



Dossier du créateur/repreneur d'entreprise



70 rue Faidherbe
62 200 BOULOGNE-SUR-MER
Tél : 03 21 87 43 00
E-mail : mam@idee-littoral.com
www.idee-littoral.com

Monsieur Jérôme Buzelin
Ecole de Kitesurf: « Opale Kite »
Entreprise Individuelle / Micro social simplifié

« Je Crée en Nord Pas de Calais »

La recherche de conseils et de financements augmente considérablement le taux de pérennité d'une entreprise, nous vous invitons fortement à solliciter les professionnels de la Région Nord Pas de Calais.

Si l'aspect financier est crucial dans le montage et la réussite de votre projet, concentrez vous d'abord sur sa faisabilité : mon projet est-il rentable ?

Les réseaux de conseils vous guideront naturellement ensuite vers les structures financières adéquates.

Vous pouvez obtenir de plus amples renseignements sur la création et reprise d'entreprises en visitant les sites www.jecree.com et www.jereprends.com; ou rencontrer des professionnels de la création ou reprise d'entreprises en contactant le numéro unique 0 811 00 59 62 (coût d'un appel local).

Par ailleurs, pour le public éligible aux mesures d'aides à la création/reprise d'entreprises de l'Etat (**ACCRES**, **NACRE**), le dossier « Je Crée » servira de support aux porteurs de projets et aux réseaux d'accompagnement du Nord Pas de Calais.





Sommaire

Partie 1 : Aide au montage du dossier, structuration financière

I)	Présentation du créateur et de son entreprise	p.
A)	Le créateur	p. 3
B)	L'entreprise	p. 3
II)	Le projet	p.
A)	Description du projet	p. 4
B)	Votre motivation	p. 5
C)	Le produit/le service	p. 5-6
D)	Le marché	p. 7-8
E)	Les moyens	p. 9
F)	La stratégie commerciale/le positionnement de l'entreprise ..	p. 10
III)	Le financement du projet	p. 12
IV)	Validation du projet	p. 14

Partie 2 : Annexe.



I) Présentation du créateur et de son entreprise

A) Le créateur :

Nom, prénom	BUZELIN Jérôme			
Date et lieu de naissance	Né le 07 février 1986			
Adresse, code postal, ville,	5 rue du Grand Hôtel Appartement 410 62600 Berck-sur-Mer			
téléphone, fax, adresse e.mail	06 35 51 87 95 jeromebuz@live.fr			
Nombre d'enfants à charge	/			
Situation du conjoint(e)	/			
Situation familiale				
Célibataire	x	Pacsé(e)		Autres (précisez)
Marié(e)		Vie maritale		
Divorcé(e)		Veuf(ve)		

Statut précédent la création d'entreprise				
Etudiant		Chef d'entreprise		Bénéficiaire du RMI
Apprenti		DE de moins d'un an		Sans profession
Salarié		DE de plus d'un an	x	Indemnisé ARE

Avez-vous eu une expérience en création/reprise d'entreprise ?
Quelles sont les raisons de l'arrêt (vente, échec ...)

Il s'agit de ma première expérience en création d'entreprise

⇒ Curriculum Vitae joint en annexe



B) L'entreprise

Raison sociale et nom commercial si différent	Opale Kite
Adresse, code postal, ville,	5 rue du Grand Hôtel Appartement 410 62600 Berck-sur-Mer
téléphone, fax, adresse e.mail	06 35 51 87 95 jeromebuz@live.fr
Forme juridique choisie (cf. descriptif en annexe) Pourquoi avoir choisi ce statut ?	Entreprise Individuelle / Micro-entreprise
Régime fiscal choisi (cf. descriptif en annexe) Pourquoi avoir choisi ce statut ?	Microsocial simplifié -charges sociales : 18,3 % du chiffre d'affaires -prélèvement libératoire de l'impôt sur le revenu : 2,2 % du chiffre d'affaires
Choix du statut du conjoint	/
Montant et répartition du capital en cas de société	/
Date prévue d'inscription au CFE compétent (CCI, CMA, URSSAF...)	URSSAF
Nombre de salariés dans l'entreprise au démarrage	/
- Numéro d'immatriculation	/
- Date et lieu d'immatriculation	/
- Numéro SIRET	/
- Numéro SIREN	/
- Code NAF	/

II) Le projet

A) Description du projet

Mon projet est d'ouvrir une école de kitesurf sur la commune de Berck sur Mer en avril 2011. Je suis en cours de formation à l'Ecole Nationale de Voile de Quiberon afin de valider mon Brevet Professionnel BPJEPS.

