestations. Au moins un club nous a demandé s'il était possible de faire nos prestations en juillet.

**2.6.2 Contacts directs**

Nous nous sommes déplacées aux Haras de Pompadour pendant le weekend du 26 mai. Nous avons rencontré un responsable qui veut nous donner un rendez-vous pour que nous lui présentions notre projet.

Nous comptons nous déplacer dans la Corrèze ainsi qu'à Nice pendant les périodes des concours afin de prendre des contacts et présenter nos prestations de mise en beauté du cheval.



**ÉTAPE 3**

**Communiquer pour se faire connaître**

(Plan de communication)

**3.1 Se faire connaître grâce à notre site internet PrépaHorse.com**



**Site : https://prepahorse.jimdo.com/**

**3.1.1 Un domaine propre avec un référencement sur les moteurs de recherche**

La plateforme est ouverte grâce au serveur jimdo.com. La version professionnelle coûte 78 € TTC par an (JimdoPRO). La version JimdoPRO permet d'obtenir un nom de domaine (PrépaHorse.com), de relier des noms de domaines externes, d'avoir un compte e-mail, trois redirections d'adresses e-mail, 5GB d'espace de stockage, 10 GB de bande passante, 5 zones protégées par mot de passe, les statistiques de consultation du site, un bas de page personnalisé, pas de publicité Jimdo.

JimdoPRO est optimisé pour les Smartphones et surtout permet de référencer de façon approfondie le site **PrépaHorse.com** sur les moteurs de recherches (SEO). En effet, il est très important que la plateforme **PrépaHorse** soit facilement trouvée par des clients potentiels.

Son référencement est donc un point crucial en termes de publicité et de prospection de clientèle avec des mots clés tels que "mises en beauté du cheval pour les concours".

**3.1.2 Une publicité pour PrépaHorse**

La plateforme présente l'équipe des techniciens **PrépaHorse**, leurs propositions d'interventions, leurs spécialisations et permet aux clients de contacter la technicienne autoentrepreneure en charge de la plateforme. Celle-ci prend note des besoins du client potentiel. Elle s'adresse ensuite à une technicienne de la plateforme, celle qui sera disponible et qui correspondra le mieux au profil de la demande du client. La technicienne autoentrepreneure intéressée par la demande d'intervention prendra contact elle-même directement avec le client au nom de **PrépaHorse**.

**3.2 Une charte graphique** **PrépaHorse**

Tous les documents sont produits selon la même charte graphique afin de donner plus de visibilité aux autoentrepreneurs inscrits sur la plateforme **PrépaHorse**.

Chaque autoentrepreneur inscrit sur la plateforme s'engage à mettre sur tous ses documents professionnels et son véhicule le logo de la marque **PrépaHorse**.

Il prendra à sa propre charge les frais entrainés par cette mise à la norme **PrépaHorse**.



**3.2.1 Documents professionnels**

Papier à en-tête Carte de visite de Camille Mons



Format A4



Carte de visite de Océane Saillol



Les documents de devis et les factures reproduisent le même logo **PrépaHorse** mais chaque autoentrepreneur les décline ensuite selon ses propres coordonnées.



**3.2.2 Sérigraphie du véhicule professionnel**

****

Le sticker est composé directement sur le site, livraison sous 48h

Fournisseur : sticker pro

Adresse : https://www.stickerpro.fr

Coût TTC : 100 € par CB



**ÉTAPE 4**

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

C:\Users\Philippe\Documents\PHILIPPE & ANNA\1. EDUCATION NATIONALE\7. ACTIVITES PEDAGOGIQUES\Agir - Créer une entreprise\autoentrepreneur.PNG

[www.lautoentrepreneur.fr](http://www.lautoentrepreneur.fr)

Nous avons choisi le statut de micro-entrepreneur.

L’activité est exercée sous forme d’entreprise individuelle.

**Quelles conditions ?**

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

**Quelles obligations ?**

Le micro-entrepreneur doit :

- s’immatriculer au registre du commerce et des sociétés (RCS) s’il est commerçant ou au répertoire des métiers (RM) s‘il est artisan.

