

PEPINIERE D'ENTREPRISES DU SAUMUROIS

Dossier de candidature

Au cours des étapes de construction de votre projet, vous avez retenu un certain nombre d'options économiques et financières. Il convient de matérialiser ces choix dans un dossier qui vous servira, d'abord de référence pour vos relations et partenaires, et plus tard de contrôle de vos réalisations.

Le dossier de candidature proposé par la Pépinière d'entreprises du Saumurois ne constitue pas un cadre rigide et doit bien entendu être adapté au projet et aux partenaires à qui il est destiné. Il reprend les différents éléments que vous êtes amené (e) à analyser lors de l'élaboration du projet de création.

Ce dossier comprend deux parties :

- Partie 1 : Présentation du candidat et de l'entreprise
- Partie 2 : Analyse financière

N'oubliez pas que pour mettre toutes les chances de votre côté lors d'une négociation avec un quelconque prêteur, il faudra pour asseoir votre crédibilité, que votre dossier soit complet, précis, clair et soigné.

La Pépinière d'entreprises s'engage à une totale discrétion en ce qui concerne les informations et les renseignements que le porteur de projet lui fournira.

Diverses structures sont à votre disposition pour vous accompagner dans la réflexion de votre projet. On en citera ici quelques unes :

CCI de Maine et Loire – Pôle Création : 02 41 83 53 72

Maison de la Création et de la Transmission d'Entreprises : 02 41 83 53 70

SOMMAIRE

Pages

Partie 1 – Présentation du candidat et de l'entreprise

- Présentation du candidat 5
- Présentation de l'équipe constituée ou à constituer 6
- Présentation de l'activité de l'entreprise 7
- Présentation générale du projet et de l'entreprise8-9
- Etat d'avancement du projet 9
- Présentation du marché 10
- Les motivations – Les Besoins 11

Partie 2 – Analyse financière

- Liste des documents à joindre 13

Partie 1

Présentation du candidat et de l'entreprise

PRESENTATION DU CANDIDAT

Nom : Prénom :

Adresse où vous contacter :

.....

.....

Date de naissance :/...../.....

Numéro de Téléphone où vous contacter :/...../...../...../.....

E-mail :

Formation et diplômes :

Dernier emploi exercé : Date :.....

Statut et situation professionnelle actuelle :

Demandeur d'emploi Salarié d'entreprise Dirigeant d'entreprise

- Autres :

PRESENTATION DE L'EQUIPE CONSTITUEE OU A CONSTITUER

Quels sont, selon vous, les types de compétences et de savoir - faire que vous devez réunir pour réussir le lancement et le développement de votre entreprise ?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Quelles personnes avez-vous convaincues de partager votre aventure ?

Pour chacune de ces personnes, indiquez : son nom, son âge, sa situation à l'entreprise

(associé, salarié, partenaire extérieur), ses futures

responsabilités, son expérience antérieure, ses compétences, ses qualités et ses défauts...

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Que manque t-il encore à cette équipe ?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

PRESENTATION GENERALE DU PROJET ET DE L'ENTREPRISE

(Eventuellement fournir tout document complémentaire qui répond aux questions suivantes)

Quelle est l'origine de l'idée ?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Quels sont les domaines d'applications envisagés et possibles ?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Depuis quand et avec quels moyens travaillez-vous au développement de votre projet ?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Présentation générale du projet et de l'entreprise (suite)

Quels seront les produits et/ou les procédés offerts ?

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

Avez-vous conclu des accords de coopération sur le plan industriel, financier et/ou commercial ?

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

Etat d'avancement du projet

Quel est l'état d'avancement actuel de votre projet ?

Idée

Etude de faisabilité

Montage financier

Planning prévu :

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

Nom et forme de la société :

Adresse :

Code NAF :

Capital (joindre KBIS) :

N° Siret :

Date juridique de la création :

Présentation du Marché

Quels marchés visez-vous ?

Exposez en quelques mots clés leur nature, la clientèle, la dimension géographique, la taille, l'évolution, la permanence, la solvabilité du marché...

.....

.....

.....

.....

.....

Quels sont vos avantages concurrentiels ?

.....

.....

.....

.....

Quelles seront vos prévisions de chiffre d'affaires et de résultats pour les 3 premières années ?

.....

.....

.....

Disposez-vous d'un carnet de commande ?

.....

.....

.....

Quels sont vos besoins de financement pour assurer :

- Le lancement de votre entreprise ? *(citez les principales catégories de besoins)*

.....

