

TRAME DE PRÉSENTATION DE PROJET

Nom du porteur : Hélène Lebossé.....

Intitulé du PROJET : Weelib.....

Cette présentation doit permettre de synthétiser les éléments clés de votre projet de création d'entreprise.

(1 page minimum par thème)

① Caractéristiques et compétences du porteur de projet

Fonctions et rôles respectifs du porteur de projet et de ses partenaires/associés, expérience professionnelle, motivations pour créer une entreprise, etc.

Je suis vétérinaire en exercice depuis une quinzaine d'années. D'abord salariée puis collaboratrice libérale, je suis aujourd'hui co-gérante d'une entreprise de 10 personnes, associée à un autre vétérinaire.

J'ai donc une bonne expérience professionnelle dans ce métier. Je maîtrise tous les points de vues et problématiques des divers intervenants (de l'étudiant au gérant d'entreprise, en passant par le salarié ou encore l'indépendant).

Je connais les rouages administratifs de la gestion d'une société dans le cadre d'une profession libérale, ainsi que les démarches à accomplir et les difficultés auxquelles on peut être confronté dans l'exercice de ses fonctions.

Je n'ai pour mon projet, à l'heure actuelle, pas de partenaire désigné, bien que je ne sois pas du tout opposée à cela. Si je dois trouver un associé dans le cadre de cette création, je souhaite qu'il soit choisi en fonction de certains critères bien précis, notamment en terme de compétences, afin qu'il apporte une valeur supplémentaire à mon entreprise.

Aujourd'hui je suis très motivée par mon projet, et ce pour de nombreuses raisons :

- **La première est qu'il répond à une demande pressante de la profession, à une problématique dont nous souffrons cruellement chaque jour sur tout le territoire, et qu'à l'heure actuelle il n'existe pas de solution équivalente à ce qu'il propose.**
- **La seconde est que j'ai un goût prononcé pour l'entrepreneuriat et que l'idée de créer quelque chose de nouveau me plaît énormément**
- **Ce projet fait appel à de nombreuses compétences que je suis avide de découvrir et d'acquérir, il représente une source d'émulation intellectuelle importante**
- **Je ressens une lassitude dans mon travail actuel et je sais que j'ai besoin d'évoluer vers d'autres horizons pour me complaire dans mon activité professionnelle.**

Je gère à l'heure actuelle une entreprise, mais je n'en ai jamais créée. Néanmoins cela ne m'inquiète pas car je connais déjà les principes et détails de la gestion d'une entreprise, et je me sens tout à fait capable de faire face à ce nouveau défi.

② Concept et description du projet

Origine du projet, description du produit, service ou procédé, caractère innovant de la technologie, liberté d'exploitation, etc.

Origine du projet :

Ce projet est né d'une réflexion entre consœurs, suite à la constatation d'une réelle difficulté à recruter, et d'une souffrance généralisée de la profession dans ce domaine, liées à plusieurs problèmes :

- des remplaçants peu nombreux, quasi inexistant
- de nombreux sites de recrutement
- une recherche lourde en temps, et PASSIVE
- des démarches administratives longues (contrats, déclarations, etc...)

Aujourd'hui il existe des structures spécialisées dans le recrutement, des sites spécialisés pour déposer des annonces, mais aucun site de matching permettant une mise en relation directe, ciblée et instantanée entre le recruteur et le candidat.

Description du produit :

Notre produit répond à ces problématiques par un site (avec ou sans application mobile) de matching, dédié aux professions libérales, qui facilite et rend quasi instantanées toutes les étapes du recrutement : l'accès à la banque de remplaçants, les démarches administratives (entrée dans le monde libéral, pose de candidature, embauche, rédaction des contrats, clôture des contrats, gestion administrative et fiscale du jeune libéral)

Caractère innovant de la technologie

Ce produit est innovant parce qu'il n'existe à l'heure actuelle pas de solution équivalente dans le monde vétérinaire. Certains sites dédiés aux médecins s'en rapprochent, mais semblent être moins aboutis et ne remplissent pas toutes les conditions auxquelles répond notre projet.

