Appel à projets La Turbine

à destination des TPE

ACCOMPAGNEMENT A LA MISE EN PLACE D’UNE ACTIVITE DE COMMERCE OU D’ARTISANAT

dans le centre-ville de Dunkerque

DOSSIER DE CANDIDATURE

# Sommaire

## **Présentation du créateur et de son entreprise p. 3**

A) Le créateur p. 3

B) L’entreprise p. 5

### Le projet p. 6

A) Description du projet p. 6

B) Votre motivation p. 6

C) Le produit/le service p. 6

D) Le marché p. 7

E) Les moyens p. 10

F) La stratégie commerciale/le positionnement de l’entreprise p. 12

### Le financement du projet p. 14

A) Le plan de financement sur 3 ans p. 14

B) Le compte de résultat sur 3 ans p. 16

C) Le plan de trésorerie p. 20

### Validation du projet p. 22

### Documents à fournir p. 23

## **Présentation du créateur et de son entreprise**

### *Le créateur : fiche à démultiplier selon le nombre de porteurs de projets.*

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Nom, Prénom | |  | | | |
| Date et lieu de naissance | |  | | | |
| Adresse, code postal, ville, | |  | | | |
| Téléphone | |  | | | |
| Adresse email | |  | | | |
| Nombre d’enfants à charge | |  | | | |
| Situation du conjoint(e) | |  | | | |
| **Situation familiale** | | | | | |
| Célibataire |  | Pacsé(e) |  | Autres (précisez) : |  |
| Marié(e) |  | Vie maritale |  |  | |
| Divorcé(e) |  | Veuf(ve) |  |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Statut précédent la création d’entreprise** | | | | | |
| Etudiant |  | Chef d’entreprise |  | Bénéficiaire du RSA |  |
| Apprenti |  | DE de moins d’un an |  | Sans profession |  |
| Salarié |  | DE de plus d’un an |  | Autres (précisez) |  |

**Avez-vous eu une expérience en création d’entreprise ?**

**Quelles sont les raisons de l’arrêt (vente, échec …)**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Dates**  (période du…au…) | **Formation ou poste occupé** | **Etablissement/ entreprise** | **Commentaires** |
| **Formations** |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
| **Expériences professionnelles** |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

### *L’entreprise*

|  |  |
| --- | --- |
| Raison sociale  Nom commercial si différent |  |
| Adresse,  Code postal, Ville, |  |
| Téléphone |  |
| Adresse email |  |
| Forme juridique choisie  Pourquoi avoir choisi ce statut ? |  |
| Régime fiscal choisi  Pourquoi avoir choisi ce statut ? |  |
| Choix du statut du conjoint |  |
| Montant et répartition du capital en cas de société |  |
| Date prévue d’inscription au CFE compétent  (CCI, CMA, URSSAF…) |  |
| Nombre de salariés prévu dans l’entreprise au démarrage |  |
| **Si entreprise déjà existante :** | |
| - Numéro d’immatriculation  - Date et lieu d’immatriculation  - Numéro SIRET  - Numéro SIREN  - Code NAF |  |

## **Le projet**

###### ***Description du projet***

#### **Votre motivation**

Ce qui vous a amené à choisir la création d’entreprise. Pourquoi cette activité en particulier ?

#### **Le produit/le service**

Selon l’activité, joindre en annexe votre arbre d’activités.

* **Description des produits et/ou services proposés ; quelles parts respectives représentent-ils dans le chiffre d’affaires ?**

* **Pourquoi avoir choisi ces produits ou services ?**

#### **Le Marché**

* **Connaissez-vous l’évolution du marché depuis 5 ans et comment l’imaginez-vous dans les 5 prochaines années ?**

* **La réglementation professionnelle : y a t’il des réglementations spécifiques à l’exercice de votre activité  (diplôme, lois …) ?**

* **La clientèle (Préciser l’intérêt d’une implantation en centre-ville)**

Description de la clientèle visée (zone géographique, type de clientèle…)

* **Pourquoi cibler cette clientèle ?**

Si étude ou analyse du marché déjà réalisée, la joindre. Préciser si la clientèle est acquise ou encours d’acquisition.