.....

.....

- Le développement de votre entreprise ? *(citez les principales catégories de besoins)*

.....

.....

.....

Les Motivations – Les Besoins

Quels sont, selon vous, les besoins de formation et de conseil nécessaires à la concrétisation de votre projet ou à son développement ?

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

Afin de cibler vos attentes et de répondre au mieux à vos préoccupations, nous vous remercions de bien vouloir répondre à ce questionnaire :

1- Quelles sont vos principales motivations justifiant votre choix pour une structure comme la Pépinière d'Entreprises du Saumurois ?

- ✓ Pouvoir bénéficier :
 - des services communs/assistante (standard, saisie, accueil, ...)
 - de matériels performants (copieur, Internet,...)
 - de la mise en relation avec les entreprises de proximité
 - de la mise en relation avec des experts/partenaires
 - d'informations récentes sur les dispositifs liés aux sociétés

Autre :
.....

- ✓ Eviter l'isolement

- ✓ La volonté de vouloir donner une certaine image de marque

Autre :
.....

2- Pourquoi avoir choisi la Pépinière d'Entreprises du Saumurois ?

- ✓ la proximité du domicile
- ✓ l'environnement
- ✓ la proximité des clients / fournisseurs
- ✓ les coûts
- ✓ la recherche d'une certaine qualité de services

Autre :
.....

3 – Quels sont vos besoins en locaux ?

Atelier m² environ

Bureau m² environ

Partie 2

Analyse financière

Afin d'apprécier la pertinence de votre projet, nous vous demandons de joindre à ce dossier les pièces citées ci-après :

L'ETUDE FINANCIERE PREVISIONNELLE

Le Bilan prévisionnel

Le bilan représente la valeur patrimoniale de l'entreprise à un moment donné. Il fait apparaître l'origine et l'état des ressources financières de l'entreprise ainsi que l'utilisation qui en est faite.

Le passif du bilan comprend les capitaux propres, les provisions pour risques et charges et les différentes dettes. A l'actif, on retrouve, les immobilisations, l'actif circulant et la trésorerie.

Le Compte de Résultat Prévisionnel

Le compte de résultat traduit l'activité de l'entreprise. Il enregistre les flux, c'est-à-dire, les montants de biens, de services qui entrent ou sortent de l'entreprise pendant une période donnée.

Le résultat net est obtenu en faisant la différence entre les produits et les charges, la participation des salariés et l'impôt sur les bénéfices. C'est ce résultat qui fait le lien entre le compte de résultat et le bilan.

Les Soldes intermédiaires de Gestion

Le tableau des soldes intermédiaires de gestion représente une cascade des soldes significative : marge commerciale, valeur ajoutée, excédent brut d'exploitation, résultat d'exploitation, résultat courant avant l'impôt, résultat exceptionnel, résultat net qui représentent les différentes étapes de formation du résultat net de l'entreprise.

Le Besoin en Fonds de Roulement

Le Besoin en Fonds de Roulement est considéré comme l'investissement nécessaire au fonctionnement de l'entreprise, il se définit comme suit : B.F.R. = stock + créances clients – dettes fournisseurs

- ✓ Stocks :
$$\frac{\text{Stocks en début d'année} + \text{stocks en fin d'année}}{2}$$
- ✓ Créances clients : Délai moyen de paiement des clients (en nombre de jours), multiplié par le montant moyen des ventes T.T.C. par jour.
- ✓ Dettes fournisseurs : Délai moyen de paiement aux fournisseurs (en nombre de jours) multiplié par le montant moyen des achats T.T.C. par jour

La Trésorerie

L'un des principaux problèmes rencontrés par les entreprises en création ou en phase de développement est un manque de trésorerie. Il est donc intéressant de comparer les recettes attendues de l'activité avec les dépenses d'exploitation afin de déterminer si l'entreprise a un déficit ou un excédent de trésorerie.

Le Seuil de Rentabilité

Le point mort ou seuil de rentabilité représente le chiffre d'affaires que l'entreprise doit réaliser pour couvrir ses charges fixes, c'est-à-dire, les charges que l'entreprise doit supporter quelque soit son niveau d'activité (loyer, assurances, dotations aux amortissements, salaires administratifs...) et ses charges variables, c'est-à-dire, celles qui dépendent du niveau d'activité (achat de matières premières, dépenses d'énergie, rémunération variable de la force de vente...).

C'est donc à partir de ce niveau de chiffre d'affaires que l'entreprise réalise des bénéfices.