Il est innovant car il offre à la fois :

- un caractère IMMEDIAT, INSTANTANE (principe de matching) de la mise en relation,
- une simplification des démarches administratives pour l'inscription du jeune dans le monde libéral,
- une simplification pour le libéral des démarches comptables et fiscales annuelles
- une simplification pour l'employeur des démarches à l'embauche
- une simplification pour l'employeur des clôtures de contrats
- une sécurité et des garanties, à la fois pour l'employeur et pour le candidat.

A l'heure actuelle, tout ceci n'existe pas.

Liberté d'exploitation

Ce projet ne présente aucune restriction quant à la liberté d'exploitation du site internet, néanmoins sa mise en service nécessite une énorme recherche juridique, car les professions libérales sont très règlementées.

Il sera nécessaire de faire appel (nous avons déjà un cabinet conseil qui traitera cette question) à une assistance juridique de conseil en propriété industrielle et intellectuelle, afin de vérifier que le projet est réalisé dans le respect des bonnes pratiques d'exploitation, et que la commercialisation du projet respecte le droit de propriété industrielle et intellectuelle.

③ Marché ciblé, stratégie commerciale

Besoins identifiés sur le marché, clients ciblés, réseaux de distribution envisagés, positionnement du produit, concurrents identifiés et avantages concurrentiels, etc.

Besoins identifiés sur le marché :

Pour rappel, en 2021, les professions libérales représentent :

- 1 061 309 entreprises
- 27,8% des entreprises françaises
- 1 million de salariés
- Plus de 2 millions d'actifs
- Soit 10% des emplois français

- Principalement dans la santé et le droit
- Défendent ou soignent 5 millions de français
- 190 milliards d'euros de chiffre d'affaire (90 pour la santé)
- Soit 11% de la valeur ajoutée nationale

Pour la profession vétérinaire :

- 19 530 vétérinaires inscrits au 31/12/2020 (+3.74% par rapport à 2019)
- Un marché en forte croissance
- 11 744 vétérinaires (62.2% des inscrits) sont libéraux
- 35,7 % des vétérinaires inscrits sont salariés (+8.9% sur un an)

- 1 045 vétérinaires se sont inscrits pour la première fois en 2020 (+8%)
- la Belgique contribue à hauteur de 23,15 % des primo inscrits en 2020.
- La forte augmentation des diplômes issus des autres pays membres ou associés de l'Union européenne se confirme (+ 27,9 %).

Aujourd'hui la plupart des vétérinaires recrutent et peinent à trouver. C'est une réelle souffrance dans la profession.

Réseaux de distribution envisagés :

Le projet consiste en la réalisation d'un site internet. Les réseaux de distributions sont donc la toile, mais la communication se fera par :

- Le bouche à oreille (communauté très active, congrès, formations, réunions, etc...)
- Les réseaux sociaux (très actifs également)
- De la communication dans les écoles

Positionnement du produit :

L'offre sera présente sur le marché des professions libérales et du web, en proposant aux employeurs une solution de recrutement simple avec abonnement mensuel.

La stratégie innovante sera d'atteindre des candidats qui ne sont actuellement pas révélés par les réseaux classiques, en leur proposant des alternatives d'emploi attractives et en les incitant à s'inscrire sur le marché du travail.

Le projet se distinguera également par l'instantanéité du service proposé, et du soulagement administratif des professionnels.

Concurrents identifiés et avantages concurrentiels, etc.

Au premier abord, les concurrents peuvent sembler nombreux, car le projet concerne un domaine très sollicité et ultra exploité. En effet, on trouve de nombreux sites de recrutement, ne serait-ce que dans le monde vétérinaire :

- vetojob
- Recrut vet
- Emploi-veterinaire.com
- Axio-rh
- vetorempla
- vet agency....

