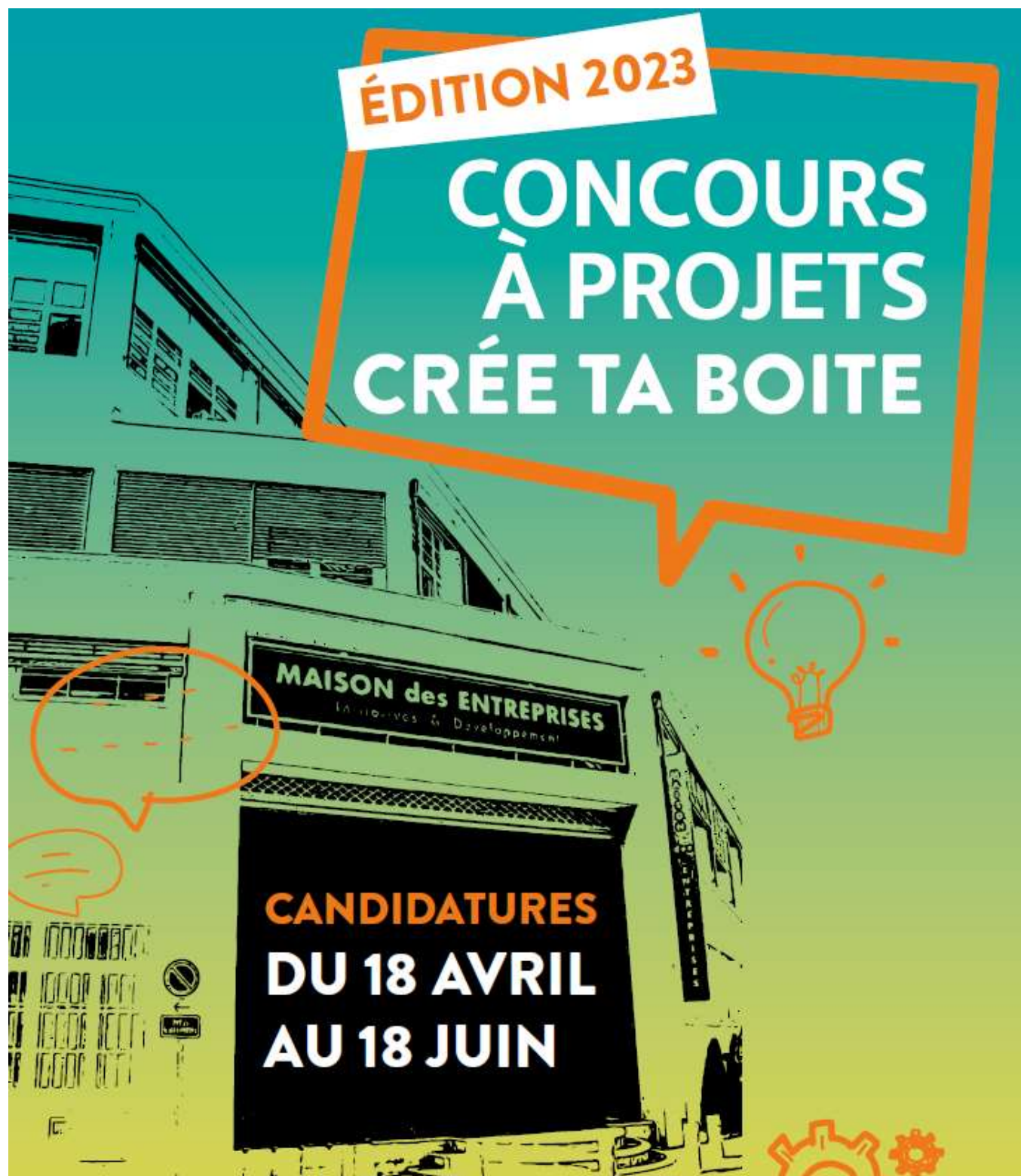


# DOSSIER DE CANDIDATURE



**NOM DE L'ENTREPRISE OU DU PROJET :**

*Prénom et nom du Candidat :*

*Coordonnées :*

*Adresse :*

*Téléphone :*

*e-mail :*

## **RESUME**

*Il s'agit d'une synthèse de votre business plan qui doit permettre de comprendre votre projet*

## LE CREATEUR

Nom / prénom : .....

