

**PÉPINIÈRES ET HÔTEL D'ENTREPRISES  
BISCHWILLER, HAGUENAU, VAL DE MODER  
DOSSIER DE CANDIDATURE**

**Site choisi :**

- Bischwiller**
- Haguenau**
- Val de Moder**

**Nom du porteur de projet :**

**Entreprise :**



# PRÉSENTATION DU PROJET

Description succincte de votre projet :

Est-ce :                    une création             une reprise

Allez-vous créer :    seul             en équipe

Combien de personne comprend votre équipe :

Quels seront leurs rôles respectifs dans l'entreprise ?

Capital de l'entreprise :

Répartition entre les différents actionnaires ou associés :

## FICHE SIGNALÉTIQUE DE L'ENTREPRISE

Raison Sociale :

Adresse :

Code Postal :                    Ville :

Tél :                    Fax :

Forme juridique (*SA, SARL, EURL...*) :

Précisez, en fonction de l'état d'avancement de votre projet :

Date de création / Date de lancement envisagé :

N° SIRET :

N° RM et/ou RC :

Code NAF :

Régime fiscal :

Régime d'imposition :

## AIDES REÇUES OU PRÉVUES

Type d'aide	Organisme	Prévu	En négociation	Acquis

# PRÉSENTATION DU MARCHÉ

## LE PRODUIT / SERVICE

---

Description précise de votre produit / service :

Quelles en sont les caractéristiques techniques :

Est-ce un produit / service innovant ? En quoi ?

## LE MARCHÉ (types de clients)

---

Quel est votre marché :

Quelle cible visez-vous ? Quel secteur de ce marché :

Sur quelle zone géographique (locale, régionale, nationale, européenne, internationale) :

Connaissez-vous l'importance et l'évolution de ce marché :

Existe-t-il des réglementations particulières sur ce marché :

## LA CLIENTÈLE

---

Type de clientèle et répartition en pourcentage du marché : (location-crédit...)

Particuliers : .....	%	PME : .....	%
Grossistes : .....	%	Association : .....	%
Hôpitaux : .....	%	Collectivités locales : .....	%

Connaissez-vous son volume et son évolution ?

Connaissez-vous ses habitudes de consommation, ses attentes ?

Avez-vous eu des contacts avec des clients potentiels ? Pour quel résultat ?

Quels sont leurs délais de règlement ?

## **LA CONCURRENCE**

---

Qui sont vos concurrents ?

Précisez leurs caractéristiques (taille, parts de marché, prix pratiqués...)

Sont-ils organisés (syndicats, GIE, groupements d'achat) ?

Comment se font-ils connaître ?

Quels sont vos points forts et vos points faibles par rapport à vos concurrents ?

## **MOTIVATIONS**

### **POURQUOI CE SITE**

---

Qu'est ce qui a motivé votre choix :

Avez-vous l'intention de vous installer sur le territoire de la Communauté d'Agglomération de Haguenau lors de votre sortie :

Comment avez-vous eu connaissance de ce site :

# STRATÉGIE COMMERCIALE

## **PRODUIT / SERVICE**

---

Caractéristiques, gamme, positionnement par rapport aux concurrents...

## **VENTE / DISTRIBUTION**

---

Circuit de distribution (vente directe, par grossiste, agents, VPC...)

Vendez-vous : seul       Vendeur salarié       VRP       Autre : .....

## **COMMUNICATION**

---

Quels seront vos moyens de prospection (mailings, phoning, visites...) :

Comment allez-vous vous faire connaître (publicité directe, médias, foires et expositions...) :

## **PRIX DE VENTE ENVISAGÉ**

---

Politique de prix, marges, remises, conditions de règlement, position par rapport à la concurrence

## **CHIFFRE D'AFFAIRES PRÉVISIONNEL**

---

	Année 1	Année 2	Année 3

*Vous pouvez décomposer le CA par activité*

# MOYENS DE PRODUCTION

## MOYENS IMMOBILIERS

Décrivez vos besoins en locaux (type, surface, installations nécessaires, mises aux normes obligatoires...)

Immobilisations incorporelles (brevets, licences, ...)

## MOYENS MOBILIERS

Description du matériel nécessaire. Précisez si ce matériel est déjà acquis ou si c'est un besoin d'achat.

