

PORTEUR DE PROJET

- DOSSIER DE CANDIDATURE -

capitale
proximité



Prénom NOM – Activité envisagée, date

Dossier à retourner à : CCI Portes de Normandie
Délégation Orne
12 place du Palais - BP 42 - 61002 Alençon Cedex

Renseignements : Christine Ferré-Hilaire
T. 02 33 82 82 40 – M. 06 18 14 35 16
christine.ferre-hilaire@normandie.cci.fr

Pièces à joindre au dossier :

- ✓ CV du créateur et de l'ensemble des associés
- ✓ Statuts ou projet de statuts
- ✓ Prévisionnel complet (plan de financement, compte de résultat prévisionnel, plan de trésorerie)
- ✓ Justificatif des apports
- ✓ Justificatifs des dépenses figurant au plan de financement (devis ou facture)
- ✓ Contrat de franchises si installation en franchise ou DIP, document d'information précontractuelle)
- ✓ Documents d'éligibilité aux dispositifs d'aides (attestation pôle emploi ...)

| | |
|---|--|
| Prénom et NOM du créateur | |
| Dénomination de l'entreprise ou raison sociale | |
| Activité envisagée | |
| Téléphone | |
| Adresse mail | |
| Forme juridique et montant du capital | |
| Répartition des parts entre les associés | |
| Date de création envisagée | |
| Nombre d'emplois créés | |
| Comptable de l'entreprise | |
| Etablissement prêteur | |

Afin d'assurer un meilleur suivi des porteurs de projet, la CCI est amenée à collecter des données les concernant. Ces informations ont un caractère facultatif conformément à la Loi CNIL 78-17 « Informatique et Libertés » du 6 janvier 1978, laquelle garantit au porteur de projet un droit d'accès et de rectification aux informations qui le concerne.

La CCI s'engage à préserver la confidentialité des informations relatives au créateur et son projet et à ne les utiliser que dans le cadre des services qui lui sont fournis.

PRESENTATION DU CHEF DU D'ENTREPRISE

SITUATION PROFESSIONNELLE

- Salarié Indépendant Etudiant Sans activité
 Retraité Cadre Demandeur d'emploi* Bénéficiaire des minimas sociaux

*Date d'inscription à Pôle Emploi

Formation(s) liée(s) à l'activité :

Avez-vous suivi une formation de gestion et comptabilité ? OUI NON

Avez-vous suivi une autre formation ? OUI NON

Si « Oui », laquelle :

.....

SITUATION DE FAMILLE

Célibataire Vie maritale Marié(e) Séparé(é) Divorcé(é)

Autre, précisez :

Nombre de personnes à charge (précisez l'âge des enfants) :

Régime matrimonial :

Situation professionnelle de votre conjoint :

Votre conjoint participe-t-il à votre projet ? OUI NON

L'ENTREPRISE ET SON ENVIRONNEMENT

DESCRIPTION PRECISE DE L'OFFRE

Description précise de vos produits ou services (caractéristiques, gamme, positionnement, ...) :

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

POSITIONNEMENT PRIX

Comment le prix est fixé, quel positionnement par rapport aux concurrents, y a-t'il des services compris dans le prix d'achat (forfait, promotions, remises, abonnement ...) ? :

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Une étude de marché a-t-elle été réalisée ?

- OUI par le créateur par un cabinet, précisez :
 NON par la CCI Autre, précisez :

Vos principaux prix :

| Produits/services | Prix HT | Coûts matières/produits HT | Marge |
|-------------------|---------|----------------------------|-------|
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |

LA CLIENTELE

Type de clientèle et répartition en pourcentage du chiffre d'affaires :

L'étude de clientèle se fait à deux niveaux :

- Profil (qui, où, habitudes de consommation, motivations et freins à la consommation)
- Potentiel : évaluer le potentiel en se basant sur le profil du client type.

Particuliers : % Entreprises : % Collectivités locales : %
Description des différentes clientèles :

Les contacts engagés avec des clients potentiels :

Les délais et moyens de règlement :

.....

LA CONCURRENCE

Vos principaux concurrents directs ?

| Entreprise | Adresse | Produits Services | Spécificités | Dernier CA |
|------------|---------|-------------------|--------------|------------|
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |

Précisez leurs caractéristiques (taille, part de marché, prix pratiqués, ...) :

.....

.....

.....

.....