Date et lieu de naissance : .....

Adresse : .....

.....

Tél. domicile : ..... Tél. bureau : .....

Tél. portable : .....

E mail : .....

### **Situation actuelle :**

Salarié(e)

Demandeur d'emploi

Autre (à préciser) : .....

.....

### **Niveau de formation et diplômes :**

.....

.....

.....

.....

*Avez-vous suivi une formation dans le cadre de la création ? Oui / Non*

*Si oui précisez (date, organisme et intitulé) :*

.....

.....

### **Expérience professionnelle :**

.....

.....

.....

.....

### **Savoir-faire :**

.....

.....

.....

.....

### **Motivation personnelle :**

.....

.....

.....

.....

### **Niveau d'engagement dans le projet :**

.....

.....

.....

.....

### **Rôle et fonction dans le projet :**

.....

.....

.....

.....

## LES ASSOCIES

### Associés 1

Nom / prénom : .....  
Age : .....  
Formation : .....  
Expérience : .....  
Rôle dans l'entreprise : .....  
Pourcentage ou nombre de part dans l'entreprise : .....

### Associés 2

Nom / prénom : .....  
Age : .....  
Formation : .....  
Expérience : .....  
Rôle dans l'entreprise : .....  
Pourcentage ou nombre de part dans l'entreprise : .....

### Associés 3

Nom / prénom : .....  
Age : .....  
Formation : .....  
Expérience : .....  
Rôle dans l'entreprise : .....  
Pourcentage ou nombre de part dans l'entreprise : .....

### Associés 4

Nom / prénom : .....  
Age : .....  
Formation : .....  
Expérience : .....  
Rôle dans l'entreprise : .....  
Pourcentage ou nombre de part dans l'entreprise : .....

### Répartition du capital social :

Créateur .....% ou nombre de parts  
Associé 1 : .....% ou nombre de parts  
Associé 2 : .....% ou nombre de parts  
Associé 3 : .....% ou nombre de parts  
Associé 4 : .....% ou nombre de parts

## L'ENTREPRISE

Nom de la société ou de la future société :  
Date de démarrage prévue :

Statut juridique :  
Raison sociale :

Capital social :

Lieu du siège social :

Date de création de l'entreprise :

Numéro SIRET :

Code NAF :

## LE PROJET

### Etat d'avancement du projet

- Idée                                       Preuve de concept                                       Minimum Viable Product  
 Produit prêt pour le marché     Amorçage de la commercialisation                                       Entreprise déjà créée

### Avez-vous réalisé ? :

- une validation de l'idée                                       une étude de marché                                       un chiffrage du projet

Quels sont vos besoins spécifiques et vos attentes en termes d'accompagnement et d'expérimentation (Appui technique, juridique, immobilier, financier, réseau, partenariat...)

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

Quelle sera votre activité précise ? Votre secteur d'activité ?

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

Décrivez précisément votre produit (bien ou service) :

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

S'il y a lieu, quel est le caractère **innovant** de votre projet

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

S'il y a lieu, quel est l'aspect **développement durable ou RSE** de votre projet

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

Qu'est ce qui sera réellement produit ou commercialisé ?

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

Quels sont les éventuels obstacles à la réussite de votre projet ?

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

Qui vous accompagne pour ce projet de création ? (Organisme d'accompagnement, expert comptables, chefs d'entreprises...)

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

## LE MARCHÉ

Votre marché est :

Local       Régional       National       International

Précisez votre zone de chalandise :

.....  
.....

Taille du marché (de niche, de masse...) :

.....  
.....

Tendances du marché :

.....  
.....

