**DOSSIER DE CANDIDATURE**

**- PEPINIERE D’ENTREPRISES LA RUCHE -**

**Dossier de Présentation du projet**

**Projet n° P-2012/**

***Nom de l’entreprise :***

***Activité :***

***Nom et coordonnées du porteur de projet :***

***Tel :***

**PREAMBULE**

L’objectif de ce guide est de vous permettre de formuler votre projet de la manière la plus intelligible et efficace possible.

Ce dossier sera remis aux membres du Comité d’Entrée en Pépinière afin qu’ils puissent comprendre et analyser votre projet avant votre présentation orale.

Vous pouvez également l’utiliser afin de présenter votre projet lors de votre recherche de financements ou pour tous autres types de partenaires.

Ce guide est une trame de réflexion vous amenant à développer l’ensemble des aspects de votre projet.

La Communauté de Communes pourra accepter un dossier élaboré par le candidat à conditions qu’y faire figurent, à minima, les informations mentionnées dans les parties de ce dossier. Le dossier de candidature devra alors comporter une présentation du candidat, du projet professionnel en détaillant l’activité de l’entreprise, la stratégie commerciale, les moyens humains et techniques mobilisés. Une étude financière devra être réalisée en intégrant un plan de financement, un compte de résultat prévisionnel détaillé sur les 3 premiers exercices ainsi qu’un plan de trésorerie sur 12 mois.

Ce document doit permettre aux lecteurs de s’assurer de votre bonne maîtrise du projet. Alors, n’hésitez pas à vous l’approprier et à en faire VOTRE dossier de présentation.

Bon travail !

**RAPPEL**

**Entrée en pépinière d’entreprises « LA RUCHE »**

La pépinière d’entreprises « LA RUCHE » est une structure d’hébergement temporaire destinée à renforcer significativement les chances de réussite des entreprises s’installant sur le territoire de la Communauté de Communes Océan-Marais de Monts.

**ENTREPRISES POUVANT ETRE ACCUEILLIES :**

Le comité d’entrée en pépinière peut examiner les candidatures suivantes :

* Entreprises inscrites au Répertoire des Métiers de la Vendée, au Registre du Commerce et des Sociétés de la Vendée, à la Chambre d’Agriculture ou en profession libérale auprès de l’URSSAF. Ces entreprises doivent être inscrites depuis 36 mois au maximum à la date de décision du comité d’entrée.
* Entreprises reprises par achat du fonds ou par rachat de plus de la moitié des parts sociales ou actions, depuis 36 mois au maximum à la date de décision du comité d’entrée.
* A titre exceptionnel, la pépinière d’entreprises peut accueillir, sans condition d’ancienneté, une entreprise située à l’intérieur du périmètre du Pays de Monts venant de subir un sinistre (incendie, inondation, dégât des eaux …) rendant la poursuite de son activité impossible dans les locaux où elle est implantée. Elle pourra alors être hébergée jusqu’à la remise en état de ses locaux.

**SONT EXCLUES :**

* les activités commerciales s’adressant à des particuliers et nécessitant de disposer d’une vitrine commerciale au sein de la pépinière d’entreprises.
* les activités trop bruyantes, polluantes ou dangereuses (stockage de matières inflammables ou explosives), incompatibles avec la destination des bâtiments.
* les activités générant un flux élevé de clientèle au sein de l’enceinte de la pépinière.

Le comité d’entrée prenant toutefois souverainement toutes les décisions pour agréer ou rejeter les candidatures présentées.

**DEMARCHE D’INSTRUCTION D’UN DOSSIER :**

**EN AMONT :**

1. Rendez-vous à prendre auprès de l’animateur en charge de l’accueil des porteurs de projet au sein de la Communauté de Communes.
2. Envoi des documents listés ci-dessous à la Communauté de Communes quelques jours avant votre rendez-vous afin de faire une première analyse de votre dossier.
3. Suite au rendez-vous, l’animateur vous aidera à finaliser votre dossier de présentation au comité (cohérence des données fournies...).
4. Présentation du projet devant le Comité d’Entrée en pépinière et prise de décision (accord, refus ou ajournement) le jour même.
5. Notification de la décision du Comité d’Entrée par lettre recommandée.