Le kitesurf est un sport de traction qui se pratique sur l'eau. Sport nautique à part entière, parfois appelé fly surf ou seulement kite (kite signifie en anglais cerf-volant), il consiste à être tracté par un cerf-volant, appelé aile, et à glisser sur une planche de surf de taille souvent réduite.

Le pratiquant pilote, à l'aide d'une barre, une aile de traction distante de vingt à trente mètres. Deux à cinq lignes relient la barre à l'aile. Les ailes actuellement les plus courantes sont gonflables et comportent 4 lignes. Au vu du confort et de la sécurité qu'elle apporte, un grand nombre d'ailes sont aujourd'hui équipées de ce qu'on appelle la 5e ligne.



Il existe d'autres sports de traction à cerf-volant, terrestres comme le mountainboard (gros skateboard avec quatre roues),

B) Votre motivation

➤ Ce qui vous a amené à choisir la création d'entreprise

Après des études d'électricité en alternance, je suis rentré dans le monde professionnel. J'ai eu l'opportunité de travailler dans plusieurs entreprises, ces expériences professionnelles m'ont permises d'acquérir le savoir faire et la notion du travail bien fait. Après quatre ans d'investissement pour des patrons, ma motivation et mon ambition me poussent à créer ma propre entreprise.

➤ Pourquoi cette activité en particulier ?

J'ai une passion qui ne pouvait pas être couplée avec mon métier de base. Cette passion est le milieu des sports nautiques et plus particulièrement le kite surf et le mountain board. Cette passion m'a permis de voyager et de faire des rencontres enrichissantes d'un point de vue social, culturel et professionnel. Je me suis vite rendu compte qu'il fallait mieux essayer de vivre de sa passion et de faire un métier que l'on aime plutôt que de subir un travail toute sa vie. Ma vocation est d'avoir un « métier passion ».

C) Le produit/le service

➤ Description des produits et/ou services proposés ; quelles parts respectives représentent ils dans le chiffre d'affaires ?

Mon entreprise « Opale Kite » sera composée de 3 grandes prestations :

1. les cours privés pour particuliers (60 % du chiffre d'affaires)
2. les cours qui rentrent dans le dispositif accompagnement éducatif et sportif pour 2 collèges (20 % du chiffre d'affaires)
3. les cours dispensés dans le cadre de l'école de sport : Opale Glisse Kite, association loi 1901 (20% du chiffre d'affaires)

1. Les cours privés aux particuliers

La création de l'école nécessite des besoins financiers pour couvrir l'investissement matériel (ailes, planches, combinaisons, sécurité...), l'achat d'un chalet et la communication. Cette activité sera la principale rentrée d'argent. La demande des particuliers pour les cours de kitesurf a lieu souvent en période de vacances scolaires et pendant la saison estivale.





Les cours seront donnés en groupe de 4 stagiaires ou 8 stagiaires en binôme. La durée d'un cours est de 3H en moyenne ; ce qui me permet de réaliser deux créneaux par jour suivant les conditions météorologiques.

2. Dispositif Accompagnement Educatif Sportif :

Ce dispositif nécessite un partenariat entre un ou plusieurs établissements scolaires, une association et un intervenant diplômé BPJEPS.

L'association « Opale Glisse » et le collège Jean Moulin signent une convention pour demander une subvention au CNDS (Centre National pour le Développement du Sport). Cette subvention a pour but de rémunérer un intervenant qui donnera des cours d'ailes de tractions aux élèves du collège. La subvention du CNDS est de 1 300 € pour chaque module. L'association perçoit 350 € pour ses investissements matériels et l'intervenant perçoit 950 € pour les cours dispensés.