Barrières à surmonter pour entrer sur le marché visé :

.....  
.....

Caractéristiques particulières du marché :

.....  
.....

Qui sont vos concurrents ?

.....  
.....

Quels sont leurs points forts ? (prix, qualité produit, relation client...)

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

Quel est le prix moyen d'un produit ou service équivalent sur le marché ?

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

Quel type de clientèle ciblez-vous ?

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

Avez-vous des clients à ce jour / des contact avancés / validation en cours ?

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

## STRATEGIE DE L'ENTREPRISE

### POSITIONNEMENT DE L'ENTREPRISE :

Comment allez-vous vous différencier de vos concurrents ?

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

Combien vendrez-vous votre produit / service ?

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

Quel est votre positionnement prix par rapport au marché ? (plus cher, moins cher...)  
Pourquoi ?

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

Quels sont les points FORTS de votre produit / service par rapport à la concurrence ?

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

Quels sont les points FAIBLES de votre produit / service par rapport à la concurrence ?

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

### STRATEGIE COMMERCIALE :

Comment allez-vous vous faire connaître ? Politique de communication

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

Quelle est votre politique de distribution ?

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

## LES FOURNISSEURS

Quels sont vos besoins ?

En matières premières :

.....  
.....

Autres marchandises :

.....  
.....

Qui sont vos fournisseurs ?

.....  
.....

Quelles sont leurs conditions de vente ? (délais de paiement, de livraison...)

.....  
.....

## LES MOYENS

### LOCAUX

Type de local :     Bureau  Atelier

Besoin en surface : .....m<sup>2</sup>

Besoins en équipement (eau, gaz, électricité, téléphonie, internet...)

.....  
.....

Autres besoins :

.....  
.....

### MATERIEL :

Description :

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

Coût et conditions d'acquisition :

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

### PERSONNEL :

Description :

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



**COMPTE DE RESULTAT PREVISIONNEL**

	<b>N</b>	<b>N+1</b>	<b>N+2</b>
<b>Produits d'exploitation (prix de vente HT)</b> <i>Chiffre d'affaires HT vente de marchandises</i> <i>Chiffre d'affaires HT services</i>			
<b>Coût d'achat des marchandises consommées</b> <i>Achats marchandises et matières premières</i> <i>Variation stock final mat. 1ères et marchandises</i> <i>Fournitures consommables</i> <i>Services extérieurs, frais accessoires d'achats</i>			
<b>Marge brute</b> (ou marge commerciale) <i>= Produits d'expl – coût d'achat des march. Conso.</i>			
<b>Charges externes</b> <i>Assurances</i> <i>Téléphone, internet</i> <i>Autres abonnements,</i> <i>Carburant, transports</i> <i>Frais de déplacement et hébergement</i> <i>Eau, électricité, gaz</i> <i>Mutuelle</i> <i>Fournitures diverses</i> <i>Entretien matériel et vêtements</i> <i>Publicité et communication</i> <i>Loyer et charges locatives</i> <i>Expert-comptable, avocats...</i> <i>Autres charges</i>			
<b>Valeur Ajoutée</b> <i>= marge brute - charges</i>			
<b>Impôts et taxes (hors IS)</b> <b>Salaires et charges sociales employés</b> <b>Salaires et charges sociales dirigeant(s)</b>			
<b>Excédent brut d'exploitation</b> <i>= VA – impôts et taxe – cout masse salariale</i>			
<b>Dotation aux amortissements et provisions (DAP)</b>			
<b>Résultat d'exploitation (résultat courant)</b> <b>= EBE - DAP</b>			
<b>Charges financières, frais bancaires</b>			
<b>Résultat courant avant impôt</b>			
<b>Impôt sur les sociétés</b>			
<b>Résultat net comptable (résultat de l'exercice)</b>			

