

# PÉPINIÈRE D'ENTREPRISE DU VAL D'EUROPE

## DOSSIER DE CANDIDATURE

Entreprise : \_\_\_\_\_

Activité : \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Création  / Développement

Dirigeant(s) : \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_



# PREMIÈRE PARTIE : LE CRÉATEUR ET SON PROJET

## 1. PRÉSENTATION DU CRÉATEUR et DES ASSOCIÉS

### 1.1 – Présentation générale du créateur

Fiche signalétique

---

NOM: .....

Prénom : .....

Date et lieu de naissance : .....

Adresse : .....

Commune : ..... Code Postal : .....

E-mail : .....

N° téléphone fixe : ..... N° téléphone mobile : .....

Situation professionnelle

---

		Depuis le
Emploi salarié	<input type="checkbox"/>	
Travailleur indépendant	<input type="checkbox"/>	
Demandeur d'emploi inscrit au pôle emploi	<input type="checkbox"/>	
non inscrit	<input type="checkbox"/>	
Allocataire du RMI- RSA	<input type="checkbox"/>	
de l'ASS	<input type="checkbox"/>	
de l'ARE	<input type="checkbox"/>	
Autre situation : .....	<input type="checkbox"/>	

### 1.2 – Compétences professionnelles du créateur

Quel est votre niveau d'études ?

(Précisez titres, dates et institutions)

---

.....  
.....  
.....  
.....

- Études primaires
- BEPC
- CAP – BEP
- BAC
- BTS- DUT
- DEUG
- Licence
- Maîtrise et plus

Quelle est votre expérience professionnelle ?

*S'il existe une expérience antérieure à l'activité choisie pour l'entreprise, précisez l'étendue de connaissance liée à cette pratique (responsabilités, tenue de gestion, contacts clients, fournisseurs,...)*

Dates	Entreprise	Activités	Qualification

Comment et par qui sera tenue votre comptabilité ? (Précisez les coordonnées)

.....  
.....  
.....  
.....

Dans la perspective de votre projet de création, avez-vous suivi ou programmé des stages de formation?

Si oui précisez :

Date	Durée	Contenu	Organisme

Précisez votre rôle, celui de vos associés ou actionnaires éventuels ainsi que la répartition du capital.

Noms et prénoms	% du capital	Montant capital apporté (en euros)	Rôles

# DEUXIEME PARTIE : LE PROJET

## 1. PRÉSENTATION DE L'ENTREPRISE

### 1.1 – Fiche signalétique

Dénomination sociale : ..... Statut juridique : .....

Adresse : .....

Commune : .....

Code Postal : ..... N° téléphone : .....

Date de création : .....

Régime fiscal : ..... N° de SIRET .....

Inscription au répertoire des métiers et de l'artisanat .....

Est-ce une création

Est-ce une reprise

### 1.2 – Aides reçues ou prévues

Aides	Organisme	Prévu	En négociation	Acquis

## 2. LES PRODUITS ET LE MARCHÉ

### 2.1 – Description du ou des produits

Quel type de produits (ou de services) voulez-vous vendre ? \_\_\_\_\_

.....  
.....  
.....  
.....

Est-ce un produit ou service innovant ? En quoi ? \_\_\_\_\_

.....  
.....

### 2.2 – Le marché

A quels besoins répond le produit / l'activité ? \_\_\_\_\_

.....  
.....

.....  
Où est localisé votre marché ?

.....  
*(Marché local, régional, national, international)*

.....  
Existe-t-il des points clés sur ce marché ?

.....  
*(Saisonnalité de la demande, type de distribution obligatoire, réglementation, motivations clés des acteurs).*

### **2.3 – Votre cible clientèle**

Quels types de clientèle visez-vous ? Quelle est la répartition de la clientèle en pourcentage ?

.....  
*(Particuliers, entreprises, administrations, collectivités locales).*

Particuliers : .....	Petites et moyennes entreprises : .....
Grossistes : .....	Entreprises industrielles : .....
Administrations : .....	Collectivités locales : .....

Avez-vous engagé une prospection et quels en sont les résultats ? Avez-vous déjà des clients ?

.....  
*(Présentez vos clients effectifs, sinon les promesses de vente).*

.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....

## **2.4 – La concurrence**

Qui sont vos concurrents ? (Cf infogreffe/societe.com)

---

Nom	Adresse	CA	Résultat	Autres Informations (prix, site Internet, code APE, etc)

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

---

*(Innovation, de qualité, prix et délai).*

Points faibles	Points forts

### 3. STRATÉGIE COMMERCIALE

#### **3.1 – Votre politique de vente**

Comment allez-vous vendre ? (circuit de distribution)

*Comment les clients sont contactés en fonction de leurs particularités : par vente directe, par intermédiaires (circuit de distribution, catalogue, etc.).*

.....  
.....  
.....  
.....

#### **3.2 – Votre politique de communication**

Présenter les principaux éléments de votre communication. (mailing, phoning, visites ...)

.....  
.....  
.....  
.....

#### **3.3 – Autres éléments commerciaux**

Indiquer tous les éléments de votre politique commerciale que vous n'auriez pas évoqués.

.....  
.....  
.....  
.....

### 4. LES MOYENS DE PRODUCTION

#### **4.1 – Les moyens humains**

Présenter le plan d'organisation des postes de travail et leurs spécificités

*Type de qualification nécessaire, système de rémunération et politique d'intéressement...*

.....  
.....  
.....  
.....

Présenter la masse salariale (en euros)

Effectifs	Salaire brut annuel	Nombre de salariés			
		Démarrage	Fin année 1	Fin année 2	Fin année 3
Productif					
Encadrement					
Commercial					
Administratif et direction					
Recherche/Développement					
<b>Masse salariale annuelle totale</b>					

#### **4.2 – Les moyens en matériel d’exploitation**

Présenter le matériel nécessaire au démarrage dont apports en nature (Achat/location/ crédit bail)

.....  
.....  
.....

#### **4.3 – Les moyens en éléments incorporels**

Préciser si vous possédez ou utilisez un ou plusieurs brevets, marques déposées

*Date(s) de dépôt, étendue de la protection sur l’objet du brevet : certificat de validité, étendue de la protection géographique...*

.....  
.....  
.....

#### **4.4 – La sous-traitance**

Quelle est la part des sous-traitants dans votre activité propre ?

Travaux sous-traités

## **TROISIÈME PARTIE : LE PRÉVISIONNEL FINANCIER**

### **Les éléments financiers prévisionnels à 3 ans**

**Merci de joindre à ce dossier votre compte de résultat sur trois ans, le plan de financement, le plan de trésorerie ainsi que le calcul du seuil de rentabilité.**



## **LISTE DES PIÈCES À FOURNIR OBLIGATOIREMENT**

### **Pièces à fournir au dépôt du dossier :**

- Le présent dossier dûment rempli
- Business plan validé par un organisme extérieur (comptable, chambres consulaires, structures d'accompagnement, etc)
- Extrait de K-bis ou registre des métiers
- Lettres d'intention
- Calcul du seuil de rentabilité
- Accusé de réception des demandes d'aides à la création (ACCRE, OSEO...)
- Présentation visuelle des produits commercialisés pour le comité de sélection
- CV du créateur
- CV des associés
- Photocopie de la carte d'identité recto-verso
- Attestations sur l'honneur de non interdiction de gérer
- Attestation sur l'honneur d'être à jour de ses charges sociales (pour les entreprises déjà créées)