



Pépinière d'Entreprise de la CCID Pôle de Bergerac

Formulaire d'adhésion



1. LE DEMANDEUR

1.1 - IDENTITÉ DU DEMANDEUR

Nom :

Prénom :

Adresse :

Code Postal :

Téléphone :

E-mail :

Date et lieu de naissance :

Age : ans

Nationalité :

1.2 - SES CARACTÉRISTIQUES PERSONNELLES

SITUATION FAMILIALE :

Célibataire Marié(e) Divorcé(e) Séparé(e) Veuf(ve) Autre

Situation professionnelle du conjoint :

Régime Matrimonial :

SITUATION ACTUELLE :

Situation Professionnelle :		Descriptif :
Emploi salarié		
Demandeur d'emploi inscrit à l'ANPE		
Demandeur d'emploi non inscrit à l'ANPE		
Travailleur indépendant		
Chef d'entreprise		
Autre situation : étudiant...		

QUALIFICATION PROFESSIONNELLE :

<input type="checkbox"/> Manoeuvre	<input type="checkbox"/> Technicien
<input type="checkbox"/> Ouvrier	<input type="checkbox"/> Cadre
<input type="checkbox"/> Agent de Maîtrise	<input type="checkbox"/> Profession libérale
<input type="checkbox"/> Employé	<input type="checkbox"/> Autre :

EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE : Joindre un CV

Avez-vous ou exercez-vous déjà une activité professionnelle en rapport avec votre projet ?

1.3 - LES ATOUS PERSONNELS DU DEMANDEUR

FORMATION :

Autodidacte BEPC CAP- BEP BAC BAC +.... Autres

Suivi d'une formation à la création d'entreprise : OUI NON

Si oui, laquelle :

COMPÉTENCES :

	Très faible	Faible	Moyenne	Bonne	Excellente
Technique					
Commerciale					
Administrative					
Financière					

LETTRE DE MOTIVATION : Joindre une lettre de motivation

(Origine du projet, motivations, pourquoi avez vous choisi cette activité ?)

2. DESCRIPTION DU PROJET

2.1 - PRÉSENTATION DU PROJET

NATURE DU PROJET :

Création Reprise Développement

Profession réglementée : Oui Non

Date de démarrage de l'activité :

RAISON SOCIALE DE L'ENTREPRISE :

Adresse :

Code Postal :

Tél : Fax :

OBJET DE L'ENTREPRISE :

BRANCHE D'ACTIVITÉ :

<input type="checkbox"/> Tourisme	Autre :
<input type="checkbox"/> Agriculture (R&D, commercialisation)	
<input type="checkbox"/> Services à l'industrie	
<input type="checkbox"/> Services à la personne	

DESCRIPTION DÉTAILLÉE DU PROJET :

Les besoins en financement s'élèvent à

frais d'acquisition €
matériel €
frais de caution €
besoin en fonds de roulement €

€ se décomposant en :

Pour faire face à ces besoins, il apporte € , emprunte €
et sollicite l'intervention de Périgord Initiative pour un montant de €.

2.2 - LA FORME JURIDIQUE

FORME JURIDIQUE :

Individuelle EURL SARL SA Autre

MONTANT DU CAPITAL SOCIAL :

Répartition du capital social entre les principaux associés :

Noms et prénoms	Montant du capital apporté	% du capital	Rôles

Les apports au capital social comprennent – ils une partie en nature ? Oui Non

RÉGIME FISCAL ENVISAGÉ :

Forfait Réel Simplifié Réel

RÉGIME D'IMPOSITION :

IS IRPP

2.3 - PRODUIT OU SERVICE

TYPE DE PRODUITS OU SERVICES VENDUS :

EST –IL INNOVANT ?

QUELS SONT SES AVANTAGES PAR RAPPORT À L'EXISTANT ?

Qualité-Prix-Délai:

Points forts :

Points faibles :

2.4 - LE MARCHÉ

À QUEL MARCHÉ VOUS ADRESSEZ-VOUS ?

QUEL SECTEUR PRÉCIS DE CE MARCHÉ VISEZ-VOUS ?

(A quels besoins spécifiques comptez-vous répondre ?)

LE MARCHÉ EST :

Traditionnel Nouveau en Développement Stable en Déclin

LA ZONE GÉOGRAPHIQUE VISÉE :

Locale Régionale Nationale Autre

IMPORTANCE ET ÉVOLUTION DU MARCHÉ DANS LA ZONE CONSIDÉRÉE :

QUELLE PART ESPÈREZ-VOUS PRENDRE ?

Une part : CA de _____ € la 1ère année

2.5 - LES CLIENTS

QUI SONT-ILS ? PART DE CHACUN D'EUX DANS LA DÉTERMINATION DU CA ?

Les Particuliers	<input type="checkbox"/>	%
Les Entreprises	<input type="checkbox"/>	%
Les Administrations	<input type="checkbox"/>	%
Les Collectivités	<input type="checkbox"/>	%
PME	<input type="checkbox"/>	%
Autres	<input type="checkbox"/>	%

CONTACTS PRÉCIS AVEC DES CLIENTS POTENTIELS :

(carnet de commandes, leurs délais de règlement, etc...)

RÉSULTATS :

En entreprise individuelle :		
en 2010, CA de	€, Résultat net de	€,
Charges de personnel de	€.	
en 2009, CA de	€, Résultat net de	€,
Charges de personnel de	€.	
en 2008, CA de	€, Résultat net de	€,
Charges de personnel de	€.	
en 2007, CA de	€, Résultat net de	€,
Charges de personnel de	€.	

2.6 - LA CONCURRENCE

QUI SONT LES CONCURRENTS ?

LEURS IMPORTANCES ? (Taille, parts de marchés, prix pratiqués)

SONT-ILS ORGANISÉS ? (syndicats, GIE, Groupements d'achats, etc...)

Y-A-T-IL DES DOMINANTS ? (concurrents faisant référence sur le marché)

POINTS FORTS - POINTS FAIBLES DE LA CONCURRENCE

Points forts :

Points faibles :

3. LES MOYENS NECESSAIRES

3.1 - STRATÉGIE COMMERCIALE

PRODUIT / SERVICE :

(Caractéristiques, gamme, positionnement par rapport aux concurrents...)

Part de la sous traitance et condition de règlement : %

VENTE / DISTRIBUTION :

Circuit de distribution (vente directe, par grossiste, agents, VPC....)

Vente directe

Vendez vous : seul Vendeur salarié VRP

Autre :

COMMUNICATION :

Quels seront vos moyens de prospection (mailings, phoning, visites...) ?

3.2 - LES ACHATS

Importance des Achats par rapport au CA : %

Les fournisseurs : noms, parts en %, conditions de règlement

3.3 - LES ÉLÉMENTS IMMOBILIERS

Les locaux : (types, surfaces et installations nécessaires)

Les moyens d'acquisition :

Location montant annuel :	€
---------------------------	---