**EN AVAL (une fois accord du Comité d’Entrée) :**

1. L’entreprise dispose d’un délai maximum de 4 mois, à compter de la date de notification de la décision du comité d’entrée, pour intégrer les locaux. Faute de quoi la décision du comité devient caduque.
2. Accueil de l’entreprise par l’animateur pour effectuer les formalités administratives comme citées dans le règlement intérieur de la pépinière d’entreprises (dépôt des documents requis, signature de la convention d’hébergement et d’accompagnement, de l’état des lieux ainsi que du règlement intérieur).
3. Envoi d’indicateurs sur l’évolution de votre activité, tableaux de bord trimestriels, situations intermédiaires et bilan comptable, questionnaires …. La Communauté de Communes pourra également être amenée à effectuer des visites d’entreprises lors d’entretiens individuels de suivi.

**LES PIECES A FOURNIR AVANT VOTRE RENDEZ-VOUS AVEC L’ANIMATEUR :**

1. VOTRE CURRICULUM VITAE ET CELUI DE VOS ASSOCIES
2. UNE PHOTOCOPIE RECTO / VERSO DE VOTRE CARTE D’IDENTITE NATIONALE
3. INFORMATIONS SUR LE PROJET :

- Nous transmettre votre dossier dûment complété, accompagné de votre dossier « Stage passeport pour Entreprendre » ou dossier BG Entreprise ou autre dossier constitué

- Remplir et envoyer votre dossier de présentation par email, quelques jours avant votre rendez-vous auprès de la Communauté de Communes

1. DONNEES FINANCIERES (Prévisionnel Comptable ou dossier financier fourni par la Communauté de Communes)

- Plan de financement

- Comptes de résultats prévisionnels sur trois ans

- Plan de trésorerie mensuelle de la première année

1. LES TROIS DERNIERS BILANS COMPTABLES DE L’ENTREPRISE (dans le cadre d’une reprise)

Vous pouvez également joindre à votre dossier tous supports illustrant votre activité (plaquettes publicitaires, cartes de visites...).

**SOMMAIRE**

PRESENTATION DU PORTEUR DE PROJET 6

PRESENTATION DES ASSOCIES ET CAPITAL SOCIAL 7

FICHE SIGNALETIQUE DE L’ENTREPRISE 7

PRESENTATION DU PROJET 8

DESCRIPTION ET ORIGINE DU PROJET 8

LE PRODUIT / SERVICE 8

LE MARCHE 9

MOYENS DE PRODUCTION 11

STRATEGIE COMMERCIALE 12

ETUDE FINANCIERE 13

BESOINS DANS LA PEPINIERE D’ENTREPRISES 21

GRILLE D’ANALYSE DU COMITE D’ENTREE 20

DECISIONS DU COMITE D’ENTREE : 21

**Annexes :**

**CV**

**Lettre de motivation et demande d’entrée en pépinière**

Dossier Passeport pour Entreprendre

**Prévisionnel Comptable**

Dossier financier fourni par la Communauté de Communes

Rapport Comptable du prédécesseur

Autre :

PRESENTATION DU PORTEUR DE PROJET

*(Joindre un CV)*

ETAT CIVIL

Nom Prénom :

Date de naissance :

Lieu de naissance :

Téléphone personnel :

Téléphone professionnel :

Portable :

E-mail :

Fax :

Adresse :

Code Postal :

Ville :

Un exemplaire de cette page doit être rempli par chaque associé.

SITUATION DE FAMILLE

Célibataire

Marié(e)

Divorcé(e)

Concubinage

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

Précisions :

Soutien moral

Accueil téléphonique et prise de rendez-vous

Aide administrative et en gestion (facturation, comptabilité, secrétariat)

Autres, précisez :

Envisagez-vous de déclarer votre conjoint comme « Conjoint collaborateur » ?  Oui Non

SITUATION PROFESSIONNELLE ANTERIEURE

**Vous êtes :**

Salarié

Indépendant

Bénéficiaire des minimas sociaux

Etudiant

Retraité

Chef d’entreprise

Demandeur d’emploi

Autre, précisez :

*Date d’inscription Pôle Emploi :*

*Indemnisé OUI*  *NON*

**Votre conjoint(e) :**

Salarié

Indépendant

Bénéficiaire des minimas sociaux

Etudiant

Retraité

Chef d’entreprise

Demandeur d’emploi

Autre, précisez :

Précisions :

***Formation et expérience professionnelle du créateur ou repreneur (voir CV)***

**Avez-vous suivi une formation en rapport avec votre projet de création d’entreprise ?**

Oui

Non

A venir

Précisions :

Dates de formation :

Nombre de jours :

Stage passeport pour entreprendre (CMA)

