



DOSSIER DE CANDIDATURE

HÔTEL ET PEPINIERE D'ENTREPRISES FLANDRE LYS

Projet de :

Activité :

Date :

Communauté de communes Flandre Lys

500 rue de la Lys - 59253 LA GORGUE

Tel : 03.28.50.14.90 - Fax : 03.28.48.01.95

Mail : contact@cc-flandrelys.fr – Site internet : www.cc-flandrelys.fr

LE PORTEUR DE PROJET (joindre un curriculum vitae)

Nom :

Prénom :

Date et lieu de naissance :

Adresse :

Téléphone :

Fax :

Email :

Situation professionnelle actuelle :

salarié (e)

indépendant

demandeur d'emploi

autres, précisez :

Avez-vous suivi une formation en lien avec votre projet ?

Avez-vous été accompagné dans le cadre de la création de votre entreprise, par qui ?

LES ASSOCIES (joindre un curriculum vitae)

Nom :	
Prénom :	
Age :	
Formation :	
Expérience :	
Rôle dans l'entreprise :	
Capital individuel :	Capital social :

Nom :	
Prénom :	
Age :	
Formation :	
Expérience :	
Rôle dans l'entreprise :	
Capital individuel :	Capital social :

L'ENTREPRISE, LE PROJET

Entreprise nouvelle Date de création envisagée :

Entreprise déjà créée Date de création :
(Joindre K-bis de moins de 3 mois et statuts de la société)

Raison sociale :

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"/> Autre (précisez) |

Détail de l'activité :

Forme juridique :

Adresse du siège social :

N° de SIRET :

Code NAF :

Site internet :

LE MARCHÉ (joindre l'étude de marché)

Quel est votre marché :

- Local
- Régional
- National
- International

Comment se situe votre marché et quelle évolution visez-vous et à quelle échéance ?

Etes-vous soumis à une réglementation particulière (normes, autorisations...)

Quelle est votre clientèle ?

Quels sont vos atouts et vos faiblesses par rapport à la concurrence ?

LA STRATEGIE COMMERCIALE

Comptez-vous mettre en place des actions pour faire connaître ou mieux faire connaître votre société ?

Sous quelle forme ? Avez-vous prévu un budget à ce sujet ?

Comment comptez-vous valoriser vos atouts par rapport à la concurrence ? Estimez-vous avoir besoin de conseils en ce domaine ?

LE BESOIN

Précisez vos besoins en surfaces :

Bureaux	m ²
Ateliers	m ²

Quel mobilier prévoyez-vous d'installer ?

Quels sont vos besoins en équipement (photocopieur, salle de réunion...)?

Quels seraient vos besoins en matière d'accompagnement ?

Pourquoi souhaitez-vous intégrer l'hôtel / pépinière d'entreprises de la zone d'activités Madeleine ?

AIDES ET FINANCEMENT

Dans le cadre de la création de votre société ou de son développement merci de préciser quels ont été ou sont les aides et financements reçus :

AIDES

Nature	Organismes sollicités	Etat de la demande

FINANCEMENTS

Objet	Montant Taux durée	Organismes sollicités	Etat des négociations

ELEMENTS FINANCIERS

Compte de résultat prévisionnel			
	Année 1	Année 2	Année 3
Ventes de marchandises Production vendue Production stockée Subventions d'exploitation			
A- PRODUITS D'EXPLOITATION (TOTAL)			
Achat (y compris sous-traitance) Variation de stocks Charges extérieures			
1 – Sous-total			
B- VALEUR AJOUTEE = A -1			
2- Rémunération du personnel 3- Charges sociales 4- Impôts, taxes et autres versements			
C- EXCEDENT BRUT D'EXPLOITATION = B-(2+3+4)			
5- Dotations aux amortissements, provisions et autres charges			
D- RESULTATS D'EXPLOITATION = C-5			
6- Produits financiers 7- Charges financières sur dette à moyen et long terme 8- Charges financières sur dettes à court terme			
E- RESULTAT NET AVANT IMPOT = D+6 - (7+8)			
9- Impôt sur les bénéfices 10- Dividendes			
F1 – RESULTAT NON DISTRIBUES = E – (9+10)			
F2 – AUTOFINANCEMENT NET = E – (9+10) + 5 ou F1 + 5			

Besoins en Fonds de Roulement

	Année 1	Année 2	Année 3
Achat consommés plus sous-traitance en % du CA HT Délai moyen de paiement des fournisseurs et sous-traitants en nombre de mois Stock matières premières en nombre de moins d'achat HT Stock produits en cours : durée moyenne du cycle de fabrication en nombre de mois Stock produits finis en nombre de mois de vente Délai moyen de règlement des clients en moins			
Vos calculs	Année 1	Année 2	Année 3
RESSOURCES Fournisseurs TTC Acomptes clients ...			
1. TOTAL RESSOURCES			
EMPLOIS			
Stock moyen de matières premières Stock moyen de produits en cours Stock moyen de produits finis Total stock (HT) Client TTC (encours moyens)			
2. TOTAL EMPLOIS			
BESOIN EN FONDS DE ROULEMENT (2-1)			

Plan de financement

BESOINS	Année 1	Année 2	Année 3
<p>Frais d'établissement</p> <p>Investissements HT</p> <ul style="list-style-type: none"> - acquisition ou construction immobilière - achat d'un pas de porte ou d'un droit de bail - aménagements, installations - Matériel, machines, mobilier - Autres <p>Besoin en fonds de roulement</p> <ul style="list-style-type: none"> - constitution - accroissement <p>Remboursement d'emprunts à moyen ou long terme</p>			
TOTAL DES BESOINS			
RESSOURCES			
<p>Capital</p> <p>Compte courant d'associés</p> <p>Capacité d'autofinancement</p> <p>Primes et subventions d'équipement</p> <p>Emprunt à long et moyen terme</p>			
TOTAL DES RESSOURCES			
ECART ANNUEL = besoins / ressources			

PIECES COMPLEMENTAIRES

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