Quels sont leurs points forts et leurs points faibles ?

| Points forts | Points faibles |
|---------------------|---------------------|
| - - - | - - - |

LES FOURNISSEURS

| Entreprise | Produits/Services | Délais de paiement | Autres informations |
|------------|-------------------|--------------------|---------------------|
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |

STRATEGIE COMMERCIALE

ANALYSE INTERNE ET EXTERNE DU PROJET

La synthèse des forces et faiblesses est une analyse interne de l'entreprise.

La synthèse des opportunités et des menaces est une analyse externe de l'entreprise.

Cette analyse permet de valider le positionnement stratégique.

Exemples de forces : maîtrise d'une technologie particulière, compétences internes, excellente notoriété...

Exemple de faiblesses : manque de moyens (humains, matériel, ...), faible trésorerie, mauvaise communication ...

Exemple d'opportunités : économie forte, nouvelle réglementation en votre faveur, marché en plein évolution ...

Exemples de menaces : nouveaux concurrents, nouvelle réglementation en votre défaveur, produits de substitution ...

| Forces | Faiblesses |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> - - - - - | <ul style="list-style-type: none"> - - - - - |
| Opportunités | Menaces |
| <ul style="list-style-type: none"> - - - - - | <ul style="list-style-type: none"> - - - - - |

COMMUNICATION

Quels moyens de communication sont envisagés et dans quels objectifs (fidéliser la clientèle, se faire connaître, informer d'actions ponctuelles ...) ?

Publicité dans la presse (presse locale, presse nationale, presse spécialisée, radio, cadeaux, vœux nouvelle année, site internet, salons, échantillons, carte de visite, carte de fidélité ...) ?

Quel budget global souhaitez-vous y consacrer en phase de lancement et en phase de développement ?

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

Quels moyens pour faire connaître votre entreprise ?

- | | | | |
|--|---|------------------------------------|--|
| <input type="checkbox"/> Publicité magazines | <input type="checkbox"/> Démarche commerciale | <input type="checkbox"/> E-mailing | <input type="checkbox"/> Salons |
| <input type="checkbox"/> Tracts | <input type="checkbox"/> Affiches | <input type="checkbox"/> Phoning | <input type="checkbox"/> Carte de fidélité |

Autre, précisez :
.....
.....

Avez-vous un site internet ? OUI NON

Avez-vous une page facebook ? OUI NON

Si non, l'envisagez-vous ? OUI NON

Stratégie de développement de l'entreprise à 3 ans ?

Expliquez vos projets de développement à 3 ans (achat, embauche, ...)
.....
.....
.....
.....

| |
|---|
| REPARTITION DU CAPITAL EN CAS DE SOCIETE (en €) |
|---|

| NOM, Prénom des associés | Apports | % | Fonction |
|--------------------------|---------|---|----------|
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| Total | | | |

Nom commercial de l'entreprise :

Avez-vous fait une recherche d'antériorité ? OUI NON

Avez-vous protégé votre nom ? OUI NON

LES CHIFFRES PREVISIONNELS

| |
|----------------------|
| SITUATION FINANCIERE |
|----------------------|

| | Porteur de projet | | Conjoint(e) |
|--|-------------------|--------|-------------|
| | Actuels | Prévus | |
| Revenus mensuels moyens | | | |
| Autres revenus | | | |
| CAF | | | |
| APL | | | |
| Pension alimentaire | | | |
| Revenu total du foyer | | | |
| Endettement mensuel personnel | | | |
| Accession à la propriété | | | |
| Véhicule | | | |
| Prêt à la consommation | | | |
| Autres charges mensuelles fixes | | | |
| Loyer | | | |
| Autre | | | |
| Reste à vivre du foyer | | | |

Etes-vous : Propriétaire Locataire, montant du loyer annuel :€ TTC

Autre, précisez :

| |
|-------------------------|
| AIDES RECUES OU PREVUES |
|-------------------------|

| Type d'aide | Organisme | Objet | Observation |
|-------------|-----------|-------|-------------|
| | | | |
| | | | |
| | | | |

| |
|----------------------|
| SEUIL DE RENTABILITE |
|----------------------|

| | Exercice 1 | Exercice 2 | Exercice 3 |
|---|------------|------------|------------|
| Chiffre d'affaire HT | | | |
| Charges variables HT | | | |
| Marge sur coûts variables | | | |
| Taux de marge sur coûts variables | | | |
| Charges fixes sans remboursements d'emprunts | | | |
| <i>dont subvention d'exploitation</i> | | | |
| <i>dont rémunération du dirigeant</i> | | | |
| Seuil de rentabilité après rémunération du dirigeant | | | |
| Charges fixes avec remboursements d'emprunts | | | |
| Seuil de rentabilité après remboursements d'emprunts | | | |

Date :

Signature :