DOSSIER DE CANDIDATURE

CONCOURS À LA CRÉATION D'ENTREPRISE

Avec la pépinière d'entreprises Chrysalis



DU 30 MARS AU 30 AVRIL 2019

Dossier de candidature à télécharger sur :

www.decazeville-communaute.fr

Renseignements: 05 65 43 63 63

chrysalis@decazeville-communaute.fr







DOSSIER DE CANDIDATURE

1 - PRESENTATION DU CANDIDAT

| NOM - Prénom | l | | | | |
|----------------|---------------|--------|-----------------|---------------|----------|
| Adresse | | | | | |
| CP – Ville | | | | | |
| Tél. domicile | | Т | él. portable | | |
| Tél. bureau | | E | -mail | | |
| Age | | | | | |
| | | | | | |
| Situation prof | | | | | |
| ∐ Sa | alarié(e) | ∐ Dema | ındeur d'emploi | ☐ Etudiant(e) | Post doc |
| Formation (di | plômes ou sta | ages) | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| Expérience pr | ofessionnelle | 9 | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |



| Motivations | |
|--------------------------------|---------------------------------------|
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| Profil et fonct | tion des associés |
| Equipe for | ndatrice et actionnaires majoritaires |
| Autres ass | sociés minoritaires |

Quelles sont vos connaissances de l'entreprise ?

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

| Domaines | Niveau | | | |
|---|--------|-------|--------|--|
| Domanies | Fort | Moyen | Faible | |
| Comptabilité | | | | |
| Techniques de gestion (budgets et tableaux de bords) | | | | |
| Techniques financières (recherche de financement, ouverture de capital) | | | | |
| Gestion de production | | | | |
| Gestion des ressources humaines | | | | |
| Gestion de l'innovation | | | | |
| Marketing | | | | |
| Achats | | | | |
| Vente | | | | |
| Informatique | | | | |
| Qualité | | | | |
| Autres connaissances utiles au projet | Fort | Moyen | Faible | |
| | | | | |



2 - PRESENTATION DU PROJET

Présentation synthétique du projet Expliquez en 4 ou 5 lignes votre projet tel que vous l'imaginez Date de création prévue ? Combien de personnes comprend votre équipe ? Quels seront leurs rôles respectifs dans l'entreprise ? Capital de l'entreprise Répartition entre les différents actionnaires ou associés Qu'avez-vous réalisé pour préparer le lancement du projet ?



| Que vous reste-t-il à faire ? |
|--|
| |
| |
| |
| |
| |
| |
| |
| |
| |
| |
| |
| |
| |
| |
| Genèse et motivation de votre projet Nous vous suggérons d'expliquer comment vous en êtes arrivé à envisager de monter, puis développer votre proj de création d'entreprise. Qu'est-ce qui vous pousse à vouloir lancer cette affaire ? |
| |
| |
| |
| |
| |
| |
| |



| Quels sont les objectifs poursuivis en terme d'ef | fectif, de chiffre d'affaire ? |
|--|--------------------------------|
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| Quels sont les moyens mis en œuvre ? | |
| • Financiers | |
| Indiquez les moyens financiers que vous êtes en mesure | de mobiliser |
| ORIGINE | MONTANT PREVISIONNEL |
| Apport personnel | |
| Apports d'associés | |
| Prêt personnel | |
| Déjà négocié OUI NON | |
| Prêt bancaire Déjà négocié | |
| Autres moyens matériels et immatériels : | 1 |
| Matériel, mobilier, bureautique, brevet, licence | |



| 3 - LE MARCHE |
|---|
| |
| 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 ? |
| Connaissez-vous i importance et revolution de ce marche : |
| |
| |
| |
| |
| |
| |
| |
| |
| |
| |



| Existe-t-il des régle | mentations par | rticulières sur ce marché ? | |
|---|---------------------------------|---|-------------|
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| Type de clientèle et Particuliers : Grossistes : Administrations | t répartition en % % % | pourcentage du marché : Petites et Moyennes Entreprises Entreprises de Production : Collectivités locales : | % % % |
| Connaissez-vous se | es habitudes d | e consommation, ses attentes ? | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| Avez-vous eu des c | ontacts avec d | des clients potentiels ? Pour quel résultat ? | |
| | | | |



| Quels sont leurs délais de règlement ? |
|---|
| |
| |
| |
| |
| |
| |
| |
| |
| |
| Quels sont vos concurrents ? |
| |
| |
| |
| |
| |
| |
| |
| |
| |
| |
| Précisez leurs caractéristiques (taille, parts de marché, prix pratiqués) |
| |
| |
| |
| |
| |
| |
| |
| |
| Comment se font-ils connaître ? |
| |
| |