Les cours se présentent sous forme de modules, un module représente entre 30h et 36h (2h par semaine) de cours avec un nombre de 12 élèves minimum et 20 élèves au maximum.

Le dispositif se sépare en 2 périodes :

- une période entre septembre et décembre
- une période entre février et juin

Plusieurs modules sont possibles pour chacune des périodes.

Le but est de proposer un module pour chaque période à 2 établissements scolaires : le collège Jean Moulin et le collège Notre Dame.

3. L'école de sport

Ce projet a pour but de rendre accessible le kitesurf aux jeunes de la commune. En effet, il est important de souligner que la pratique de cette discipline sportive est souvent inaccessible financièrement pour un jeune public.

Plusieurs activités seront proposées : l'aile de traction, le kitesurf, le mountainboard et la planche nautique tractée.

L'association demandera aux jeunes adhérents une cotisation de 200 € pour des cours qui auront lieu tous les mercredis après midi du 1^{er} septembre au 30 juin. L'association s'adresse à des jeunes âgés de 8 à 16 ans.

Les cours seront donnés à titre bénévole moyennant un défraiement forfaitaire.

Mon but est de développer une pédagogie à long terme avec les jeunes.

➤ **Pourquoi avoir choisi ces produits ou services ?**

Les cours pour les particuliers sont généralement proposés dans les écoles de kitesurf. En diversifiant mes services et en essayant de toucher un public de jeunes collégiens et de jeunes de la commune, j'essaie de démocratiser la pratique du kitesurf et de faire parler de mon école.





D) Le Marché

- **Connaissez-vous l'évolution du marché depuis 5 ans et comment l'imaginez vous dans les 5 prochaines années ?**

Le kitesurf est un sport très jeune. Il est né il y a une vingtaine d'années et s'est vraiment développé pendant les dix dernières années. Avec 4 000 licenciés en 2001 et 13 000 en 2009, le nombre total de licenciés a augmenté de plus de 300 % en 8 ans. Pour initier les nouveaux pratiquants et développer le sport en sécurité, la fédération a dû former des moniteurs. En 2009, on dénombre environ 110 écoles de kitesurf en France. Elles sont principalement concentrées dans le sud.

Actuellement la côte nord compte seulement 7 ou 8 écoles de la pointe de Cherbourg à la frontière belge. La première école a ouvert en 2005 et depuis le marché ne cesse d'augmenter. Une école ouvre tous les ans en moyenne dans le nord. Je pense que le marché restera croissant pendant encore quelques années. Les structures les plus anciennes vont se développer et se diversifier ; tandis que plusieurs moniteurs indépendants arriveront sur le marché pour s'insérer dans des structures existantes ou pour créer leurs propres écoles avec des activités plus ou moins innovantes.

- **La réglementation professionnelle : y a-t-il des réglementations spécifiques à l'exercice de votre activité (diplôme, lois ...)?**

Pour exploiter un établissement d'activité physique et sportive, il faut :

- ne pas avoir été condamné pour crime ou attentat aux mœurs
- effectuer une déclaration de l'établissement auprès de la direction départementale de la Jeunesse et des Sports deux mois avant ouverture.
- afficher en un lieu visible de tous : une copie des diplômes, une copie des récépissés de déclaration, une copie des arrêtés ministériels fixant les garanties d'hygiène et de sécurité ainsi que les normes techniques particulières applicables à l'encadrement des activités physiques et sportives enseignées, l'attestation de contrat d'assurance couvrant la responsabilité civile de l'exploitant et de ses pratiquants, un tableau d'organisation des secours.

- **La clientèle**

- Description de la clientèle visée (zone géographique, type de clientèle...)

Je vise deux types de clientèle :

- les particuliers pour l'école de kitesurf
- l'association « Opale Glisse Kite » avec laquelle je vais travailler pour toucher un jeune public (collégiens et habitants de la commune) à travers l'école de sport et le dispositif d'accompagnement éducatif sportif.





