
PRIX TERRITORIAUX **DE LA CREATIVITE 2009**

Melun Val de Seine

En partenariat avec la Préfecture de Seine et Marne, et l'ensemble des opérateurs de la création d'entreprise; cette nouvelle édition regroupant l'ensemble des Maisons de l'Emploi du Département, souhaite mettre en avant les quartiers en politique de la ville du territoire avec 2 nouveaux prix territoriaux de **1 500€**.

Vous avez une entreprise de moins de 3 ans d'activité implantée dans un quartier classé en politique de la ville :

- **Le Mée sur Seine** (Les Courtilleraias, Sorbiers, Acacias, Marché Marais et Pôle Fenez)
- **Dammarié-lès-Lys** (Plaine du Lys, Abbaye du Lys et la Justice)
- **Melun** (Quartiers Nord)

Pour toute information : MDE Melun Val de Seine -01.64.19.01.01 / jerome.carniato@mdemvs.fr

DOSSIER DE CANDIDATURE **ENTREPRISE DE MOINS DE 3 ANS**

Tout candidat peut présenter son dossier sous une autre forme de business plan.
Pour le concours départemental : Dossier en ligne sur : www.mdef-senart.fr

NOM DU CANDIDAT

.....

Raison Sociale :

Activité :

.....

Ville :

.....



PRESENTATION DU PORTEUR DE PROJET ET DE SES ASSOCIES

ETAT CIVIL

Nom :

Prénom :

Adresse :

.....

Code Postal Ville :

.....

Date de naissance : Lieu de naissance :

Tel : Po : Fax :

SITUATION DE FAMILLE

Célibataire Marié(e) Divorcé(e) Séparé(e) Autre :

Nombre de personnes à charge (y compris les enfants, en précisant leur âge) :

.....

.....

Régime matrimonial :

Votre conjoint participe-t-il (elle) à votre projet ? Oui Non

SITUATION PROFESSIONNELLE

Vous êtes : Salarié
au RSA

Indépendant
Retraité

Etudiant
Demandeur d'emploi

Date d'inscription Pôle Emploi :

.....

Votre conjoint : Salarié
au RSA

Indépendant
Retraité

Etudiant
Demandeur d'emploi

Date d'inscription Pôle Emploi

Quels sont vos diplômes ?

Quelle est votre expérience professionnelle ?

Avez-vous suivi une formation en rapport avec votre projet de création d'entreprise ? Si oui, précisez-en la date, la nature et la durée.

SITUATION FINANCIERE

Revenus professionnels :

Autres revenus :

Endettement mensuel personnel :

Etes-vous : Propriétaire
Locataire

PRESENTATION DU PROJET

Description succincte de votre projet :

Allez-vous créer : seul en équipe

Combien de personnes comprend votre équipe ?.....

Quels seront leurs rôles respectifs dans l'entreprise ?

Capital de l'entreprise :

Répartition entre les différents actionnaires ou associés :

(Chaque actionnaire ou associé devra remplir la fiche en page 2)

FICHE SIGNALÉTIQUE DE L'ENTREPRISE

Raison Sociale :

.....

Adresse :

.....

Code Postal :

Ville :

Tél :

Fax :

Quartier :

Forme juridique (SA, SARL, EURL...) :

Précisez, en fonction de l'état d'avancement de votre projet :

Date de création / Date de lancement envisagé :

N° SIRET :

N° RM et/ou RC :

Code NAF :

Régime fiscal :

Régime d'imposition :

AIDES REÇUES OU PREVUES :

Type d'aide	Organisme	Prévu	En négociation	Acquis

PRESENTATION DU MARCHE

LE PRODUIT / SERVICE

Description précise de votre produit / service :

Quelles en sont les caractéristiques techniques ? :

Est-ce un produit / service innovant ? En quoi ?

LE MARCHE

Quel est votre marché ?

Quelle cible visez-vous ? Quel secteur de ce marché ?

Sur quelle zone géographique (locale, régionale, nationale, européenne, internationale) ?

Connaissez-vous l'importance et l'évolution de ce marché ?

Existe-t-il des réglementations particulières sur ce marché ?

LA CLIENTELE

Type de clientèle et répartition en pourcentage du marché :

Particuliers :	%	PME :	%
Grossistes :	%	Entreprises de production :	%
Administrations :	%	Collectivités locales :	%

Connaissez-vous son volume et son évolution ?

Connaissez-vous ses habitudes de consommation, ses attentes ?

Avez-vous eu des contacts avec des clients potentiels ? Pour quel résultat ?

Quels sont leurs délais de règlement ?

LA CONCURRENCE

Qui sont vos concurrents ?

Précisez leurs caractéristiques (taille, parts de marché, prix pratiqués...)

