**Couveuse Chrysalide**

**Dossier d’entrée**

Ce dossier à remplir pour faire acte de candidature à la couveuse chrysalide est inspiré du dossier *Je crée en Nord Pas de Calais*. Il vous servira à la fois pour votre entrée en couveuse mais également au moment de la création de votre entreprise afin de présenter votre dossier à un financeur par exemple.

Vous pouvez joindre à ce dossier tout document qui vous semble utile (votre cv, un press book, un plan de vos locaux et terres, article de presse…)

Vous pouvez obtenir de plus amples renseignements sur la création et reprise d’entreprises ou rencontrer des professionnels de la création ou reprise d’entreprises via les sites [www.jecree.com](http://www.jecree.com/) et [www.jereprends.com](http://www.jereprends.com/)

En partenariat avec :

   

Parcours financé par

![logo_ccca[1]]()![images[2]]() ![images[1]]() 

  

**Sommaire**

[I. **Présentation du créateur** 3](#_Toc332364675)

[A) La fiche du porteur de projets. 3](#_Toc332364676)

[B) Qualifications / Compétences et Savoir-faire 4](#_Toc332364677)

[II. **Présentation du projet** 5](#_Toc332364678)

[A) Description du projet 5](#_Toc332364679)

[B) Votre motivation et vos valeurs 5](#_Toc332364680)

[C) Le produit / Le service 6](#_Toc332364681)

[D) Le marché 7](#_Toc332364682)

[E) Les fournisseurs 9](#_Toc332364683)

[F) Les moyens 9](#_Toc332364684)

[G) La stratégie : le positionnement et la performance de l’entreprise 11](#_Toc332364685)

[III. **Le financement** 13](#_Toc332364686)

[A) Le plan de financement sur 3 ans 13](#_Toc332364687)

[B) Le compte de résultat **(HT et en euros)** 14](#_Toc332364688)

[IV. **Analyse du créateur** 15](#_Toc332364689)

[A) Points forts/points faibles 15](#_Toc332364690)

[B) Attentes en terme de suivi dans la couveuse 15](#_Toc332364691)

# Présentation du créateur

## La fiche du porteur de projets.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Nom, prénom |  |  |  |
| Date et lieu de naissance |  |  |  |
| Adresse, code postal, ville, |  |  |  |
| téléphone, fax, e-mail |  |  |  |
| 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 RMI |  |
| 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/reprise d’entreprise ?**

**⮚ Quelles sont les raisons de l’arrêt** (vente, échec, nouvelle évolution …) ?

**⮚De quel accompagnement avez-vous bénéficié avant cette demande d’entrée en couveuse ?** auprès de quel(s) organisme(s)? (formation, stage, accompagnement individuel …)

........................................................................................................................................................................................................................................................................................................

⮚ **Qui vous a orienté vers la couveuse d’entreprises** ?

...............................................................................................................................................................................................................................................................................................................................

## Qualifications[[1]](#footnote-1) / Compétences et Savoir-faire

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Dates**(période du…au…) | **Formation ou poste occupé** | **Etablissement/ entreprise** | **Commentaires** |
| **Formations**- initiale/continue- complémentaire(ex : certification développement durable) |  |  |  |
| **Expériences professionnelles** |  |  |  |
| Développement de compétences au travers d'engagements (associatifs ...) |  |  |  |

# Présentation du projet

## Description du projet

....................................................................................................................................................................................................................................................................................................

Secteur d’activité :

* agriculture

❑ artisanat

❑ commerce

❑ Service à la personne

❑ autres : ........................................................................................................................................

## Votre motivation et vos valeurs

* + - ⮚ Ce qui vous a amené à choisir la création d’entreprise :
		- Pourquoi cette activité en particulier ? Quelle en est sa finalité/sens ?

.........................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................

* + - Quelle est l’utilité sociale de l’activité ?

.............................................................................................................................................................................................................................................................................

⮚ **A ce jour, votre projet a-t-il associé d’autres personnes ?**

## Le produit / Le service

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

.................................................

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

..........................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................

⮚ Avez-vous pris en compte les aspects environnementaux, territoriaux et sociaux de vos produits/services ?

..........................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................

**⮚A quel(s) besoin(s) ces produits et/ou services répondent-ils ?**

.........................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................

## Le marché

⮚ Connaissez-vous l’évolution du marché depuis 5 ans (notamment les facteurs d'évolution technologiques, environnementaux, sociaux et économiques) et comment l’imaginez-vous dans les 5 prochaines années ?

........................................................................................................................................................

⮚ La règlementation professionnelle : y a-t-il des règlementations spécifiques à l’exercice de votre activité ? Quels sont les diplômes ou qualifications nécessaires ? Faut-il des validations ou autorisations préfectorales ? Des autorisations sont-elles nécessaires pour l’utilisation de certains produits ?

⮚La clientèle et les usagers/utilisateurs de ces produits et services. 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 vous avez déjà des clients acquis ou en cours d’acquisition. Les nommer

).........................................................................................................................................................................

⮚ Souhaitez-vous engager des partenariats avec les collectivités locales (communes, agglomérations, pays...) et leurs politiques (économique, tourisme, artisanat, culturelle, environnement...) qui peuvent contribuer au développement de votre projet ?

⮚Les autres acteurs de marché: 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** |
| **Les maraîchers bio du secteur** |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

⮚ Quelle est votre valeur ajoutée, votre plus par rapport aux autres acteurs du marché?

........................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................