➤ **Pourquoi cibler cette clientèle ?**

Les particuliers viennent se former aux bases du kitesurf mais après quelques séances ils sont autonomes. Il ne s'agit donc pas d'une clientèle fidèle.
C'est pourquoi je cherche à développer un maximum le partenariat avec l'association « Opale Glisse Kite ».

➤ **La concurrence (préciser s'il s'agit de concurrents directs ou indirects)**

Les concurrents	Description des concurrents	Les points faibles et points forts des concurrents
ODaloha Le Touquet	Ecoles de kitesurf indépendantes	<ul style="list-style-type: none"> - : manque d'objectif de la séance - : mauvaise coordination des moniteurs - : manque de présence des moniteurs - : manque de démonstration - : manque d'exercice de sécurité - : trop d'information - : surestimation des compétences - : pas d'échauffement - : zone de décollage au milieu des zones de pratique - : présentation du matériel trop longue - : pas de mise en confiance de l'élève - : pas de bilan de séance - : pas de situation de l'élève dans sa progression
Kite Paradise Houlegate		
WimKite Wissant		
D.Kite Dunkerque		
Kitesurf Session Camiers		

Actuellement, ces concurrents ne parviennent pas à satisfaire la demande qui ne cesse de croître, de ce fait les services proposés ne correspondent pas totalement aux attentes de la clientèle.

➤ **Les fournisseurs**

Les fournisseurs	Description des fournisseurs	Pourquoi avoir choisi ce(s) fournisseur(s) *
Airush	Ailes marines, planches	Meilleur rapport qualité/prix du marché
Slingshot	Ailes marines	Bonne qualité, travail en partenariat avec le magasin Babakite
Zeph	Casques, caissons, planches terrestres	Meilleur rapport qualité/prix du marché
Prolimit	Combinaisons, harnais, gilets de sauvetage, chaussons	Meilleur rapport qualité/prix du marché
Mystic	Harnais	Bonne qualité, travail en partenariat avec le magasin Babakite





* quelles sont vos conditions d'achats, vos délais de paiements, vos délais de livraison...

Mystic et Slingshot proposent un règlement à 30 jours, les frais de transport s'élèvent à 2 % du montant HT de la facture.

Airush propose un règlement à 30 jours.

E) Les moyens

- **Le local : description, superficie, emplacement, type de bail (précaire ou non, est ce une reprise de bail, y a-t-il une promesse de bail signée ...)**

L'adresse administrative de mon entreprise sera à mon domicile personnel afin de recevoir le courrier.

J'ai eu l'accord de la mairie de Berck sur Mer pour disposer des locaux de la base de voile existante : les vestiaires, les douches et les toilettes. Il s'agit d'un bâtiment communal comprenant plusieurs écoles : une école de canoë et deux écoles de char à voile.

Je dispose également d'un accord pour implanter un chalet sur la plage afin de favoriser l'accueil de ma clientèle.

- **Les moyens matériels (préciser si matériel acquis ou à acquérir au démarrage et à échéance de 3 ans)**

Liste du matériel apporté dans l'entreprise :

Date d'achat	Objet	Montant
Acquis	7 combinaisons	500 €
Acquis	6 harnais	250 €
Acquis	5 gilets	150 €
Acquis	2 planches	200 €
Acquis	2 ailes	200 €
Acquis	1 veste néoprène	100 €
Acquis	2 pompes	50 €
Acquis	Talky walky	100 €
Acquis	Casque	68 €
Acquis	Véhicule Transporter	5500 €
Acquis	Ordinateur	300 €





Liste du matériel à acquérir :

Date d'achat	Description	Montant TTC
Au démarrage	13 Ailes DNA	3274 €
	13 Bar	1693 €
	4 Board	865 €
	9 Casques	117 €
	5 Caissons Asphalt 2 m ²	400 €
	5 Barres 3 lignes	175 €
	5 Mountain Board	315 €
	12 harnais Aviator seat	539,76 €
	3 harnais enfants	111 €
	16 Chaussons	192 €
	9 gilets de sauvetage	270 €
	10 combinaisons	490 €
	Accessoires	2000 €

Le matériel que je prévois d'acquérir sera renouvelé chaque année ; celui de l'année précédente sera revendu étant donné que la demande de matériel d'occasion est importante.