Il est toutefois exonéré des frais d’immatriculation,

- avoir une qualification ou bénéficier d’une expérience professionnelle pour des activités telles que les métiers du bâtiment, de l’automobile, de l’alimentaire, de la coiffure, de l’esthétique…,

- effectuer le stage préalable à l’installation (SPI) dans une chambre de métiers, s’il crée une activité artisanale,

- souscrire une assurance professionnelle pour certaines activités,

- ouvrir un compte bancaire dédié à l’activité professionnelle.

**Quelles spécificités ?**

Les cotisations et contributions sociales sont déclarées et calculées par lui-même en appliquant un taux forfaitaire au chiffre d’affaires réalisé.

Comme nous sommes au chômage au moment de la création de l’entreprise, nous sommes bénéficiaires de l’ACCRE, ce qui nous exonère des cotisations sociales de la première année. Les cotisations sont de 22 % du chiffre d’affaires à partir de la deuxième année.

Il peut opter, sous conditions, pour le versement libératoire de l’impôt sur le revenu, c'est-à-dire payer les impôts en même temps que les cotisations.

**Comment adhérer ?**

Vous créez votre activité. Vous devez effectuer votre déclaration de début d’activité en ligne ou sur guichet entreprises.



**ÉTAPE 5**

**Prévoir le chiffre d'affaires et le financement**

**5.1. Tarif horaire moyen d'intervention**

Forfait Equestre: 45€

Le forfait double est composé d’un lavage et pansage complet plus le soin de la robe (brillance de la robe + les sabots, hydratation).

Forfait Concours: 100€

Le forfait concours est composé du forfait équestre, plus la partie esthétique du cheval

**5.2 Matériel professionnel**

**Location d'utilitaires type Dacia Sandero : environ 5000 € / an**

<https://www.aramisauto.com/achat/?cmpid=ps_ky_MSN_VN_BMM_SEARCH_GEN_ACHETER_201801MOTEUR>

Téléphone : <https://boutique.orange.fr/mobile/samsung-galaxy-s7-noir>

Forfait mobile et internet : <https://boutique.orange.fr/mobile/forfait-play-30go-sim-client-open>