Stage création/reprise d’entreprise (CCI)

Autres, précisez :

**Avez-vous eu une expérience en rapport avec votre projet de création d’entreprise ?**

Non

Oui, précisez dans quel cadre et les compétences acquises :

PRESENTATION DES ASSOCIES ET CAPITAL SOCIAL

**Vous-même :**

Prénom Nom :

Age :

Formation :

Expérience :

Rôle :

Répartition du capital social :       € soit       %

**Autres associés éventuels :**

Prénom Nom :

Age :

Formation :

Expérience :

Rôle :

Répartition du capital social :       € soit       %

Prénom Nom :

Age :

Formation :

Expérience :

Rôle :

Répartition du capital social :       € soit       %

FICHE SIGNALETIQUE DE L’ENTREPRISE

Raison Sociale :       Dénomination commerciale/enseigne :

Activité principale :

Adresse :

Code Postal :       Ville :

Tél : Fax :

E-mail : Adresse site internet :

Forme juridique (*SA, SARL, EURL*…) :

Dirigeant(s) de l’entreprise :

Nombre de personnes à travailler dans l’entreprise :

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

Date de création / Date de lancement envisagé :

N° d’immatriculation : SIREN (9 chiffres) :

SIRET (SIREN + 5 chiffres) :

Code NAF - Activité : **-**

Régime fiscal :

Régime d’imposition :

PRESENTATION DU PROJET

DESCRIPTION ET ORIGINE DU PROJET

Est-ce une :

Création

Reprise

Entreprise existante

**Description du projet :**

**Origine du projet :** Quelles motivations vous poussent à créer une entreprise et en particulier dans cette activité ?

**Les partenaires de votre projet** (Nom de votre contact et de l’établissement - lieu de l’établissement) :

Banque :

Expert-comptable :

Avocat / Notaire :

Assureur :

LE PRODUIT / SERVICE

**Description précise de votre activité (produit / service) :**

A court terme :

Envisagée à moyen terme :

**Votre produit ou service se distingue-t-il de l’offre existante ? Si oui, quel est sa valeur ajoutée ou son caractère novateur ?**

**L’entreprise est-elle liée à un franchiseur ?**

Non

Oui, lequel :

**Pour les projets de franchise, quel sera votre rapport au franchiseur ? Quels sont les éléments du contrat de franchise (1ères pages du DIP) ?**

**Existe-t-il des réglementations particulières sur ce marché (assurances, certifications...) ?**

LE MARCHE

LA CLIENTELE

**Quelle clientèle visez-vous ? Type de clientèle et répartition en pourcentage du marché :**

Particuliers :     %

PME :     %

Grossistes :     %

Entreprises de production :     %

Administrations / Collectivités locales :     %

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

**La clientèle ciblée prioritairement : Votre positionnement (bas/moyen/haut de gamme) ?**

**Les conditions de règlement clients :**

Délais de règlement appliqués :

Estimation du degré de solvabilité de la clientèle :

Très bon

Bon

Moyen

Acompte prévu :

Non

Oui, précisez les conditions :

Escompte prévu :

Non

Oui, précisez les conditions :

**Avez-vous eu des contacts avec des clients potentiels ? Pour quels résultats (noms, nombre de devis chiffrés....) ? Détaillez les démarches entreprises :**

**En tant que sous-traitant, avez-vous déjà négocié vos tarifs avec vos donneurs d’ordre et connaissez-vous leurs conditions de paiement ? Vous sentez-vous en position de force ou inversement ?**

LA CONCURRENCE

**Qui sont vos principaux concurrents ?**

**Concurrents directs :**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Nom de l’entreprise | Lieu d’implantation | Produits et / ou services proposés | Ancienneté | Nbre de salariés | Prix pratiqués |
|  |  |  |  |  | Elevé  Conformes au marché  Bas |
|  |  |  |  |  | Elevé  Conformes au marché  Bas |
|  |  |  |  |  | Elevé  Conformes au marché  Bas |

**Concurrents indirects :**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Nom de l’entreprise | Lieu d’implantation | Produits et / ou services proposés | Ancienneté | Nbre de salariés | Prix pratiqués |
|  |  |  |  |  | Elevé  Conformes au marché  Bas |
|  |  |  |  |  | Elevé  Conformes au marché  Bas |
|  |  |  |  |  | Elevé  Conformes au marché  Bas |

**Les atouts de votre produit/service par rapport aux concurrents (qualité, prix, plus produit, réseaux de distribution, conditionnement,…) ?**

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

**Points forts :**

**Points faibles :**

LES FOURNISSEURS

**Principaux fournisseurs :**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Nom du fournisseur | Activités | Délais de règlement appliqués | Conditions d’approvisionnement et de commande minimum | Quels éléments principaux ont motivé votre choix ? |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

**Ferez-vous appel à des sous-traitants ?**

Non

Oui, précisez :

* Qui sont-ils ?
* Quelles sont leurs conditions (prix, paiement,…) ?