| uels sont vos po | ints forts et vos points faibles par rapport à vos concurrents ? |
|------------------|--|
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| omment vous po | ositionnez-vous par rapport aux concurrents ? |
| omment vous po | sitionnez-vous par rapport aux concurrents ? |
| omment vous po | esitionnez-vous par rapport aux concurrents ? |
| omment vous po | sitionnez-vous par rapport aux concurrents ? |
| omment vous pc | sitionnez-vous par rapport aux concurrents ? |
| omment vous pc | sitionnez-vous par rapport aux concurrents ? |
| omment vous po | sitionnez-vous par rapport aux concurrents ? |
| omment vous po | esitionnez-vous par rapport aux concurrents ? |
| omment vous po | esitionnez-vous par rapport aux concurrents ? |
| omment vous po | esitionnez-vous par rapport aux concurrents ? |
| omment vous po | ositionnez-vous par rapport aux concurrents ? |
| omment vous po | ositionnez-vous par rapport aux concurrents ? |
| comment vous po | esitionnez-vous par rapport aux concurrents ? |
| Comment vous po | ositionnez-vous par rapport aux concurrents ? |



| Vendez vous : Autre : | | ☐ Vendeur salarié | ☐ V.R.P. |
|-----------------------|------------------------|--------------------------------------|-----------------------|
| Quels seront vos mo | oyens de prospection | (mailings, phoning, visites) ? | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| Comment allez-vous | s vous faire connaître | (publicité directe, médias, foires e | et expositions) ? |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| Politique de prix, ma | arges, remises, condit | tions de règlement, position par ra | pport à la concurrenc |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |



| 4 - LE TERRITOIRE | |
|---|-------|
| En quoi votre projet apportera-t-il un plus pour le territoire et sa population ? | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| Quel sera d'après vous son impact économique ? En termes d'emploi ? Quels apports aux acteurs du territoire ? | autre |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| Envisagez-vous des partenariats pour ce projet ? | |
| | |
| | |



5 - FINANCEMENT

| BESOINS | Démarrage |
|---|-----------|
| Immobilisations incorporelles Frais de premier établissement Fonds de commerce Droit au bail | |
| Immobilisations corporelles Véhicules Aménagement et installation Matériel et outillage Matériel de bureau Mobilier Autres (précisez) | |
| TOTAL INVESTISSEMENTS | |
| Besoin en fonds de roulement Immobilisations financières (dépôt de garantie,) | |
| TOTAL DES BESOINS | |

| RESSOURCES | Démarrage |
|---------------------------------------|-----------|
| Capitaux propres Apport du créateur | |
| Apport des associés | |
| Emprunts long et moyen terme | |
| | |
| Aides et subventions | |
| Subvention de l'Etat | |
| Subvention des collectivités | |
| Aides remboursables de l'Etat | |
| Aides remboursables des Collectivités | |
| TOTAL DES RESSOURCES | |

| COMPTE DE RÉSULTAT PRÉVISIONNEL | Exercice 1 | Exercice 2 | Exercice 3 |
|---------------------------------|------------|------------|------------|
| | | | |



| | | - |
|---|--|---|
| PRODUITS | | |
| Vente de produits finis | | |
| Prestations de services | | |
| Productions vendues | | |
| Commissions | | |
| Produits financiers | | |
| Autres produits | | |
| TOTAL DES PRODUITS | | |
| CHARGES | | |
| Achedo | | |
| Achats Matières promières | | |
| Matières premières Marchandises | | |
| Matières consommables | | |
| Fournitures de bureau | | |
| Emballages | | |
| Matériaux, équipements et travaux | | |
| Energie | | |
| Autres: | | |
| | | |
| 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 | | |
| Imm âte et teves (hove I C) | | |
| Impôts et taxes (hors I.S.) Taxe professionnelle | | |
| Taxe d'apprentissage | | |
| Autres taxes | | |
| Add of taxes | | |
| Charges de personnel | | |
| Rémunération du personnel | | |
| Charges du personnel | | |
| Prélèvement de l'exploitant | | |
| Cotisation de l'exploitant | | |
| Observed fluores (Core | | |
| Charges financières | | |
| Intérêts et emprunts Autres : | | |
| Auties | | |
| Charges exceptionnelles | | |
| Dotation aux amortissements et aux provisions | | |
| Dotation aux amortissements | | |
| Dotation aux provisions | | |
| TOTAL DES CHARGES | | |
| RESULTAT COMPTABLE | | |
| CAPACITE D'AUTOFINANCEMENT | | |
| (résultat comptable + DAP – Reprises sur amortissement) | | |