## PLAN DE FINANCEMENT

BESOINS	Début d'activité	ANNEE N	ANNEE N+1	ANNEE N+2
<b>Immobilisations incorporelles</b> . Fonds de commerce . Droit au bail . Frais de 1er établissement (immatriculation, honoraires, frais d'étude, publicité de départ... ) <b>Immobilisations corporelles</b> . Terrains . Constructions . Installations (aménagements) . Véhicule professionnel . Matériel . Mobilier . Autre (préciser) <b>Immobilisations financières</b> (dépôt de garantie) <b>Remboursement annuel du capital                      de l'emprunt</b> <b>Fonds de roulement net</b>				
<b>TOTAL BESOINS</b>				
RESSOURCES	Début d'activité	ANNEE N	ANNEE N+1	ANNEE N+2
<b>Capitaux propres</b> . Apport personnel . Apport des associés <b>Emprunts</b> . Emprunt bancaire . Autres emprunts <b>Divers</b>  <b>Capacité d'autofinancement</b>				
<b>TOTAL RESSOURCES</b>				
<b>ECART</b>				

FONDS DE ROULEMENT	ANNEE N	ANNEE N+1	ANNEE N+2
<b>BESOINS (1)</b> Stocks : matières et fournitures Stocks en cours de fabrication Produits finis Crédit clients			
<b>RESSOURCES (2)</b> crédit fournisseur			
<b>BESOIN DE FONDS DE ROULEMENT</b>	(1) – (2)		

### SOLDE INTERMEDIAIRE DE GESTION

	Année 1	%	Année 2	%	Année 3	%
<b>Chiffre d'affaires</b>						
Ventes + production réelle						
Achats consommés						
<b>Marge globale</b>						
Charges externes						
<b>Valeur ajoutée</b>						
Impôts et taxes						
Charges de personnel						
<b>Excédent brut d'exploitation</b>						
Dotation aux amortissements						
<b>Résultat d'exploitation</b>						
Charges financières						
Résultat financier						
<b>Résultat courant</b>						
Impôt sur les bénéfices						
<b>Résultat de l'exercice</b>						
<b>Capacité d'autofinancement</b>						

### SEUIL DE RENTABILITE ECONOMIQUE

	Année 1	Année 2	Année 3
<b>Ventes + Production réelle</b>			
Achats consommés			
Total des coûts variables			
Marge sur coûts variables			
<b>Taux de marge sur coûts variables</b>			
Coûts fixes			
<b>Total des charges</b>			
Résultat courant avant impôts			
<b>Seuil de rentabilité (chiffre d'affaires)</b>			
Excédent / insuffisance			
<i>Point mort en chiffre d'affaires par jour ouvré</i>			

## PROTECTION DES DONNEES PERSONNELLES

*Les informations recueillies sur ce formulaire sont enregistrées dans un fichier informatisé géré par le pôle Développement Territorial - Attractivité de la Communauté de communes de Millau Grands Causses ayant pour finalité l'organisation de l'édition 2021 du concours à la création d'entreprises.*

*Les destinataires des données sont les services de la Communauté ainsi que les partenaires locaux - membres du jury.*

*Elles seront conservées jusqu'à la clôture du concours à savoir remise des prix aux lauréats prévue au mois de septembre 2021.*

*L'organisateur s'engage à respecter la réglementation en vigueur et ses évolutions éventuelles applicable au traitement de données à caractère personnel et, en particulier, le règlement (UE) 2016/679 du Parlement européen et du Conseil du 27 avril 2016 applicable à compter du 25 mai 2018 dit « règlement européen sur la protection des données (RGPD) ».*

*En application de la réglementation en vigueur, vous bénéficiez d'un droit d'accès et de rectification aux informations qui vous concernent. Si vous souhaitez exercer ce droit et obtenir communication des informations vous concernant, veuillez-vous adresser au délégué à la protection des données de Millau Grands Causses par courriel à l'adresse [dpd@cc-millaugrandscausses.fr](mailto:dpd@cc-millaugrandscausses.fr).*

*Vous pouvez également, pour des motifs légitimes, vous opposer au traitement des données vous concernant.*