

PÉPINIÈRES 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 PORTEUR DE PROJET ET DE SES ASSOCIÉS

ÉTAT CIVIL

Nom :

Prénom :

Adresse :

Code Postal :

Ville :

Date de naissance :

Lieu de naissance :

Téléphone :

Adresse mail :

@

SITUATION DE FAMILLE

Célibataire Marié(e) Divorcé(e) Séparé(e) Autre :

Nombre de personnes à charge (*y compris les enfants, en précisant leur âge*) :
.....

Régime matrimonial :

Votre conjoint participe-t-il (elle) à votre projet ? Oui

Non

SITUATION PROFESSIONNELLE (avant création)

Vous êtes :

Salarié

Indépendant

Étudiant

Rmiste

Retraité

Demandeur d'emploi

Date d'inscription ANPE :

Votre conjoint : Salarié

Indépendant

Étudiant

Rmiste

Retraité

Demandeur d'emploi

Date d'inscription ANPE :

Quels sont vos diplômes ?

Quelle est votre expérience professionnelle ?

Avez-vous suivi une formation en rapport avec votre projet de création d'entreprise ?

Si oui, précisez-en la date, la nature et la durée.

SITUATION FINANCIÈRE (avant création)

Revenus professionnels :

Autres revenus :

Endettement mensuel personnel :

Êtes-vous : Propriétaire

Locataire

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-crédation...)

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					
Achat					
Location					
Crédit-bail					

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									
TOTAL MASSE SALARIALE									

PLAN DE FINANCEMENT

Ceci est un plan de financement de démarrage.

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

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

COMPTE DE RÉSULTAT PRÉVISIONNEL

	EXERCICE 1	EXERCICE 2	EXERCICE 3
<p style="text-align: center;">PRODUITS</p> <p>Vente de produits finis Prestations de services Productions vendues Commissions Produits financiers Autres produits</p>			
TOTAL DES PRODUITS			
<p style="text-align: center;">CHARGES</p> <p>ACHATS Matières premières Marchandises Matières consommables Fournitures de bureau Emballages Matériaux, équipements et travaux Énergie Autres :</p> <p>CHARGES EXTERNES 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>IMPOTS ET TAXES (HORS IS) Taxe professionnelle Taxe d'apprentissage Autres taxes</p> <p>CHARGES DE PERSONNEL Rémunération du personnel Charges du personnel Prélèvement de l'exploitant Cotisation de l'exploitant</p> <p>CHARGES FINANCIÈRES Intérêts des emprunts Autres :</p> <p>CHARGES EXCEPTIONNELLES DOTATION AUX AMORTISSEMENTS ET AUX PROVISIONS Dotation aux amortissements Dotation aux provisions</p>			
TOTAL DES CHARGES			
RÉSULTAT COMPTABLE			
CAPACITÉ D'AUTOFINANCEMENT (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)