



QUIMPER BRETAGNE
OCCIDENTALE
KEMPER BREIZH IZEL

Dossier de candidature Pépinière d'Entreprises

PROJET :

NOM-PRENOM :

Avis et décision du comité d'agrément :

Date :

SOMMAIRE

Présentation du/des porteur(s) de projet.....	3
Présentation du projet.....	4
Moi et mon projet.....	5
Présentation du marché et de la démarche commerciale.....	7
Moyens d'exploitation	9
Sources de financement.....	10
Chiffre d'affaires.....	11
Plan de financement de départ HT en €.....	12
Pièces complémentaires à joindre obligatoirement au dossier.....	13

Présentation du/des porteur(s) de projet

État civil

Nom : Prénom :
Adresse :
Code Postal : Ville :
Tel : Portable :
Email :
Date de naissance : Lieu de naissance :
N° de sécurité sociale :

Situation de Famille

Célibataire Vie maritale Marié/e Pacsé/e Divorcé/e Veuf /ve
Date de mariage ou de pacs :

Nombre de personnes à charge en précisant leur âge :
Votre conjoint participe-t-il /elle à votre projet ? Oui Non

Situation Professionnelle

Vous êtes :

Salarié/e Indépendant Étudiant/e
RSA Retraité/e
En recherche d'emploi Date et motif d'inscription à Pôle Emploi :

Si vous êtes salarié/e, allez-vous demander ou avez-vous déjà négocié une rupture conventionnelle ? ou bénéficiez-vous d'un congé pour création d'entreprise ?

Quels sont vos diplômes et 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, l'organisme.

Avez-vous suivi une formation pour la création d'entreprise ? Si oui, la date, la durée et l'organisme :

Votre conjoint :

Salarié/e Indépendant Étudiant/e
RSA Retraité
En recherche d'emploi Date d'inscription Pôle Emploi :

Présentation du projet

Description succincte du projet :
(En précisant si c'est une création, une reprise, un développement)

Capital de l'entreprise :
Le capital sera-t-il entièrement libéré au démarrage ?

Quand comptez-vous démarrer ? Qu'avez-vous réalisé ?

Répartition entre les différents actionnaires ou associés :

(Chaque actionnaire ou associé devra remplir la page 3)

Nom	Prénom	Lien avec le créateur	% capital	Statut*

*Selon : gérant (majoritaire, minoritaire ou égalitaire), co-gérant, président, DG, associé ...

FICHE SIGNALÉTIQUE DE L'ENTREPRISE EN CREATION

Raison Sociale :

Adresse :

Code Postal : Ville :

Tél : Mail :

Forme juridique (SA, SARL, EURL, entreprise individuelle...) :

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 (IS ou IR) :

Régime d'imposition (BIC ou BNC):

Moi et mon projet

Historique et naissance du projet :

Mes motivations:

Quelles compétences pensez-vous détenir pour être dirigeant d'entreprise ? (Gestion, management, commercial...)

Quel est le rôle de votre conjoint ?

Développement de l'entreprise envisagé :

Conseils :

Avez-vous été accompagné dans la création de votre entreprise :

Par une structure d'accompagnement (CCI, Chambre de Métiers et de l'Artisanat...)

Nom de la structure :

Nom de l'interlocuteur :

Coordonnées téléphoniques :

Par un expert-comptable

Nom du cabinet :

Nom de l'interlocuteur :

Coordonnées téléphoniques

Par un avocat/notaire :

Nom du cabinet/office :

Nom de l'interlocuteur :

Coordonnées téléphoniques :

Évaluez vos connaissances :

Nous vous remercions de cocher d'une croix les différentes rubriques mentionnées ci-dessous, suivant le niveau de connaissances de que vous vous attribuez ou que vous attribuez à votre équipe :

Domaines	Niveau		
	Fort	Moyen	Faible
Comptabilité			
Techniques de gestion (budgets et tableaux de bord)			
Techniques financières (recherche de financement...)			
Gestion de production			
Gestion des ressources humaines			
Gestion de l'innovation			
Autres connaissances utiles au projet :			

Présentation du marché et de la démarche commerciale

LE PRODUIT / SERVICE

Description précise de votre produit / service :

Quel est votre marché ? Quelle cible visez-vous ? Comment évolue votre marché aujourd'hui ? (Conjoncture à court terme et tendances)

Sur quel secteur géographique ?

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

Comment allez-vous vous faire connaître ? Quelle sera votre démarche commerciale ? Qui assurera la fonction commerciale dans l'entreprise ?

Comment allez-vous distribuer vos produits ? (Vente directe, internet, participation à des salons...)

Quels seront vos outils/ moyens de communication ? (Panneaux, pages jaunes, enseigne, prospectus, cartes, site internet, plaquettes, journées portes ouvertes, participation à des salons, publicité dans des magazines spécialisés...)

Comment allez-vous prospecter ? (Envoi de mailing, prospection directe, campagne google ad Word...)

Avez-vous un réseau de prescripteurs ?

Comment allez-vous fixer vos prix ? Sur quelle gamme allez-vous vous positionner ?

Y-a-t-il une réglementation et va-t-elle évoluer ?

