

DOSSIER DE PRESENTATION DES PROJETS AU COMITE DE SELECTION

I. PRESENTATION DU OU DES PORTEURS DE PROJET

ETAT CIVIL

Nom : Prénom

Adresse :

Code postal : Commune :

Date de naissance : Lieu de naissance :

Nationalité : Situation de famille :

Régime matrimonial :

Téléphone : Fax : E-mail :
.....

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

Votre conjoint bénéficie-t-il (elle) d'un revenu indépendant de votre projet ? Oui Non

Avez-vous déjà déposé un dossier auprès d'une autre plate-forme ou d'un autre organisme de financement ? Oui : Non

SITUATION PROFESSIONNELLE :

En activité Demandeur d'emploi Etudiant Indépendant Rmiste Retraité Autre :

Si vous êtes demandeur d'emploi, date d'inscription à l'ANPE : .../.../.... Etes-vous indemnisé(e) ? Oui Non

Votre conjoint est :

En activité Demandeur d'emploi Etudiant Indépendant Rmiste Retraité Autre :

FORMATION ET DIPLOMES

Formation :

Diplômes :

Formation(s) en rapport avec la création d'entreprise (indiquer la date, l'organisme, la nature et la durée) :

EXPERIENCE PROFESSIONNELLE

Expérience en rapport avec votre projet (organisation, gestion, vente, technique, direction, achat) :

Autres expériences :

CAPACITES DU OU DES PORTEURS DE PROJET

Motivations : pourquoi voulez-vous créer votre entreprise ?

Points forts :

Points faibles :

PARTENAIRES DU PROJET

- Organisme bancaire :
- Expert-Comptable :
- Notaire :
- Chambres consulaires consultées :
- Organismes professionnels approchés (syndicats, fédérations, etc.) :
- Autre assistance technique extérieure :

II. PRESENTATION DU PROJET

S'agit-il d'une création d'entreprise reprise d'entreprise

Allez-vous vous associer ? Oui Non

Si oui, combien de personnes autres que vous seront-elles associées ?

Merci de préciser leurs nom et rôle dans le cadre de votre projet

Nom :	Rôle :
Nom :	Rôle :
Nom :	Rôle :
Nom :	Rôle :
Nom :	Rôle :

Comment voyez-vous votre rôle dans l'entreprise ?

Je pense m'occuper des tâches suivantes :

Je pense déléguer les tâches suivantes (préciser à qui) :

1. FICHE SIGNALETIQUE DE L'ENTREPRISE

Dénomination sociale :

Adresse :

Code postal : Commune :

Téléphone : Fax : Courriel :

Activité principale : Activité(s) secondaire(s) :

Code APE (si connu) : N° SIREN (si connu) :

Forme juridique :

S'il s'agit d'une société :

- montant du capital social : euros
- dont part libérée :

S'il s'agit d'une entreprise individuelle :

- montant de l'apport personnel : euros
- estimation de l'apport en nature : euros

Immatriculation (en fonction de l'état d'avancement du projet)

- date et lieu de la demande d'immatriculation (connue ou envisagée) :
- N° d'immatriculation au Registre des Métiers ou au R.C.S. (si connu) :

Stade d'avancement du projet

.....
.....

.....
.....
2. PRESENTATION GENERALE DU PROJET

Historique du projet :

.....
.....

Secteur d'activité (commerce, artisanat, industrie, service, bâtiment, hôtellerie-restauration) :

Le ou les produits ou services :

* Principaux :

.....

* Secondaires :

.....

Localisation de l'activité :

.....

Points forts de la localisation

.....

Points faibles de la localisation :

.....

Objectifs de la création ou de la reprise :

.....

.....

Dimension future de l'entreprise :

.....

Impact de votre activité sur l'environnement :

- Comment avez-vous prévu de gérer le traitement de vos déchets ?
- Vous êtes-vous informé sur la législation en vigueur ? Oui Non Précisez :
- Votre activité engendrera-t-elle des nuisances sonores ? Oui Non Précisez :
- Aurez-vous à faire face à un risque de pollution des sols ? Oui Non Précisez :

3. LE PRODUIT ET SON MARCHE

Le produit ou le service :

- A quel(s) besoin(s) répond-il ?
- Ses principales caractéristiques :
- Ses performances :
- Son utilité :
- S'agit-il d'un produit ou d'un service innovant ? En quoi ?

Le marché :

- Secteur d'activité concerné :
- Zone géographique ciblée (locale, régionale, nationale, européenne, internationale) :
- Quel type de clientèle ciblez-vous ?
- La clientèle est-elle diversifiée ?
- Quelle est l'importance et l'évolution de la demande sur ce marché ?