- **Les moyens humains (notamment sur les modalités de recrutement cf. annexe)**

Je serai seul.

Quel est votre réseau relationnel en rapport avec votre projet, rôles exact de chacun, pourquoi ?

Je me suis tissé un réseau social sur le secteur de Berck : pratiquants de kitesurf, collectivités locales, collègues (Jean Moulin et Notre Dame), magasin de kitesurf (Babakite.com)...

Je dispose donc de contacts qui faciliteront mon implantation sur la commune de Berck et qui me permettront de développer mon activité plus rapidement.

F) La stratégie commerciale/le positionnement de l'entreprise





- **Méthode de calcul du prix, de votre marge commerciale et votre positionnement par rapport à la concurrence. Comparer avec les moyennes professionnelles du secteur d'activités.**

Pack initiation : une demi journée de 3 heures	Cette formule est dédiée aux personnes qui désirent s'initier au pilotage d'une aile de traction. Elle permet de découvrir le temps d'un après-midi le matériel, la sécurité et de profiter des 1 ^{ère} sensations de glisse. Ce pack peut intéresser des riders qui souhaitent reprendre la saison sur de bonnes bases	100 €
Pack découverte : 3 demi journées 9 heures	Cette formule est destinée à tout type de riders. Les groupes et les programmes sont mis en place en fonction du niveau et des objectifs des stagiaires. Maximum de 4 stagiaires	280 €
Pack progression : 5 demi journées 15 heures		460 €
Pack saison : 20 heures	Ces packs sont intéressants pour les personnes qui souhaitent rider quelques heures dans le mois sans investir dans l'achat de plusieurs tailles d'ailes. Cette formule propose des heures de cours adaptées aux conditions météorologiques et aux disponibilités des stagiaires tout au long de la saison. Réservation obligatoire.	560 €
Pack Opale Kite : 40 heures		990 €
Pack privé : une demi journée 3 heures	Cette formule s'adresse au particulier qui souhaite avoir un cours personnel avec le moniteur. En cas de difficulté, pour un gain de temps ou pour se perfectionner dans les différents types de navigation, ce pack reste un moyen très intéressant de progresser rapidement. Utilisation de séquences vidéo.	140 €
Pack jeune -16 ans (vacances scolaires) 4 matinées de 2h30 = 10 heures	Cette formule est destinée aux jeunes de 8 à 16 ans sportifs ou novices qui souhaitent expérimenter ou progresser dans la pratique de l'aile de traction et de la glisse. Les séances de 2h30 seront réparties sur une semaine en fonction des conditions météorologiques. Maximum de 8 stagiaires Programme : initiation au pilotage, découverte de l'aile de traction, circuit ou balade en mountainboard, première glisse sur l'eau en kitesurf. Si les conditions de vent sont insuffisantes, une initiation à la planche tractée sera mise en place. Sans oublier de la théorie et une sensibilisation au domaine maritime.	200 €
Pack MTB : 3 heures	Cette formule vise les stagiaires qui désirent pratiquer le mountainboard sur les grandes plages de la Côte d'Opale. De l'initiation aux conseils techniques de perfectionnement en passant par les grandes ballades, ce pack offre de multiples choix à découvrir seul ou entre amis.	70 €

- **Politique suivie en matière de produit/service : quel est votre « plus » ?**





Les partenariats engagés me permettront de proposer des prestations complètes et de qualité à ma clientèle ; je compte également organiser des actions telles que des conviviales et des journées portes ouverte pour susciter l'intérêt des clients potentiels.

➤ **Politique suivie en matière de distribution, de ventes et de publicité (joindre vos projets de flyers, cartes de visite, sites internet ...)**

- La communication de l'école va commencer par une collaboration avec l'un des plus grand magasin de kitesurf du Nord. Ce partenariat va me permettre de toucher une clientèle désireuse de se former avant d'investir dans du matériel.