Sont-ils organisés (syndicats, GIE, groupements d'achat) ?
Comment se font-ils connaître ?

Quels sont vos points forts et vos points faibles par rapport à vos concurrents ?

+

-



STRATEGIE COMMERCIALE

PRODUIT / SERVICE

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

VENTE / DISTRIBUTION

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

Vendez-vous : seul Vendeur salarié VRP Autre :

COMMUNICATION

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

Comment allez-vous vous faire connaître (publicité directe, médias, foires et expositions...)?

PRIX DE VENTE ENVISAGE

Politique de prix, marges, remises, conditions de règlement, position par rapport à la concurrence

PLAN DE FINANCEMENT

BESOINS	Démarrage	1 ^{ère} année	2 ^{ème} année	3 ^{ème} année	TOTAL
<i>IMMOBILISATIONS INCORPORELLES</i> Frais de premier établissement Brevets Licences Logiciels Fonds de commerce Droit au bail					
<i>IMMOBILISATIONS CORPORELLES</i> Terrains Construction Véhicules Aménagement et installation Matériel et outillage Matériel de bureau Mobilier Stock de départ					
TOTAL INVESTISSEMENTS					
<i>BESOIN EN FONDS DE ROULEMENT</i>					
<i>IMMOBILISATIONS FINANCIERES</i> (dépôt de garantie...)					
TOTAL DES BESOINS					

RESSOURCES	Démarrage	1 ^{ère} année	2 ^{ème} année	3 ^{ème} année	TOTAL
<i>CAPITAUX PROPRES</i> Apport créateur Numéraire Matériel Apport associés					
<u>PRÊT ESSONNE INITIATIVE</u>					
<i>EMPRUNTS LONG ET MOYEN TERME</i>					
PCE					
<i>AIDES ET SUBVENTIONS</i> Subvention de l'Etat Subventions des collectivités Aides remboursables de l'Etat Aides remboursables des collectivités					
TOTAL DES RESSOURCES					

COMPTE DE RESULTAT PREVISIONNEL

	EXERCICE 1	EXERCICE 2	EXERCICE 3
PRODUITS			
<ul style="list-style-type: none"> Vente de produits finis Prestations de services Productions vendues Commissions Produits financiers Autres produits 			
TOTAL DES PRODUITS			
CHARGES			
ACHATS			
<ul style="list-style-type: none"> Matières premières Marchandises Matières consommables Fournitures de bureau Emballages Matériaux, équipements et travaux Energie Autres : 			
CHARGES EXTERNES			
<ul style="list-style-type: none"> Sous-traitance Loyer et charges locatives Entretien et réparations Fournitures d'entretien Assurances Frais de formation Honoraires Publicité et Documentation Transports Crédit-bail Déplacements / missions Frais postaux, téléphone 			
IMPOTS ET TAXES (HORS IS)			
<ul style="list-style-type: none"> Taxe professionnelle Taxe d'apprentissage Autres taxes 			
CHARGES DE PERSONNEL			
<ul style="list-style-type: none"> Rémunération du personnel Charges du personnel Prélèvement de l'exploitant Cotisation de l'exploitant 			
CHARGES FINANCIERES			
<ul style="list-style-type: none"> Intérêts des emprunts Autres : 			
CHARGES EXCEPTIONNELLES			
DOTATION AUX AMORTISSEMENTS ET AUX PROVISIONS			
<ul style="list-style-type: none"> <i>Dotation aux amortissements</i> <i>Dotation aux provisions</i> 			
TOTAL DES CHARGES			
RESULTAT COMPTABLE			
CAPACITE D'AUTOFINANCEMENT			
(Résultat comptable + DAP – Reprises sur amortissement)			

PLAN DE TRESORERIE

Mois	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
SOLDE DEBUT DE MOIS												
ENCAISSEMENTS D'EXPLOITATION Ventes TTC Autres recettes TVA récupérée												
ENCAISSEMENTS DE FINANCEMENT Capital Comptes courants d'associés Prêt PFIL Emprunts à long et moyen terme Subventions												
TOTAL ENCAISSEMENTS												
DECAISSEMENTS D'EXPLOITATION Marchandises Fournitures, eau, énergie Autres charges externes Impôts, taxes et assimilés Charges de personnel Impôt sur les bénéfices TVA versée												
DECAISSEMENTS HORS EXPLOITATION Remboursement d'emprunts Remboursement prêt PFIL Investissements en immo.												
TOTAL DECAISSEMENTS												
SOLDE MENSUEL												
SOLDE CUMULE												

Retour des dossiers avant 15 octobre 2009 (Maison de l'emploi Melun Val de Seine- rue Claude Bernard – 77000 – La Rochette)