

DOSSIER DE CANDIDATURE

Nom du projet :

Activité :

ZA de Roumagnac - 81600 - GAILLAC
ZA de la Molière - 81300 – GRAULHET
Tél : 05 63 57 46 46
Mail : economie@gaillac-graulhet.fr

LE CREATEUR

NOM

Prénom

Date et lieu de naissance

Adresse

Code Postal

Ville

Téléphone

E mail

SITUATION PROFESSIONNELLE et FORMATION

Vous êtes :

- Salarié Indépendant Chef d'entreprise Retraité
Etudiant Rmiste Demandeur d'emploi
Date d'inscription ANPE

Formations et diplômes en lien avec le projet

.....
.....

Votre expérience (joindre CV)

Autre savoir-faire

.....

Avez-vous suivi une formation dans le cadre de la création ?

- Oui Non

Si oui,

Du : au :

Dans quels domaines :

.....

Organismes :

.....

SITUATION FINANCIERE ACTUELLE

Revenus professionnels :

Autres revenus :

Endettement mensuel personnel :

Etes-vous :

- Propriétaire Locataire

LE PROJET

Préciser les principales phases du projet

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

Quelle sera votre activité précise ?

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

Quel est votre secteur d'activité ?

- | | |
|---------------------------------|---|
| <input type="radio"/> Commerce | <input type="radio"/> Services |
| <input type="radio"/> Bâtiment | <input type="radio"/> Agriculture |
| <input type="radio"/> Industrie | <input type="radio"/> Autres (précisez) |

Description précise de votre produit (bien ou service)

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

Pourquoi voulez-vous vous installer en pépinière ?

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

Pourquoi avoir choisi Granilia ?

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

L'ENTREPRISE

Date démarrage prévue :

Forme juridique :

E.I S.N.C S.A.R.L S.A Autre

Pourquoi ?

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

Raison sociale :

LES ASSOCIES

NOM

Prénom

Age

Formation

.....

Expérience

.....

Rôle dans l'entreprise

Capital individuel

Capital social

REPARTITION DU CAPITAL SOCIAL

Mr Mme Mlle

M

M

% ou nbre de parts

LE MARCHE

Votre marché est-il ? Local National
 Régional International

Comment pouvez-vous définir votre marché ?

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

Comptez-vous faire porter vos efforts vers un secteur particulier du marché ?

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

Quels sont les points forts ou les points faibles de votre produit ou service par rapport à ceux de vos concurrents ?

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

Prix moyen d'un produit ou prestation équivalent sur le marché :

Euros

% du CA

Envisagez-vous d'être sous-traitant ?

oui

non

Précisez les caractéristiques des principaux clients que vous pensez avoir (%) :

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

Avez-vous (vous-même ou un de vos collaborateurs) une expérience de la vente ?

oui

non

Nature et durée de cette expérience :

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

LA STRATEGIE COMMERCIALE

Comment allez-vous vous faire connaître ?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Combien pensez-vous dépenser chaque année pour la communication ?

.....

.....

.....

Quels sont vos atouts par rapport aux concurrents ?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Comment allez-vous les valoriser ?

.....

.....

.....

LES MOYENS

Infrastructure

Type

Surface estimée

m²

Besoins en équipements (eau, électricité, gaz...) :

.....

.....

Autres besoins :

.....

.....

.....

MATERIEL ET EQUIPEMENT SPECIFIQUE

(Tableau descriptif en annexe 1)

RESSOURCES HUMAINES

	Nbre	Qualification	Déjà recruté	A recruter (date prévue)	Salaire brut	Charges patronales
SALARIES						
Encadrement
Commercial
Production
Administration
Recherche/ développement
Sous-total						
Membre de la famille
Sous-total						
Salaire / pré de l'exploitant ou du gérant
TOTAL						

LES FOURNISSEURS

FOURNISSEURS

Quels sont vos besoins :

- Matières premières :
- Autres marchandises :

Qui sont vos fournisseurs et quel en est le nombre ?

.....

Comment les avez-vous connus ?

.....

Les avez-vous sélectionnés parmi d'autres ?

.....

Quelles sont leurs conditions de vente ?

- Délais de livraison :
- Délais de paiement :
- Vous confieront-ils des marchandises en dépôt ? oui non
- Vous accorderont-ils des remises par quantité ? oui non

STOCK

Nature :

Quantité :

Valeur (H.T) :

PLAN DE FINANCEMENT DE DEMARRAGE

BESOINS	
<p>IMMOBILISATIONS INCORPORELLES</p> <ul style="list-style-type: none"> • Achat du fonds • Frais d'établissement <p>IMMOBILISATIONS CORPORELLES</p> <ul style="list-style-type: none"> • Aménagements et installations • Véhicules • Matériel et outillage • Mobilier et Matériel de bureau • Informatique • Autres (précisez) • TVA récupérable <p>IMMOBILISATIONS FINANCIERES (dépôt de garantie...)</p> <p>B.F.R</p>	
<u>TOTAL DES BESOINS</u>	
RESSOURCES	
<p>CAPITAUX PROPRES</p> <ul style="list-style-type: none"> • Apport créateur • Apport associés <p>EMPRUNTS LONGS ET MOYENS TERME</p> <p>-</p> <p>-</p> <p>AUTRES PRETS</p> <p>AIDES ET SUBVENTIONS</p> <p>-</p> <p>-</p>	
<u>TOTAL DES RESSOURCES</u>	

LE BESOIN EN FONDS DE ROULEMENT

CALCUL DU B.F.R. :

STOCK	
	A _____
CREDIT CLIENTS	
Délai moyen de règlement : j	B _____
DETTES FOURNISSEURS	
Délai moyen de règlement : j	C _____
B.F.R.=A+B-C	

AIDES ET FINANCEMENT

FINANCEMENTS

Objet	Montant Taux-Durée	Organismes sollicités	Etat des négociations

AIDES

Nature	Organismes sollicités	Etat de la demande

ANNEXES

Vous pouvez ajouter toute pièce ou toute information que vous jugerez utile à ce dossier

ANNEXE 1 : MATERIEL ET EQUIPEMENT SPECIFIQUE

Description :

Coût et conditions d'acquisition :

MATERIEL	DATE Acquisition	CONDITIONS				
		Achat	Achat occasion (1)	Location (loyer annuel)	Crédit bail (coût annuel)	Etat du matériel repris

(1) Indiquez entre parenthèse l'ancienneté

ANNEXE 2 : COMPTE DE RESULTAT PREVISIONNEL

PRODUITS (H.T)	Exercice 1	Exercice 2	Exercice 3
Ventes :			
<ul style="list-style-type: none"> • Produits finis • Marchandises • Prestations de services • Autres 			
TOTAL DES PRODUITS (A)			
CHARGES (H.T)			
Achats			
<ul style="list-style-type: none"> • Matières premières • Marchandises • Emballages 			
Charges externes			
<ul style="list-style-type: none"> • Fournitures administratives • Petit équipement • Carburants • Loyers • Forfaits • Entretien et réparations • Assurances • Eau, Electricité • Fournitures d'entretien • Honoraires • Publicité • Déplacements • Frais postaux • Téléphone 			
Impôts et taxes			
Charges de personnel			
<ul style="list-style-type: none"> • Salaires • Charges • Prélèvement de l'exploitant • Cotisations de l'exploitant 			
Charges financières			
Dotations aux amortissements			
TOTAL DES CHARGES (B)			
RESULTAT : A-B			



Projet cofinancé par le Fonds Européen Agricole pour le Développement Rural
L'Europe investit dans les zones rurales