



Dossier de candidature **Prix de la création / reprise** **d'entreprise en Auvergne**

Concours 2012

Dossier présenté par : M _____

Entreprise : _____

Activité principale : _____

Lieu d'implantation : _____

Création

En projet

Reprise

Réalisé

Date de dépôt du dossier : ____ / ____ /2012

IMPORTANT :

L'envoi du dossier implique l'adhésion pleine et entière au règlement du concours accessible à l'adresse : <http://lemoisdelacreationenauvergne2012.over-blog.com>.

Merci de cocher la case ci-dessous et de signer le document.

J'ai bien pris connaissance du règlement du concours et je l'accepte dans son intégralité*

Signature :

**A cocher obligatoirement, faute de quoi le dossier sera considéré comme incomplet.*

Dossier transmis par : _____

Comment remplir votre dossier :

Ce dossier aborde les différents thèmes de la création/reprise d'entreprise, de façon nécessairement généraliste au vu de la diversité des projets. Vous devez adapter vos réponses en fonction de la spécificité de votre projet.

Certains renseignements concernant votre entreprise sont à remplir en fonction de l'état d'avancement du projet.

Vous pouvez compléter ce dossier par tout document que vous jugerez nécessaire à une meilleure compréhension de votre projet, par exemple par une étude de marché, une analyse financière, le logo de l'entreprise, des photos, des croquis...

Publication des résultats :

Les remises des prix auront lieu à l'occasion des évènements du mois de la création, à savoir :

- **Cantal** : 6 juin 2012, CCIT du Cantal - Aurillac (18h)*
- **Haute-Loire** : 8 juin 2012, Maison de la jeune entreprise - Saint Germain Laprade (18h)*
- **Puy-de-Dôme** : 22 juin 2012, Polydôme - Clermont-Ferrand (17h30)*
- **Allier** : 26 juin 2011 - Vichy (19h30)*

Un communiqué de presse annonçant les différentes manifestations du mois de la création & reprise sera diffusé par les médias locaux, sur les sites Internet des CCI d'Auvergne, du Conseil Régional, du Forum création 2012 et auprès des réseaux d'accompagnement de la création/reprise d'entreprise.

Vos contacts :

*Les conseillers des Chambres de Commerce et d'Industrie d'Auvergne sont à votre disposition pour vous aider à formaliser votre projet et à remplir ce dossier, qui devra être retourné à la CCI Région Auvergne ou aux CCI Territoriales d'Auvergne **avant le 23 mai 2012** minuit, par voie postale ou électronique.*

CCI Région Auvergne : BP 25 - 63510 AULNAT
creation@auvergne.cci.fr - 04.73.60.46.46

Contacts et adresses des CCI Territoriales d'Auvergne :

CCIT du Cantal : 44 Bd du Pont Rouge - 15013 AURILLAC Cedex
Contact : Frédéric GODBARGE - fgodbarge@cantal.cci.fr - 04.71.45.40.55

CCIT de la Haute-Loire : 16 Bd Président Bertrand - BP 30127 - 43004 LE PUY EN VELAY
Contact : Hervé ZANOR - Aurélie BRUHAT - eef@hauteloire.cci.fr - 04.71.09.90.00

CCIT du Puy-de-Dôme : 148 Bd Lavoisier - 63037 CLERMONT-FERRAND Cedex 1
Contact : David RAGE - creation@puy-de-dome.cci.fr - 04 73 43 43 43

CCIT de Montluçon-Gannat : 15 Bd Carnot - BP 3248 - 03106 MONTLUCON Cedex
Contact : Laurence JAYAT - creation@cci-montlucon.com - 04.70.02.50.15

CCIT de Moulins-Vichy : 17 cours Jean Jaurès - BP 1729 - 03017 MOULINS Cedex
Contact : Marie-Claire FROGER - territoire-commerce-tourisme@moulins-vichy.cci.fr
04.70.35.40.36

SOMMAIRE

Message à l'attention du jury	1
Le créateur/repreneur et les associés	3
Fiche d'identité de l'entreprise	5
L'entreprise et son environnement	6
1. Présentation de l'entreprise et de la stratégie commerciale	6
2. Les moyens de production	9
3. Les moyens de vente, de distribution	10
4. Les Ressources Humaines	11
5. Financement du projet et prévisions financières	12
6. Potentiel de développement de l'entreprise sur son territoire	14

Message à l'attention du jury
(quelques lignes pour convaincre)

- **Décrivez en quelques lignes votre projet et vos motivations pour ce concours**

- **Quels sont vos points forts et ceux de votre projet ?**

- **Etes-vous accompagné dans votre projet ? Si oui, par qui et/ou par quel organisme ?**

Le créateur/repreneur et les associés
(remplir une fiche par associé)

• **Etat civil**

Nom : _____

Nom de jeune fille : _____

Prénom : _____

Date et lieu de naissance : _____

Sexe : *M* *F*

Nationalité : _____

Situation familiale : _____

Nombre d'enfants à charge : _____

Régime matrimonial : _____

N° de téléphone personnel : _____

Adresse : _____

Code postal : _____

Mail : _____

Pour les associés, lien de famille avec le créateur/repreneur : _____

• **Situation actuelle du créateur/repreneur et des associés**

Situation actuelle (salarié, demandeur d'emploi...)

