



Périgord - Aquitaine

DOSSIER DE CANDIDATURE

PEPINIERE D'ENTREPRISE



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 de l'Ecopôle Périgord Aquitaine 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

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.

Pour toute question, n'hésitez pas à nous contacter :

Ecopôle Périgord Aquitaine – Les Grands Champs – 24230 VELINES

Tél : 05 53 22 86 77 – ecopoleperigordaquitaine@orange.fr



Courrier d'accompagnement

Entête de la société candidate
Réf : candidature pépinière d'entreprises

**Madame La directrice
Ecopôle Périgord Aquitaine
Les Grands Champs
24230 VELINES**

Date

Madame la Directrice,

J'ai le plaisir de vous annoncer que je me porte candidate à la pépinière d'entreprises ECOPOLE périgord Aquitaine dont les spécificités et modalités de fonctionnement m'ont été exposées.

Je souhaite pouvoir disposer de ...x... (bureaux ou ateliers ou entrepôts) représentant...x...m² environ à compter du

Vous trouverez ci-joint mon dossier de candidature pour présentation au Comité d'Agrément.

Restant à votre disposition pour toutes informations complémentaires,
Veuillez agréer, Madame la Directrice, l'expression de mes sentiments distingués.

Nom Prénom
Fonction

Liste des documents à fournir :

- Statuts de la société (si existant)
- Kbis de moins de trois mois pour les entreprises déjà créées
- OU déclaration en Préfecture pour les associations
- Photocopie recto/verso de la pièce d'identité du dirigeant
- CV du candidat
- CV des associés
- RIB (si compte bancaire)
- Dossier de présentation du projet suivant modèle ci-joint
- Business plan
- Accusé de réception des demandes d'aides
- Présentation visuelle des produits
- Attestation 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)

SOMMAIRE

Partie 1 Présentation du candidat et de l'entreprise

- Présentation du candidat
- Présentation de l'entreprise
- Présentation de l'équipe constituée ou à constituer
- Présentation de l'activité de l'entreprise
- Présentation générale du projet et de l'entreprise
- Présentation du marché
- Les motivations

Partie 2 – Analyse financière – Tableaux de bord

- L'étude Financière
- Chiffre d'affaires prévisionnel
- Achats
- Charges externes
- Impôts et taxes
- Moyens humains
- Immobilisations
- Financement
- Emprunts
- Plan de financement initial
- Plan de financement à 3 ans
- Besoin en fonds de roulement (BFR)
- Compte de résultat
- Plan de trésorerie

Partie 1

Présentation 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

Auto-entrepreneur Indépendant

- Autres :

.....



Présentation de l'entreprise

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

Idée Etude de faisabilité Montage financier

Planning prévu :

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

Entreprise nouvelle Date de création envisagée :
Entreprise déjà créée Date de création
Filiale Date de création

Raison sociale :

.....
.....

Forme Juridique :

.....

Capital

.....

Adresse du siège social si différente :

.....
.....

N° SIRET Code NAF

Site Internet

.....

Associé(es) et répartition du capital

.....
.....

Présentation de l'équipe constituée ou à 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 ?

.....

.....

.....

.....

.....

Présentation générale 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 ?

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

Quelle est l'activité (ou les activités) de l'entreprise ?

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

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 ?

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

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, modes de commercialisation...

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Quels sont vos avantages concurrentiels ? (en quoi votre offre est différenciante)

.....

.....

.....

.....

.....

Quelles sont 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 conseils 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 Ecopôle Périgord Aquitaine ?

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 Ecopôle Périgord Aquitaine?

la proximité du domicile

l'environnement

la proximité des clients / fournisseurs

les coûts

la recherche d'une certaine qualité de services

Autre :
.....

En quelques mots, que souhaitez-vous que la Pépinière vous apporte :

.....
.....

3 – Quels sont vos besoins en locaux ?

Atelier m² environ

Bureau m² environ

Entrepôt m² environ



Partie 2

Analyse financière

Préambule

Ce préambule constitue un guide explicatif afin que vous soyez en mesure de remplir au mieux la partie financière du dossier.

L'ETUDE FINANCIERE

L'analyse financière permet de tester la fiabilité financière de l'entreprise, c'est-à-dire, sa capacité à respecter les grands équilibres en matière de croissance, rentabilité, liquidité, endettement et à satisfaire les objectifs de développement.

L'EXPLOITATION COURANTE

Le chiffre d'affaires prévisionnel

Ce tableau permet de détailler les prévisions de ventes de l'entreprise par activité et mois par mois. Cette décomposition par activité doit se faire en fonction de critères significatifs pour l'entreprise (par exemple : distinction par type de produits ou par zone géographique...) L'analyse du chiffre d'affaires par mois permettra un chiffrage plus précis des objectifs à atteindre pendant la phase de lancement de l'entreprise.