- Existe-t-il des spécificités de cette demande sur la zone géographique ciblée ?
- Existe-t-il des réglementations particulières sur ce marché ?

La clientèle

- Type de clientèle et répartition en pourcentage du marché
 - Particuliers : %
 - TPE-PME : %
 - Entreprises industrielles : %
 - Grossistes : %
 - Administrations : %
 - Collectivités locales : %
- Habitudes de consommation et attentes de la clientèle ?
- Délais de paiement habituellement pratiqués ?
- Degré de solvabilité de la clientèle :
- Saisonnalité de la consommation :

La concurrence

- Type de concurrents :
- Leurs spécificités, prix, parts de marché :
- Les principaux concurrents : localisation, taille, chiffre d'affaires, points forts et points faibles
 - ☞
 - ☞
 - ☞
 - ☞
 - ☞
- Vos points forts et vos points faibles par rapport à vos concurrents :

Démarche utilisée pour la réalisation de l'étude de marché

4. LA POLITIQUE ET LES MOYENS COMMERCIAUX

Stratégie commerciale :

- Clientèle ciblée prioritairement :
- Atouts du produit / service (prix, qualité, proximité, distribution, réactivité, etc...) et positionnement par rapport aux concurrents
- Comment le prix a-t-il été déterminé ? Quelle est la marge ? Comment le prix se positionne-t-il par rapport aux concurrents ?

Politique de distribution :

- Canaux de distribution prévus (vente directe, par grossiste, agents, VPC, etc...)
- Est-il prévu de vendre :
 - directement, par quels moyens ?
 - en utilisant une force de vente ? (nombre, structure, rémunération, etc...)

Moyens commerciaux

- Moyens de prospection (mailings, phoning, visites, etc...)

- Actions promotionnelles ou publicitaires prévues (presse, radio, salons, publicité directe, etc...) :
- Supports commerciaux (plaquettes, dépliants, cartes de visite, affiches, show room, etc...)

Chiffre d'affaires prévisionnel

- Chiffre d'affaires global H.T.
 - Année 1 :
 - Année 2 :
 - Année 3 :
- Selon le cas, ventilation du chiffre d'affaires :
 - ↳ Par produit
 - Année 1 :
 - Année 2 :
 - Année 3 :
 - ↳ Par type de clientèle
 - Année 1 :
 - Année 2 :
 - Année 3 :
 - ↳ Par zone géographique
 - Année 1 :
 - Année 2 :
 - Année 3 :

Comment avez-vous déterminé le chiffre d'affaires prévisionnel ?

Montant des commandes certaines déjà reçues (selon le cas)

Moyens humains

	ANNEE 1		ANNEE 2		ANNEE 3	
	Nombre	Salaires (charges comprises)	Nombre	Salaires (charges comprises)	Nombre	Salaires (charges comprises)
Exploitant						
Production						
Encadrement						
Administration						
Commercial						
R & D						
TOTAL						

Observations éventuelles :

Si votre conjoint est amené à travailler dans l'entreprise, quels seront son rôle et son statut ?

L'exercice de votre activité nécessite-t-il une autorisation ? Oui Non Laquelle ?.....
 Si oui, l'avez-vous obtenue ? Oui Non Moi non mais un de mes collaborateurs, oui

Besoins en moyens immatériels

ANNEE 1

ANNEE 2

ANNEE 3

Frais d'études
Frais de recherche et de développement
Brevets et licences, frais d'INPI
Autres
TOTAL

Détermination du besoin en fonds de roulement

	ANNEE 1	ANNEE 2	ANNEE 3
Considérer : Stocks (matières premières, fournitures, produits finis) Crédit clients			
Déduire : Crédit fournisseurs Autres crédits d'exploitation			
= Besoin en fonds de roulement			
Accroissement annuel du B.F.R.			

6. LE DOSSIER FINANCIER

Composition du capital social et des apports en comptes courants d'associés

NOM DES ASSOCIES	MONTANT DU CAPITAL		MONTANT DES COMPTES COURANTS D'ASSOCIES
	Souscrit	Libéré	

Apports de l'exploitant s'il s'agit d'une entreprise individuelle :

Aides publiques sollicitées ou obtenues

NATURE DE L'AIDE	ORIGINE DE L'AIDE	MONTANT SOLLICITE	MONTANT OBTENU

Autres aides sollicitées (exonération ACCRE, exonérations fiscales, prêts d'honneur, etc...)

Concours financiers sollicités ou obtenus

ORGANISME FINANCIER	NATURE DU CREDIT	MONTANT	DUREE	TAUX	OBTENU

Anticipation et gestion des risques

- Avez-vous prévu des caps difficiles ? Lesquels ?

- Comment envisagez-vous d'y faire face ?