* + - **La concurrence**

(Préciser s’il s’agit de concurrents directs ou indirects)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Les concurrents** | **Description des concurrents** | **Les points faibles et points forts**  **des concurrents** |
|  | Exemple : évolution du CA, niveau de profit… ou tout autre élément pertinent |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

**Quelle est votre valeur ajoutée par rapport à vos concurrents ?**

* **Les fournisseurs**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Les fournisseurs** | **Description des fournisseurs** | **Pourquoi avoir choisi ce(s) fournisseur(s) \*** |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

(\*) Quelles sont vos conditions d’achats, vos délais de paiements, vos délais de livraison…

###### ***Les moyens***

* **Le local (Préciser l’intérêt d’une implantation en centre-ville)**Description, superficie, emplacement, type de bail (précaire ou non, est-ce une reprise de bail, y a t’il une promesse de bail signée …)

* + - * **Les moyens matériels**(préciser si matériel acquis ou à acquérir au démarrage et à échéance de 3 ans)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Date d’achat | Objet | Montant d’achat HT | Durée d’amortissement |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

* **Les moyens humains** (à compléter si besoin)(Préciser le type de contrat)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | NOMBRE soit ….. ETP (équivalent temps plein) en dehors du dirigeant | | | |
|  | **Début d’activité** | **Fin de 1ère année** | **Fin de 2ème année** | **Fin de 3ème année** |
| Productif |  |  |  |  |
| Encadrement |  |  |  |  |
| Commercial |  |  |  |  |
| Administration et Direction |  |  |  |  |
| Total |  |  |  |  |

* **Les associés** (à compléter si besoin)en quoi vos éventuels associés sont un atout pour votre projet ? Liens avec le créateur, répartition des rôles…

* **Quel est votre réseau relationnel en rapport avec votre projet, rôles exact de chacun, pourquoi ?**

1. ***La stratégie commerciale/le positionnement de l’entreprise***

* **Quels produits pour quel type de clientèle ?**Selon l’activité, joindre votre tableau stratégique en annexe

* **Méthode de calcul du prix, de votre marge commerciale et votre positionnement par rapport à la concurrence. Comparer avec les moyennes professionnelles du secteur d’activités.**

* **Politique suivie en matière de produit/service : quel est votre « plus » ?**

* **Politique suivie en matière de distribution, de ventes et de publicité (joindre vos projets de flyers, cartes de visite, sites internet …)**

* **Comment voyez-vous votre entreprise dans 3 ans, 5 ans et 10 ans en termes d’effectif, de chiffres d’affaires, de marché.**

## **Le financement**

*Les éléments de financement (plan de financement, compte de résultat prévisionnel et plan de trésorerie) doivent être ceux produits par une structure d’accompagnement ou un cabinet d’expertise comptable*

###### ***Le plan de financement sur 3 ans (pour exemple)***

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Plan de financement** (HT et en euros) | **Démarrage** | **Année 1** | **Année 2** | **Année 3** |
| Besoins |  |  |  |  |
| **Immobilisations incorporelles**  - Fonds de commerce  - Droit au bail  - Frais d’établissement  - Autre (préciser type cautions loyers, frais d’agence, ouverture compteur …) |  |  |  |  |
| **Immobilisations corporelles** (investissements)  - Terrains  - Constructions  - Installation (aménagements)  - Véhicule professionnel  - Matériel  - Mobilier  - Autre : signalétique, lettrage, pub |  |  |  |  |
| **Immobilisations financières** (ex : dépôt de garantie) |  |  |  |  |
| **TVA Récupérable** |  |  |  |  |
| **Remboursement annuel du capital de l’emprunt** |  |  |  |  |
| **Besoin en fonds de roulement** (BFR)  - Constitution (stock, loyer mensuel, assurance, publicité…)  - Accroissement en années 2 et 3 |  |  |  |  |
| **Total besoins** |  |  |  |  |
| **Ressources** |  |  |  |  |
| **Capitaux propres**  - Apport personnel   * Apport en nature * Apport en numéraire   - Apport des associés  - Autres (préciser)   * Prêt familial sans intérêt |  |  |  |  |
| **Emprunts** (joindre tableaux d’amortissement)  - Emprunt bancaire  - Autres emprunts (préciser PFIL, ADIE…)  - NACRE |  |  |  |  |
| **Prime, subvention**  - DRAC  - Autres (préciser) |  |  |  |  |
| **Capacité d’autofinancement** (CAF) |  |  |  |  |
| **Total ressources** |  |  |  |  |

