



DOSSIER DE CANDIDATURE



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 différents 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. Si vous souhaitez exercer ce droit et obtenir communication des informations vous concernant, veuillez vous adresser à la Chambre de Commerce et d'Industrie Ouest Normandie (au 06.72.05.84.20 ou à jacqueline.menard@normandie.cci.fr).

Par ailleurs, 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.

L'ENTREPRISE ET SON ENVIRONNEMENT

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

Si oui / par le créateur par un cabinet Avec la CCI

LE MARCHÉ

Consiste à faire le point sur le marché sur lequel vous souhaitez vous lancer : évolution, opportunité...

Permet de vérifier l'existence d'un potentiel suffisant pour la future entreprise.

Permet de modifier ou confirmer l'idée de départ.

Permet d'ajuster le positionnement stratégique.

Donne les premiers indices de faisabilité.

Nombre d'entreprises, ratios de la profession, CA global, segmentation, % de marché, évolution de la consommation, du secteur...

L'activité est-elle soumise à une réglementation particulière ? OUI NON

Si oui, précisez :

LA CONCURRENCE

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

Vos principaux concurrents directs ?

Entreprise	Adresse	Produit(s)/ Services	Points forts	Points faibles

LA CLIENTÈLE

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

L'étude de la 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 le profil du client type

Quelles sont ses attentes ?

Description des différentes clientèles (profil, attentes, potentiel) :

POSITIONNEMENT PRIX

Comment le prix est fixé, quel positionnement par rapport aux concurrents (niveau de gamme), y a-t-il des services compris dans le prix d'achat...Forfait ? Promotions, remises ? Abonnement ?

Vos principaux prix

Produits/services	Prix HT	Coût matières/produits HT	Marge brute

Délai de paiement des clients :

LES FOURNISSEURS

Entreprise	Produit(s) / Services	Délais de paiement	Autres informations

Horaire d'ouverture :

Lundi	-	-
Mardi	-	-
Mercredi	-	-
Jeudi	-	-
Vendredi	-	-
Samedi	-	-

STRATÉGIE COMMERCIALE

ANALYSES INTERNE ET EXTERNE DU PROJET

*La synthèse des forces et des 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.

Exemple 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 : *Economie forte, nouvelle réglementation en votre faveur, marché en pleine évolution...*

Exemple de menaces : *Nouveaux concurrents, nouvelle réglementation en votre défaveur, produits de substitution...*

Forces	Faiblesses
Opportunités	Menaces

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, 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 ?

Publicité Magazines Tracts
 Démarche commerciale Affiches Autres (précisez)
 E-Mailing Phoning
 Salons Carte de fidélité

Avez-vous un site internet ? OUI NON

Si non, l'envisagez-vous ? OUI NON

Stratégie de développement de l'entreprise à 3 ans :

LES MOYENS HUMAINS

EFFECTIF	Poste	CONTRAT CDD/CDI	Coût Année 1	Coût Année 2	Coût Année 3
Chef d'entreprise		-			
Conjoint / associé					
Salarié 1					
Apprenti (e)					
Alternant					
Total					

LES MOYENS MATERIELS

ACQUIS		A ACQUERIR	
Objet	€	Objet	€



STRUCTURE JURIDIQUE

Entreprise individuelle EURL SARL
 SAS SASU SA

Fiscalité : régime fiscal de l'entreprise :

micro-entreprise réel
 Fiscalité : IR IS
 TVA : Franchise de base de TVA

REPARTITION DU CAPITAL EN CAS DE SOCIÉTÉ (EN €)

Nom, prénom des associés	Apport	%	Identité et / ou fonction

Nom commercial de l'entreprise :

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

LES CHIFFRES PRÉVISIONNELS SITUATION FINANCIERE (en €)

Apport personnel prévu : €

Rémunération annuelle prévue dans le cadre de l'activité : €

Vous êtes pour le local de l'activité :

Propriétaire Locataire Montant du loyer annuel : € TTC
 Location gérance Montant du loyer annuel : € TTC

AIDES REÇUES OU PRÉVUES (en €)

Type d'aide	Organisme	Objet	Observations

SEUIL DE RENTABILITE

	Exercice 1	Exercice 2	Exercice 3
Chiffre d'affaires HT			
Charges variables HT			
Marge sur coûts variables			
Taux de marge sur coûts variables			
Charges fixes (sans remboursements d'emprunt)			
<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			

Une fois votre dossier de candidature complété, enregistrez le fichier.

Pièces à joindre au dossier :

- CV du créateur et de l'ensemble des associés
- Statut ou projet de statut
- Prévisionnel complet (plan de financement, compte de résultat prévisionnel, plan de trésorerie)
- Justificatifs des apports
- Justificatifs des dépenses figurant au plan de financement (devis ou facture)
- Contrat de franchise si installation en franchise ou Document d'information précontractuelle)
- Documents d'éligibilité aux dispositifs d'aides (attestation pôle emploi...)
- Avis d'imposition
- Attestation de formation 5 Jours Pour Entreprendre ou Stage Préalable à l'Installation.

Dossier à retourner à :

CCI OUEST NORMANDIE - Délégation Orne
Maison des Entreprises et des Territoires - 12 route de Sées
61200 ARGENTAN
ou par mail : jacqueline.menard@normandie.cci.fr
Renseignements auprès de votre CCI Ouest Normandie 06 72 05 84 20