⮚ Avez-vous envisagé **des échanges, des coopérations** avec ces acteurs ?

.........................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................

## 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, fournisseurs locaux, éthiques, quels types de relation équitable avec votre fournisseur …

.........................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................

## Les moyens

**⮚ Le local** : description, **superficie**, emplacement (et adresse), type de bail, incidences du diagnostic de performance énergétique

...............................................................................................................................................................................

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

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Date d’achat** | **Objet (matériel)** | **Valeur d’achat**  | **Durée de vie** | **Acquis**  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

*MATÉRIEL DU GERMOIR POUR L’ANNÉE TEST*

⮚ Les moyens humains : pour votre activité, faites-vous appel à d’autres ? (bénévoles, prestataires, partenaires…). Lesquels ?

.........................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................

⮚ Comment envisagez-vous **votre organisation du temps et du travail** pendant votre période de test ? (répartition entre le temps de la production, la commercialisation, la vie de famille, etc…) ?

**⮚** Avez-vous repéré **des obstacles ou contraintes** dans votre activité ? (mobilité, accès au marché, financement, lieu, vie de familles…)

......................................

⮚ Les associés/collaborateurs : en quoi vos éventuels associés sont un atout pour votre projet ? Comment sont-ils impliqués dans la vie de l'entreprise (participation, co-décision…) ?

.........................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................

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

⮚ Plus largement, développez-vous des liens avec les partenaires de votre territoire (riverains, collectivités locales, club d'entreprises, associations locales...) ?

............................

⮚ Les autre besoins : formations pour vous-même et/ou vos collaborateurs, services connexes à l'activité...)

............................................................................................................................

⮚ Mutualisation des moyens et diminution des coûts (ex: transport, local mutualisé, gestion collective, achats groupés, actions d'économies d'énergie et de consommation des ressources, réduction des déchets...)

.......................................................................................................................................................

## La stratégie : le positionnement et la performance de l’entreprise

⮚ Quel est votre méthode de calcul du prix et votre positionnement par rapport aux autres acteurs de marché, à la concurrence.

⮚ Quelle est votre politique suivie en matière de produit/service : quel est votre « plus » ?

.........................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................

⮚ Quel sont vos outils de communication, quelle est votre politique suivie en matière de distribution, de ventes et de publicité (joindre vos projets de flyers, cartes de visite, sites internet si vous avez…), de communication avec mes partenaires (salarié, fournisseur, territoire…).

* + 1. ⮚ Avez-vous prévu de suivre la satisfaction de vos clients ? Par quels moyens ? Envisagez-vous de les associer dans le développement de votre entreprise ?

....................................................................................................................................................................................................................................................................................................

* + 1. ⮚ Comment voyez-vous votre projet, votre entreprise dans 3 ans, 5 ans et 10 ans (’effectif, chiffres d’affaires, volume d’activité…)?

..................................................................

⮚ Au-delà des seuls critères économiques, quels seraient les principaux critères de réussite de votre entreprise/projet (à atteindre/améliorer, politique salariale, insertion...) ?

.........................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................

....

....................

# Le Financement

## Le plan de financement sur 3 ans

.........

........................................

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Les sommes sont exprimées en Euros, hors taxes.** | **Démarrage** | **Année 1** | **Année 2** | **Année 3** |
| BESOINS | 1. Immobilisations incorporelles

- Fonds de commerce- Droit au bail - Frais d’établissement- Autre (préciser type cautions loyers, frais d’agence, ouverture compteur …) |  |  |  |  |
| 1. Immobilisations corporelles (investissements)

- Terrains- Constructions- Installation (aménagements)- Véhicule professionnel- Matériel- Mobilier- Autre : signalétique, lettrage, pub |  |  |  |  |
| 1. Immobilisations financières (ex : dépôt de garantie)
 |  |  |  |  |
| 1. TVA Récupérable
 |  |  |  |  |
| 1. Remboursement annuel du capital de l’emprunt
 |  |  |  |  |
| 1. 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- Finances solidaires- Autres (préciser)* Prêt familial sans intérêt
 |  |  |  |  |
| Emprunts (joindre tableaux d’amortissement)- Emprunt bancaire - Autres emprunts (préciser PFIL, ADIE…) |  |  |  |  |
| Prime, subvention- DRAC - Autres (préciser) |  |  |  |  |
| Capacité d’autofinancement (CAF) |  |  |  |  |
| **Total ressources** |  |  |  |  |

## Le compte de résultat

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **Les sommes sont exprimées en Euros, hors taxes.** | **Année 1** | **Année 2** | **Année 3** |
| Produits | Chiffre d’affaires- Ventes de produits- Prestations de services Subvention d’exploitationProduits financiers |  |  |  |
| **TOTAL des 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 exceptionnellesDotation amortissements et provisionsImpôt sur les bénéfices (pour sociétés) |  |  |  |
| **Total des charges** |  |  |  |
| **Résultat** (bénéfice ou perte) |  |  |  |

# II. Analyse du créateur

## Points forts/points faibles

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Points forts (décrire) | Points faibles (décrire) | Actions correctives (prévues ou à prévoir) |
| Le créateur |  |  |  |
| Le projet |  |  |  |
| L’environnement familial |  |  |  |
| Le territoire |  |  |  |
| Le développement durable |  |  |  |

B) Attentes en terme de suivi dans la couveuse (en termes d’accompagnement, de formation, de compétence à acquérir)

1. Joindre CV en annexe si existant [↑](#footnote-ref-1)