Néanmoins, aucun d'entre eux ne propose les solutions et les services que nous souhaitons mettre en place. En effet, ces sites sont des sites

- Soit de dépôt d'annonces, qui présentent l'inconvénient d'être passifs : on écrit l'annonce et on attend que quelqu'un réponde.
- Soit de cabinets de recrutement, qui font donc appel à des équipes, soumises à des contraintes horaires, et qui présentent l'inconvénient parfois d'être coûteux, ou tout du moins lourds en temps et démarches. De plus, ces cabinets font appel à des personnes spécialisées en RH, mais qui ne maîtrisent pas forcément les rouages de la profession, et qui plus est, ne sont pas à la place du recruteur, et sont parfois à côté de la cible.

Il existe en médecine humaine des sites qui se rapprochent beaucoup plus du concept que nous proposons :

- Oxygen
- Docndoc

Bien qu'ils présentent un aspect « matching » plus caractérisé, ils ne répondent pas toujours aux contraintes administratives dont souffre la profession, auxquelles répond notre projet.

④ Moyens humains, techniques et financiers nécessaires à la maturation du projet

Études à réaliser :

La réalisation du projet nécessite quelques études préalables :

Etudes juridiques :

- Etude juridique des procédures d'inscription dans le monde libéral
- Etude juridique des différents statuts proposés aux candidats dans les professions libérales
- Etude des différents obstacles juridiques pouvant compromettre la réalisation du site

Etude de marché

- Etude de marché avec détermination du nombre de candidats disponibles (écoles française, européennes, retraités et autres) (étude déterminante, car il faut avant tout s'assurer que nous pouvons fournir le service que nous garantissons)
- Etude comptable et business plan

Moyens financiers nécessaires :

Le premier prévisionnel comptable grossier fait état d'une enveloppe de 200 000 euros nécessaire pour le lancement du projet.

Besoins en compétences :

Pour la réalisation technique du projet nous avons besoin :

- D'une entreprise de développement web
- D'une agence de design web

Pour la mise en place du contenu

- D'un cabinet d'expertise comptable
- D'un cabinet d'expertise en assurances

Pour la communication :

- D'une agence de communication
- De divers intervenants dans les écoles et autres pour le recrutement
- De commerciaux pour enregistrer les profils

Pour la partie juridique :

- D'un cabinet d'avocats
- Des conseils des syndicats et des ordres concernés (UNAPL, SNVEL, CROV...)

Attentes vis-à-vis de l'incubateur

- **J'attends une assistance dans la liste des étapes à franchir,**
- **Une assistance dans le recrutement des interlocuteurs compétents**
- **Un accompagnement dans le suivi du projet**
- **Une assistance à la recherche de fonds et de subventions**

Calendrier de réalisation :

Compte tenu de la conjoncture actuelle, de la souffrance des professionnels, de la demande pressante de la clientèle cible, de nombreux organismes et entreprises s'intéressent de près à répondre à leurs attentes, et l'émergence de projets similaires sont à craindre.

Il serait donc souhaitable que ce projet voit le jour le plus rapidement possible.

Néanmoins le temps de développer le site demande plusieurs mois, et il ne sert à rien de le mettre en ligne si l'objet du service (les candidats) n'est pas au rendez-vous. Il faut donc au préalable recruter suffisamment de profils pour fournir le contenu du site. Ce recrutement peut nécessiter plusieurs mois.

D'un autre côté, la conjoncture actuelle est à la pénurie de personnel, et il peut être intéressant de prendre un peu plus de temps pour assurer la qualité du service et attendre que les conditions sociales soient plus propices.

Enfin, les statistiques montrent qu'une grande partie des inscriptions des libéraux (78,3 %) ont lieu durant le second semestre de chaque année, mais que pic de recrutement se trouve principalement en fin de premier semestre.

Ainsi, quelle que soit l'année de mise en ligne du site, il serait judicieux de commencer par une période de recrutement de 6 mois en ouvrant dans un premier temps le site aux inscriptions en septembre, puis de l'ouvrir à la clientèle une fois fourni, durant le premier semestre de l'année suivante.