LA CLIENTELE

Répartition de la clientèle :

Clientèle cible	Répartition (en % du CA)	délais de règlement
Particuliers		
Entreprises		
Collectivités		
Autres		

Pourquoi vous êtes-vous positionné sur cette clientèle?

Connaissez-vous ses habitudes de consommation, ses attentes (motivations : prix, réactivité, qualité...)? Quelle est sa fréquence d'achat ?

A votre avis, qu'est-ce qui prime dans sa décision d'achat ?

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

Envisagez-vous de diversifier votre clientèle ? (si oui, sous quels délais)

LA CONCURRENCE

Qui sont vos concurrents ? (Concurrence directe et indirecte)

Comment comptez-vous vous différencier de la concurrence ?

Moyens d'exploitation

Moyens humains:

Décrivez qui fait quoi, parmi les associés éventuels (y compris vous-même), et comment vous organisez-vous ?

Les salariés :

Fonction(s)	Type de contrat	Salaire brut mensuel	Date prévue d'embauche

Moyens matériels:

Désignation	Neuf/Occasion	Acquisition	Valeur HT	Type d'acquisition
	<input type="checkbox"/> Neuf <input type="checkbox"/> Occasion	<input type="checkbox"/> Acquis <input type="checkbox"/> À Acquérir		<input type="checkbox"/> Achat <input type="checkbox"/> Location <input type="checkbox"/> Crédit-Bail
	<input type="checkbox"/> Neuf <input type="checkbox"/> Occasion	<input type="checkbox"/> Acquis <input type="checkbox"/> À Acquérir		<input type="checkbox"/> Achat <input type="checkbox"/> Location <input type="checkbox"/> Crédit-Bail
	<input type="checkbox"/> Neuf <input type="checkbox"/> Occasion	<input type="checkbox"/> Acquis <input type="checkbox"/> À Acquérir		<input type="checkbox"/> Achat <input type="checkbox"/> Location <input type="checkbox"/> Crédit-Bail

Quels seront vos besoins d'investissement à moyen/long terme (2 à 5 ans) ?

Fournisseurs

Qui sont-ils ?

-
-
-

Pourquoi les avez-vous choisis ?

Délais de règlement ?

Contrats d'exclusivité ?

Sources de financement

Nom de la banque professionnelle :
Interlocuteur bancaire professionnel :
Coordonnées téléphoniques :
Email :

Financement bancaire :

Prêt(s) bancaires	Prêt classique	Apport personnel	Apport d'associés
Organisme			
Montant			
Durée			
Taux			
Montant des mensualités			
Garanties demandée	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non
Avancement	<input type="checkbox"/> Accordé <input type="checkbox"/> En cours	<input type="checkbox"/> Accordé <input type="checkbox"/> En cours	<input type="checkbox"/> Accordé <input type="checkbox"/> En cours

Comment est constitué votre apport ? (Épargne, capital ASSEDIC, prime, aide familiale...)

Aides reçues, ou prévues (ACCRE, Nacre, Capital ASSEDIC, ARCE, subventions, garanties, prises de participation en fonds propres...)

À la date du :

Type d'aide	Organisme	En négociation/acquise	Montant

Chiffre d'affaires

Explication détaillée du chiffre d'affaires prévu dans mon prévisionnel

Prix de vente, taux horaire ou grille tarifaire :

Marge(s) pratiquée(s) :

Quelle est la saisonnalité (détailler quels sont les mois forts et faibles) :

Nombre de jours travaillés dans une année (horaires d'ouverture des magasins/bureaux...)

Expliquer le détail du calcul du CA et les éléments qui permettent de le justifier :

Prévisionnel du CA	
Année 1	
Année 2	
Année 3	

Quel est votre seuil de rentabilité ?

Plan de financement de départ HT en €

BESOINS		RESSOURCES	
<p>Immobilisations incorporelles</p> <p>Divers frais d'immatriculation</p> <p>Honoraires</p> <p>Droits enregistrement</p> <p>Fonds de commerce</p> <p>Pas de porte, droit au bail</p> <p>Immobilisations corporelles</p> <p>Terrains/murs</p> <p>Construction</p> <p>Aménagements/Agencements</p> <p>Matériel</p> <p>Mobilier</p> <p>Véhicule</p> <p>Immobilisations financières</p> <p>Cautions</p> <p>Autres</p> <p>Stock de départ</p> <p>Trésorerie de départ à prévoir (Pour les 1^{ères} dépenses courantes)</p>		<p>Fonds propres</p> <p>Capital social (ou apport personnel)</p> <p>Compte courant d'associés</p> <p>Subventions</p> <p>Prêt d'honneur Initiative Cornouaille</p> <p>Autres aides :</p> <p>Emprunts bancaires :</p> <p>-</p> <p>-</p> <p>-</p> <p>- PCE</p> <p>Autre emprunt</p>	
TOTAL DES BESOINS	TOTAL DES RESSOURCES

Comment financez-vous la TVA et pour quel montant ?

Pièces complémentaires à joindre au dossier :

- CV des porteurs de projets
- Prévisionnel sur 3 ans
- Plan de trésorerie sur 12 mois

- Tout autre document pouvant préciser et valoriser le projet (statistiques, lettres d'intention, devis...)