		Dénomination du matériel			
Année					
<b>Achat</b>					
<b>Location</b>					
<b>Crédit-bail</b>					

## LE PERSONNEL

Indiquez les personnes nécessaires à la réussite de votre entreprise (*y compris vous-même*)

	Année 1			Année 2			Année 3		
	Nbre	Salaire brut	Charges patronales	Nbre	Salaire brut	Charges patronales	Nbre	Salaire brut	Charges patronales
- Salaire/Prélèvement de l'exploitant									
- Encadrement									
- Commercial									
- Production									
- Administration									
- Recherche / Développement									
<b>TOTAL MASSE SALARIALE</b>									

# PLAN DE FINANCEMENT

Ceci est un plan de financement de démarrage.

<b>BESOINS</b>	Démarrage
<p><b>IMMOBILISATIONS INCORPORELLES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Frais de premier établissement</li> <li>Fonds de commerce</li> <li>Droit au bail</li> </ul> <p><b>IMMOBILISATIONS CORPORELLES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Terrains</li> <li>Construction</li> <li>Véhicules</li> <li>Aménagement et installation</li> <li>Matériel et outillage</li> <li>Matériel de bureau</li> <li>Mobilier</li> <li>Autres (précisez)</li> </ul> <p><b>TOTAL INVESTISSEMENTS</b></p> <p><b>BESOIN EN FONDS DE ROULEMENT</b></p> <p><b>IMMOBILISATIONS FINANCIÈRES</b> (dépôt de garantie...)</p>	
<b>TOTAL DES BESOINS</b>	

<b>RESSOURCES</b>	Démarrage
<p><b>CAPITAUX PROPRES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Apport créateur</li> <li>Apport associés</li> </ul> <p><b>PRÊT PFIL</b></p> <p><b>EMPRUNTS LONG ET MOYEN TERME</b></p> <p><b>AIDES ET SUBVENTIONS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Subvention de l'Etat</li> <li>Subventions des collectivités</li> <li>Aides remboursables de l'Etat</li> <li>Aides remboursables des collectivités</li> </ul>	
<b>TOTAL DES RESSOURCES</b>	

## COMPTE DE RÉSULTAT PRÉVISIONNEL

	EXERCICE 1	EXERCICE 2	EXERCICE 3
<p style="text-align: center;"><b>PRODUITS</b></p> <p>Vente de produits finis Prestations de services Productions vendues Commissions Produits financiers Autres produits</p>			
<b>TOTAL DES PRODUITS</b>			
<p style="text-align: center;"><b>CHARGES</b></p> <p><b>ACHATS</b> Matières premières Marchandises Matières consommables Fournitures de bureau Emballages Matériaux, équipements et travaux Énergie Autres : .....</p> <p><b>CHARGES EXTERNES</b> Sous-traitance Loyer et charges locatives Entretien et réparations Fournitures d'entretien Assurances Frais de formation Honoraires Publicité et Documentation Transports Crédit-bail Déplacements / missions Frais postaux, téléphone</p> <p><b>IMPOTS ET TAXES (HORS IS)</b> Taxe professionnelle Taxe d'apprentissage Autres taxes</p> <p><b>CHARGES DE PERSONNEL</b> Rémunération du personnel Charges du personnel Prélèvement de l'exploitant Cotisation de l'exploitant</p> <p><b>CHARGES FINANCIÈRES</b> Intérêts des emprunts Autres : .....</p> <p><b>CHARGES EXCEPTIONNELLES</b> <b>DOTATION AUX AMORTISSEMENTS ET AUX PROVISIONS</b> Dotation aux amortissements <b>Dotation aux provisions</b></p>			
<b>TOTAL DES CHARGES</b>			
<b>RÉSULTAT COMPTABLE</b>			
<b>CAPACITÉ D'AUTOFINANCEMENT</b> (Résultat comptable + DAP - Reprises sur amortissement)			



### ***Liste des pièces à joindre au dossier de candidature***

- Copie d'une pièce d'identité
- Curriculum vitae du candidat
- Argumentaire chiffré, étude de marché, justification du chiffre d'affaires et de sa construction
- Derniers bilans, comptes de résultat ou situation comptable si l'entreprise est déjà existante (le cas échéant)
- Autorisations ou agréments spécifiques (le cas échéant)
- Éléments complémentaires d'appréciation du projet émanant d'organismes d'accompagnement (le cas échéant)