###### ***Le compte de résultat sur 3 ans***

* **Méthode de calcul du chiffre d’affaires**

* **Calcul du besoin en fonds de roulement**

* **Calcul du seuil de rentabilité (point mort)**

**Complément d’informations utiles à l’analyse financière :**

* Nature (prêt, loyer …) et montant de l’endettement personnel actuel (joindre tableau récapitulatif si nécessaire)

* Revenus, indemnités actuels (avant la création)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Le compte de résultat** (pour exemple)  (HT et en euros) | **Année 1** | **Année 2** | **Année 3** |
| **Produits** |  |  |  |
| Chiffre d’affaires  - Ventes de produits  - Prestations de services  Subvention d’exploitation  Produits financiers  Produits exceptionnels |  |  |  |
| **Total Produits** |  |  |  |
| **Charges** |  |  |  |
| **Achats**  - Matières premières  - Marchandises  - Fournitures diverses  - Emballages |  |  |  |
| **Charges externes**  - Sous-traitance  - Loyer  - Charges locatives  - Entretien et réparations (locaux, matériels)  - Fournitures d’entretien  - Fournitures non stockées (eau, gaz, électricité, fournitures bureaux)  - Assurances (local, véhicule d’exploitation, biens et personnes)  - Frais de formation  - Documentation  - Honoraires  - Publicité  - Transports  - Crédit-bail (leasing)  - Déplacement, missions  - Frais postaux, téléphone  - Frais bancaires, commissions CB, fonctionnement… |  |  |  |
| **Impôts et Taxes** |  |  |  |
| **Charges de personnel**  - Rémunérations des salariés  - Charges sociales des salariés  - Prélèvement de l’exploitant |  |  |  |
| **Charges sociales de l’exploitant**  - Acompte provisionnel  - Régularisation |  |  |  |
| **Charges financières** (intérêt des emprunts) |  |  |  |
| **Capacité d’autofinancement** |  |  |  |
| Charges exceptionnelles  Dotation amortissements et provisions  Impôt sur les bénéfices (pour sociétés) |  |  |  |
| **Total des charges** |  |  |  |
| **Résultat (bénéfice ou perte)** |  |  |  |

***C) Le plan de trésorerie (pour exemple)***

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Juil | Août | Sept | Oct | Nov | Déc | Janv | Fév | Mars | Avril | Mai | Juin |
| 1 - Solde en début de mois |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Encaissements TTC  ▪ d'exploitation  - Ventes encaissées  (Règlements clients)  ▪ hors exploitation  - Apport en capital  - Emprunts LMT contractés  - Prime (subvention) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 2 - Total |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Décaissements TTC  ▪ d'exploitation  - Paiement marchandises, approvisionnement, matières premières, fournitures, eau, énergie, ...  - Autres charges externes  - Impôts, taxes et versements assimilés  - Charges de personnel  - Impôt sur les bénéfices, ...  - Charges financières  ▪ hors exploitation  - Remboursement emprunts à terme  - Achat d'immobilisations |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 3 - Total |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 4 - Solde du mois = 2 - 3 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 5 - Solde fin de mois = 1 + 4 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

**Validation du dossier**

**L’entrepreneur ou le porteur de projet**

J’atteste sur l’honneur l’exactitude des renseignements fournis dans ce dossier.

**Date et signature du demandeur :**

## **Documents à fournir**

Pour les structures existantes

|  |
| --- |
| **Pièces à fournir** |
| Extrait K-bis ou récépissé de déclaration de création en préfecture  Immatriculation  Liasse fiscale si disponible  Plan de financement sur 3 ans  Copie des statuts  Curriculum Vitae |

Pour les porteurs de projet

|  |
| --- |
| **Pièces à fournir** |
| Validation de l’activité par la CCI et/ou la CMA sur les aspects réglementaires  Attestation par le partenaire accompagnant le porteur de projet de l’accompagnement effectif  Projet de statuts  Curriculum Vitae |
| Pour une éventuelle entrée en Couveuse :  Dernier avis de paiement de Pôle Emploi  Copie du contrat de travail |