**Matériel d'exploitation : 200 €**

2 cure-pieds avec brosse, prix unitaire 1 € x 2 = 2 €

2 couteaux de chaleur, prix unitaire 4,50 € x 2 = 9 €

4 pinceaux à onguent, prix unitaire 1,45 € x 4 = 5,80 €

2 éponges synthétiques, prix unitaire 1 € x 2 = 2 €

2 sacs de pansage, prix unitaire 55 € x 2 = 110 €

2 bouchons Ana Tomic, prix unitaire 4,50 € x 2 = 9 €

2 brosses à crinière, prix unitaire 7 € x 2 = 14 €

2 brosses à crin, prix unitaire 7,50 € x 2 = 15 €

2 couteaux coupe crinière, prix unitaire 6,20 € x 2 = 12,40 €

2 licols avec longe, prix unitaire 10,80 € x 2 = 21,60 €

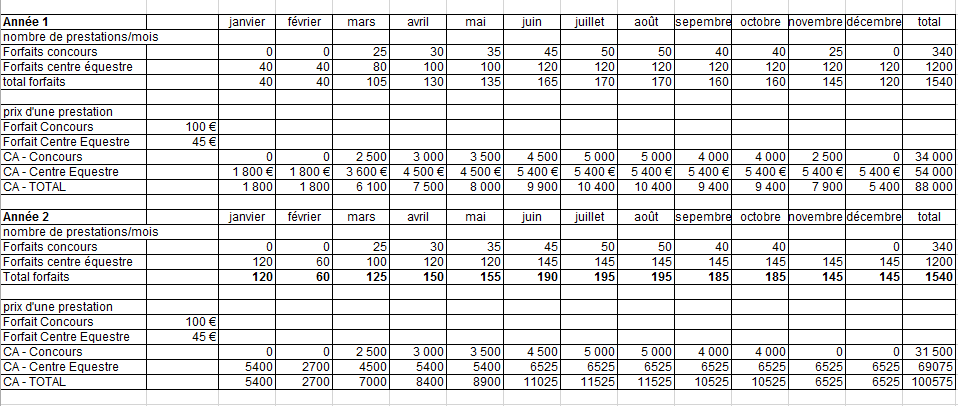
Total: 200,80 €

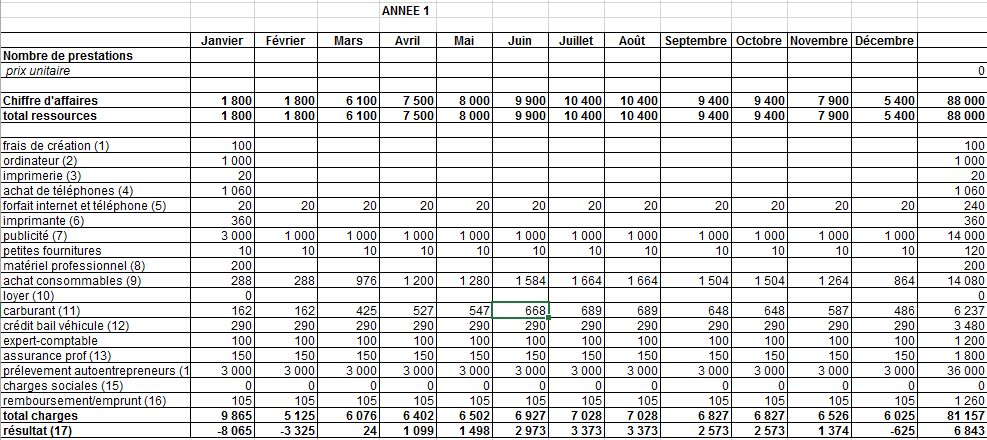
**5.3 Plan de financement**

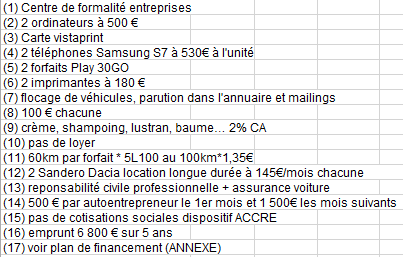
|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **BESOINS** | | **RESSOURCES** | |
| Matériel d'exploitation | 200 € | Apport Océane, Camille  (2 x 700 €) | 1400 € |
| Stocks | 1000 € | Prêt bancaire | 6800 € |
| Trésorerie | 7000 € |  |  |
| **Total** | **8200 €** | **Total** | **8200 €** |



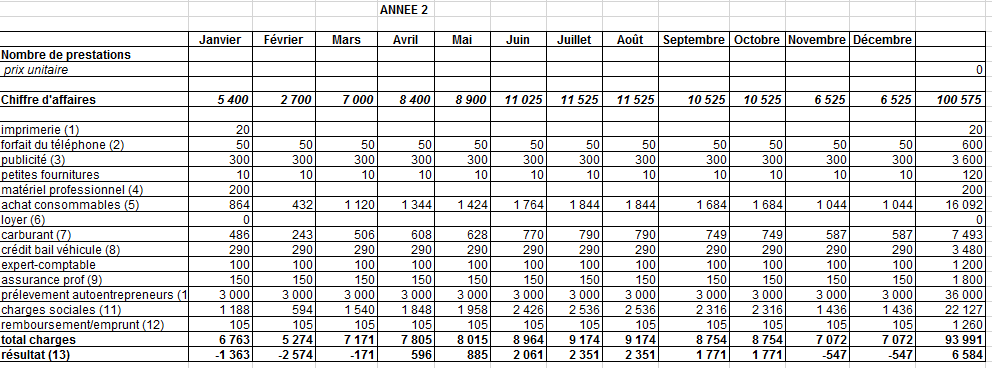
**5.4 Comptes de résultats prévisionnels N & N+1**

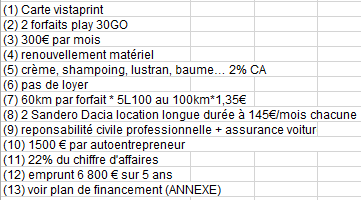
****

****

****



****

****





**Lycée polyvalent Danton**

**Brive-la-Gaillarde**

**Région Nouvelle-Aquitaine**

**France**

**Projet Challenge**

**Destination Entreprise**

**2017/2018**



**Océane SAILLOL et Camille MONS**

**Elèves Techniciennes de Gestion Administration**

**(classe de Seconde GA2)**