--

Merci de joindre un CV

Avez-vous suivi une formation en rapport avec la création/reprise d'entreprise ?

Oui **Non** **A venir**

Si oui, décrivez-la et précisez sa nature et sa durée

Fiche d'identité de l'entreprise

Raison sociale/Dénomination commerciale : _____

Statut juridique : **EI** **EIRL** **EURL** **SARL** **SA** **SAS**
 Autre : _____

Activité principale : _____

Date de création ou de reprise : _____
(Réalisée ou prévue)

Date de début de l'activité : _____

Code APE* : _____

Numéro SIRET* : _____

Capital social : _____

Effectifs : _____

Adresse de l'entreprise : _____

Téléphone* : _____

Fax* : _____

Mail* : _____

Site Internet* : _____

Identité du dirigeant : _____

* *Facultatif pour les entreprises non encore immatriculées*

L'entreprise et son environnement

1. Présentation de l'entreprise et de sa stratégie commerciale

- **Les produits et/ou services**

Nature et description précise de l'activité, des produits et/ou services proposés

- **Le marché**

Zone géographique du marché, évolution, croissance prévisionnelle, réglementation spécifique...

- **Les clients**

Type de clients (particuliers, professionnels), habitudes de consommation, localisation (zone de chalandise), pouvoir d'achat, conditions de paiement...

- **Les fournisseurs**

Caractéristiques, critères de choix, localisation, positionnement prix, conditions d'approvisionnement, de règlement, délais de paiement accordés...

- **Les concurrents**

Identification, nombre, taille, implantation, prix pratiqués, parts de marché, atouts et faiblesses...

- **La stratégie commerciale**

Positionnement par rapport à la concurrence : caractéristiques de l'offre commerciale, politique de prix, éléments de différenciation...

2. Les moyens de production

L'immobilier : description des locaux (prix d'achat, loyer, type de bail, surface), situation du local (ZI, centre ville, zone rurale, centre commercial, pépinière/hôtel d'entreprise)

Les éléments mobiliers: description du matériel utilisé

Les éléments incorporels : brevets, licences, fonds de commerce, logiciels...

L'immobilier :

Les éléments mobiliers :

Les éléments incorporels :

3. Les moyens de vente, de distribution

- **Le circuit de distribution**

Vente directe, site internet, par grossiste, VPC, local commercial..., emplacement du lieu de vente, commerciaux ayant la qualité de salarié ou commerciaux externes (nombre, caractéristiques)...

- **La communication**

Moyens de prospection (mailing, visites..), type de communication, supports utilisés : internet, publicité (prospectus, affiches, journaux professionnels...), relations publiques (foires, expositions, salons...)

4. Les Ressources Humaines

- **Evolution de l'effectif**

Prévision de création / maintien d'emplois

	Année 1	Année 2	Année 3
	Effectifs	Effectifs	Effectifs
Encadrement (dont le dirigeant)			
Production			
Commercial			
Administratif			
R&D			
TOTAL			

Commentaires :

5. Financement du projet et prévisions financières

Chiffre d'affaires prévisionnel, plan de financement, compte d'exploitation prévisionnel, prêts bancaires, aides obtenues...

- **Chiffre d'affaires prévisionnel sur 3 ans**

CA Année 1	CA Année 2	CA Année 3

Méthode de calcul :

- **Plan de financement initial**

Dépenses

Principaux postes de dépense	Montant
Frais d'établissements	
Investissements	
Besoin en fonds de roulement	
Trésorerie initiale	
TOTAL	

Ressources

Origine	Montant
Apport personnel	
Aides à la création	
Financement bancaire	
TOTAL	

Commentaires :

• **Compte d'exploitation prévisionnel**

	Année 1	Année 2	Année 3
PRODUITS			
Chiffre d'affaires			
TOTAL DES PRODUITS			
CHARGES			
Achats			
Matières premières			
Marchandises			
Fournitures diverses			
Emballages			
Charges externes			
Sous-traitance			
Loyer			
Charges locatives			
Entretien et réparation			
Fournitures non stockées (eau, élec...)			
Assurances			
Frais de formation			
Honoraires (expert comptable...)			
Publicité			
Frais de transport/déplacements			
Frais postaux/Téléphone/Internet			
Crédit-bail (leasing)			
Impôts et taxes (Hors IS)			
Contribution Economique Territoriale			
Charges de personnel			
Rémunération des salariés			
Charges sociales des salariés			
Prélèvements de l'exploitant			
Charges sociales de l'exploitant			
Charges financières			
Intérêts des emprunts			
Dotations aux amortissements			
Impôts sur les bénéfices			
TOTAL DES CHARGES			
RESULTAT NET			

6. Potentiel de développement de l'entreprise sur son territoire

- **Projection pour les années à venir**

Moyens et stratégies mis en œuvre, créativité et originalité du projet (innovation commerciale, sociale, environnementale, technologique), prévisions de créations d'emplois, projets futurs, perspectives d'évolution et de développement sur le territoire d'implantation...

- **Approche développement durable**

Présentez en quelques lignes les éléments de votre projet qui s'intègrent dans une démarche développement durable