

DOSSIER DE CANDIDATURE

**DOSSIER A COMPLETER
AVEC VOTRE CONSEILLER**



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 02 33 64 68 01 floryne.leprovost@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.

CCI OUEST NORMANDIE – Délégation Flers – Aérodrome de Flers Saint-Paul – CS 80159- 61103 Flers Cedex –
02 33 64 68 01 floryne.leprovost@normandie.cci.fr

I.	Présentation du porteur et du projet :	3
II.	Présentation du projet :	4
III.	L'entreprise :	4
	• Matrice SWOT	4
IV.	Le marché / Le territoire :	5
	• Le marché en général :	5
	• Le marché local :	5
	• Fournisseurs	6
	• Stratégie commerciale.....	6
	• Tarifications	6
	• Organisation / Distribution.....	6
	• Ma publicité et mes moyens de communication	6
V.	La structuration financière et juridique	6
	• Les moyens matériels	6
	• La structure juridique	7
	• Répartition du capital en cas de société	7
	• Les chiffres prévisionnels – situation financière	8
	• Aides reçues ou prévues.....	8
	• Seuil de rentabilité	9

I. Présentation du porteur et du projet :

- Situation professionnelle :

Salarié ☐ Indépendant ☐ Etudiant ☐ Sans activité ☐
Retraité ☐ Cadre ☐ Demandeur d'emploi* ☐ Bénéficiaire des minimas sociaux ☐

* Date d'inscription à Pôle Emploi :

Formation(s) liée(s) à l'activité :

Avez-vous suivi une formation de gestion et comptabilité ? OUI ☐ NON ☐

Avez-vous suivi une autre formation ? OUI ☐ NON ☐

- Situation familiale :

Célibataire ☐ Vie maritale ☐ Marié(e) ☐ Séparé(e) ☐
Autre ☐ Précisez :

Nombre de personnes à charge (précisez l'âge des enfants) :

Régime matrimonial :

Situation professionnelle de votre conjoint :

Votre conjoint participe-t-il à votre projet ? OUI ☐ NON ☐

- Formation :

- Parcours professionnel et compétences acquises en lien avec le projet :

- Motivations pour créer votre entreprise :

- Vos points forts et points faibles ou à améliorer par rapport à votre projet :

II. Présentation du projet :

- Description précise de vos produits ou services (caractéristiques, gamme, positionnement...)

III. L'entreprise :

Effectif (Avec fonction dans l'entreprise)	N	N+1	N+2
Gérant			
Salarié 1			
Salarié 2			
Nombre de contrats aidés			

• Matrice SWOT

La matrice SWOT est un outil de stratégie d'entreprise destiné à identifier les options stratégiques d'une entreprise ou d'un projet. Il permet de définir les objectifs en se basant sur les facteurs internes et externes pour les atteindre.

	Atouts	Handicaps
Interne	Forces (des faits internes à l'entreprise et qui sont positifs : ressources et compétences de l'équipe, forces de la future entreprise)	Faiblesses (des faits internes à l'entreprise et qui sont négatifs)
Externe	Opportunités (des faits dont vous n'êtes pas responsable mais qui sont favorables à votre projet : le marché, le client, les concurrents, autres)	Menaces (des faits dont vous n'êtes pas responsable mais qui sont défavorables à votre projet)

IV. Le marché / Le territoire :

- **Le marché en général :**

Quelles sont les tendances du marché au niveau national et local (en développement, stable, en régression)

Il est également intéressant de connaître la taille du marché (en valeur et en volume) ainsi que son taux de croissance.

L'idée générale étant de comprendre le fonctionnement du marché et d'en identifier les enjeux et les clés.

Trouver des expériences similaires sur d'autres territoires, d'autres villes,... Rechercher des entreprises ou des associations réalisant une activité semblable, étudier leur lieu d'implantation, leur clientèle et si possible leur chiffre d'affaires.

- **Le marché local :**

- Clientèle cible : Identifiez les différents types de clientèle : qui sont vos clients ? Quels sont leurs besoins, leurs habitudes de consommation ?
- Concurrence : Identifiez vos principaux concurrents : où se situent-ils ? Caractéristiques des produits vendus, positionnement en termes de prix. Pour chacun de vos concurrents, évaluez leurs avantages et leurs inconvénients. (Ex : choix des produits, qualité, service client, positionnement prix).

Etude de la concurrence

Nom / enseigne	Offre (gamme de produits/services)	Type de clients	Concurrence directe ou indirecte	Points forts / forces	Points faibles / faiblesses	Votre avantage concurrentiel

- **Fournisseurs**

Qui sont-ils ? Pourquoi les avez-vous choisis ? Quelles sont les conditions d'achat, de paiement, de livraison, etc. Quelle marge/coefficient de vente pouvez-vous appliquer ?

- **Stratégie commerciale**

Déterminer votre stratégie : Quel est votre positionnement par rapport à ces concurrents ? Comment vous différenciez-vous ? Détailler vos produits/services/prestations

- **Tarifications**

(tarifs proposés, panier moyen) :

Ajouter votre grille des tarifs

- **Organisation / Distribution**

Prévoyez-vous de travailler seul ou avec un associé/salarié ?

Quels sont vos horaires d'ouverture, jour de fermeture ?

Comment allez-vous répartir les responsabilités si vous avez un associé/salarié ?

- **Ma publicité et mes moyens de communication**

Quelles actions envisagez-vous pour vous faire connaître ? Évaluez le budget nécessaire.

- Les réseaux sociaux
- Insertion d'annonces dans la presse locale/presse spécialisée
- Cartes de visites/dépliants
- Pages jaunes
- Site web
- Sponsoring de clubs ou manifestations
- Passage radio

V. **La structuration financière et juridique**

- **Les moyens matériels**

ACQUIS		A ACQUERIR	
Objet	€	Objet	€

• **La structure juridique**

Entreprise individuelle ☐ EURL ☐ SARL ☐
 SA ☐ SAS ☐ Autre ☐

Fiscalité – sous le régime fiscal

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

• **Répartition 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 financière (en €)**

Apport personnel prévu : €

	Porteur de projet		Conjoint(e)
	Actuels	Prévus	
Revenus mensuels moyens			
Autres revenus			
CAF			
APL			
Pension alimentaire			
Revenu total du foyer			
Endettement mensuel personnel			
Accession à la propriété			
Véhicule			
Prêt à la consommation			
Autres charges mensuelles fixes			
Loyer			
Autre			
Reste à vivre du foyer			

Vous êtes :

Propriétaire ☐ Locataire ☐ Montant du loyer annuel : €TTC

Autre ☐

- **Aides reçues ou prévues (en €)**

Type d'aide	Organisme	Objet	Observations

- **Seuil de rentabilité**

	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
- Lettre de motivation pour intégrer le dispositif « Ma Boutique Test »
- Statut ou projet de statut, si existants
- Prévisionnel complet (plan de financement, compte de résultat prévisionnel, plan de trésorerie)
- Attestation de formation 5 Jours Pour Entreprendre ou Stage Préalable à l'Installation, si réalisé.

Dossier à retourner à :

CCI OUEST NORMANDIE
Délégation Orne Sud Normandie
Aérodrome de Flers Saint-Paul
CS 80159
61103 FLERS Cedex

Renseignements auprès de votre CCI Ouest Normandie 02 33 64 68 01