Les achats

L'achat des matières premières et des marchandises est essentiel pour commencer son activité. Cependant, il s'agit d'une charge souvent lourde à supporter, que l'entreprise doit prévoir au niveau de sa trésorerie. Ainsi, ce tableau fait apparaître l'étalement et la fréquence de ces achats pour l'année de création de l'entreprise. Cette rubrique ne concerne pas les entreprises prestataires de services.

Les charges externes



Elles constituent les dépenses courantes que l'entreprise va engager pour son fonctionnement. Ce sont des charges directement consommées par l'entreprise qui comprennent la sous-traitance générale et tous les services extérieurs.

Les impôts et taxes

Il s'agit de prévoir les impôts que l'entreprise devra payer dès l'année de sa création.

Les moyens humains

L'embauche de personnel pendant les premières années d'exploitation représente une charge importante pour l'entreprise qu'il faut prévoir et préparer.

Le tableau va amener le créateur à quantifier, par fonction, le montant mensuel et annuel des salaires

LES INVESTISSEMENTS

Les Moyens Immobiliers

Pour commencer son activité, l'entreprise va devoir trouver des locaux. Trois possibilités s'offrent à elle :

D'une part, elle peut les acheter mais cela constitue un investissement souvent lourd à supporter lors du démarrage de l'activité.

D'autre part, l'entreprise peut louer des locaux et ne supporter dans ce cas que les charges de loyer.

Enfin, elle peut financer ses bureaux au moyen d'un crédit bail. L'entreprise versera des loyers comme si elle louait les locaux puis au bout d'un certain nombre d'années aura la possibilité de les racheter.

Les Immobilisations

Dans les immobilisations, on va retrouver les biens que l'entreprise va garder de façon durable dans l'entreprise. Ainsi, selon l'activité, l'entreprise aura besoin de matériel industriel, de transport ou d'informatique pour réaliser correctement son objet. Le matériel d'exploitation représente un investissement important lors de la création de la société, notamment pour les entreprises productrices. Pour s'équiper, l'entreprise peut acheter du matériel neuf ou d'occasion, peut le louer ou l'acquérir au moyen d'un crédit bail.



LE FINANCEMENT

Pour développer correctement son activité, l'entreprise va devoir trouver les moyens de financements nécessaires.

Le Capital

Le capital social correspondant au montant des apports fait par les associés lors de la constitution de la société. Il représente le gage des créanciers de l'entreprise.

Les Emprunts

L'entreprise peut recourir à des emprunts auprès d'établissements de crédit pour financer ses investissements.

Les Apports en Comptes Courants

Les apports en compte courant par les associés permettent à l'entreprise d'obtenir des liquidités sans l'intervention d'un établissement de crédit

ETATS FINANCIERS PREVISIONNELS

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

Annexe 1 Dossier Financier

Compte de résultat prévisionnel			
	Année 1	Année 2	Année 3
A-PRODUITS D'EXPLOITATION			
Achats (y compris sous-traitance) Variation de stocks Charges extérieures			
1 Sous-Total			
B- VALEUR AJOUTEE=A-1			
2 – Rémunération du personnel 3 – Charges sociales 4 – Impôts, taxes et autres versements			
C – EXCEDENT BRUT D'EXPLOITATION= B-(2+3+4)			
5 – Dotations aux amortissements, provisions et autres charges			
D – RESULTAT D'EXPLOITATION = C-5			
6- Produits Financiers 7 – Charges financières sur dettes à moyen et long terme 8 – Charges financières sur dettes à court terme			
E – RESULTAT NET AVANT IMPOT + D+6-(7+8)			
9 – Impôts sur les bénéfices 10 - Dividendes			
F1 – RESULTAT NON DISTRIBUE = E-(9+10)			
F2 – AUTOFINANCEMENT NET = E-(9+10)+5 ou F1+5			



Annexe 2 Plan de Financement (3 ans)

	Année 1	Année 2	Année 3
BESOINS (durables)			
Frais d'établissement			
Besoin en fonds de roulement			
Remboursement d'emprunts à moyen et long terme			
TOTAL DES BESOINS			
RESSOURCES (durables)			
Capital			
Comptes courants d'associés			
Capacités d'autofinancement			
Primes et subventions d'équipement			
Emprunts à long et moyen terme			
TOTAL DES RESSOURCES			
ECART ANNUEL = Besoins/Ressources			