Nous allons mettre en place une action commerciale : un achat de matériel de kitesurf neuf permettra au client de bénéficier d'un bon de réduction sur l'école et vice versa.

- J'ai l'accord de plusieurs écoles de char à voile très présentent sur les plages du littoral afin d'utiliser leur structure pour communiquer (dépôt de plaquettes publicitaires, affichage...).

-Je souhaite également démarcher les comités d'entreprise telle que la fondation Hopale, groupe hospitalier de Berck et présent sur toute la région Nord Pas de Calais. Le but étant de faire bénéficier le personnel d'une réduction sur les cours de kitesurf et de favoriser le bouche à oreille.

- La création d'un site Internet semble incontournable. Celui-ci permettra de toucher une clientèle nationale et surtout parisienne, dont l'affluence est importante en période estivale.

➤ **Comment voyez-vous votre entreprise dans 3 ans, 5 ans et 10 ans en termes d'effectif, de chiffres d'affaires, de marché.**

Je compte exercer mon activité seul pendant les trois premières années puis j'envisagerai l'embauche de personnel en fonction de l'évolution de mon entreprise.

Je prévois également de diversifier mes compétences en suivant des formations dans des domaines porteurs ou à la mode (BPJEPS Wake, canoë, char à voile, parapente). Mon choix se fera en fonction du développement de ces activités sportives.

III) Le financement

➤ **Méthode de calcul du chiffre d'affaires,**

Chiffre d'Affaires H.T.	28 000,00 €	100%
Chiffre d'affaires prestation privée	18 000,00 €	64%
Chiffre d'affaires Accompagnement Edu	6 000,00 €	21%
Chiffre d'affaires école de sport	4 000,00 €	14%



Complément d'informations utiles à l'analyse financière :

- Nature (prêt, loyer ...) et montant de l'endettement personnel actuel (joindre tableau récapitulatif si nécessaire)

Loyer appartement : 500 € par mois.

- Revenus, indemnités actuels (avant la création)

ARE : 700 €





IV) Validation du dossier

Le Créateur

J'atteste sur l'honneur l'exactitude des renseignements fournis dans ce dossier prévisionnel.

Date et signature du demandeur :

L'opérateur de conseil

Nom de la structure :

Boutique de Gestion IDEE Littoral
70 rue Faidherbe
62200 Boulogne-sur-Mer

03 21 87 43 00

Personne chargée de l'accompagnement du dossier au sein de la structure

Marion Monchy
mam@idee-littoral.com

Atteste que

Monsieur Jérôme Buzelin

A bénéficié d'un accompagnement
-de 2h d'orientation
- de 4h de montage

Date et signature du chargé de mission :



V) Le créateur, l'accompagnateur : les attentes, les préconisations.

A) Points forts/points faibles

	Points forts (décrire)	Points faibles (décrire)	Actions correctives (prévues ou à prévoir)
Le créateur	- Passion pour le métier, - Motivation	- Absence d'expérience en gestion d'entreprise	Suivi par Idee Littoral
Le projet	- Activité à la mode avec une forte demande	- Activité saisonnière soumise aux conditions météorologiques - Pas de devis	Diversification des activités et partenariats
L'environnement familial	Soutient de la famille		

B) Attente en terme de suivi

Je souhaite être suivi par la Boutique de Gestion IDEE Littoral.





Partie 2 : Annexe

État civil :

- Copie de la pièce d'identité
- Carte ANPE
- Relevé d'identité bancaire
- Copie du permis de conduire
- Copie de la carte de grise

Parcours professionnel :

- Curriculum Vitae
- Copie des diplômes en rapport avec le projet
- Copie des attestations de travail en rapport avec le projet

Projet :

- Bail commercial
- Attestation bancaire d'apport du créateur
- Attestation bancaire d'accord pour le prêt ou les aides
- Devis relatifs aux investissements au démarrage
- Devis d'assurance
- Devis de publicité