MOYENS DE PRODUCTION

MOYENS MOBILIERS

Description du matériel nécessaire. Précisez si ce matériel est déjà acquis ou si c’est un besoin d’achat.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | | CONDITIONS | | | | |
| Matériel | Date d’acquisition | Achat neuf  (Prix) | Occasion  (prix) | Location | Crédit  Bail | Etat du matériel repris |
|  |  | **€** | **€** | **€** | **€** | Bon  Moyen  Mauvais |
|  |  | **€** | **€** | **€** | **€** | Bon  Moyen  Mauvais |
|  |  | **€** | **€** | **€** | **€** | Bon  Moyen  Mauvais |
|  |  | **€** | **€** | **€** | **€** | Bon  Moyen  Mauvais |
| **TOTAL** |  | **€** | **€** | **€** | **€** |  |

LE PERSONNEL

Indiquez les personnes nécessaires à la réussite de votre entreprise (*y compris vous-même*)

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **Année 1** | | | **Année 2** | | | **Année 3** | | |
|  | Nbre | Qualification | Salaire | Nbre | Qualification | Salaire | Nbre | Qualification | Salaire |
| - Gérant |  |  | **€** |  |  | **€** |  |  | **€** |
| - Conjoint collaborateur |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| - Commercial |  |  | **€** |  |  | **€** |  |  | **€** |
| - Production |  |  | **€** |  |  | **€** |  |  | **€** |
| - Administration |  |  | **€** |  |  | **€** |  |  | **€** |
| **TOTAL MASSE SALARIALE** |  |  | **€** |  |  | **€** |  |  | **€** |

Comment sont assurées les différentes fonctions dans l’entreprise et comment sont définies les responsabilités ? Qui fait quoi ?

Comment comptez-vous vous organiser pour la partie administrative (élaboration de devis, facturation) ?

Pour quel poste souhaiteriez-vous recruter ?

Quel type de gestion des ressources humaines souhaitez-vous instaurer au sein de l’entreprise (politique du personnel, convention collective applicable etc.…) ?

STRATEGIE COMMERCIALE

VENTE / DISTRIBUTION

**La profession a-t-elle une organisation particulière (organisation commerciale, processus de vente du produit/service, systèmes de distribution, syndicats, GIE, groupements d’achat) ?**

**L’entreprise est-elle liée à un groupement (achat ou autre) ?**

Non

Oui, lequel et le lien établi :

**Circuit de distribution :**

Vente directe

Vente par correspondance

Agents commerciaux

Grossiste

Centrale d’achat

Coopérative

**Vendez-vous :**

Seul

Vous et vos associés

Vous et vos salariés

Salarié en vente

Salarié en force de vente

Autre :

**Horaires d’ouverture ou de travail :**

MOYENS DE COMMUNICATION

**Comment allez-vous vous faire connaître auprès de la clientèle potentielle ?**

• Moyen de prospection :

Visite en directe chez les prospects

Mailings

Phoning

Bouche à oreilles

Autres :

• Supports commerciaux utilisés :

Logo

Cartes de visites

Carte de fidélité

Création d’une marque

Plaquettes

Inscription pages jaunes

Création d’un slogan

Panneaux publicitaires

Enseigne

Publicité sur véhicule

Site Internet

Autres :

• Actions promotionnelles ou publicitaires prévues :

Publicité journaux gratuits

Distribution de tracts

Portes ouvertes

Inauguration

Articles dans la presse locale

Article bulletin communal

Foires et salons

Publicité radio

Article bulletin intercommunal

Sponsoring et mécénat

Chèques cadeaux

Autres :

Avez-vous établi des contrats avec des partenaires commerciaux ?

Oui, précisez :

Non

ETUDE FINANCIERE

PRIX DE VENTE ENVISAGE – MODE DE CALCUL DU CHIFFRE D’AFFAIRES

**Précisez le mode de calcul du chiffre d’affaires prévisionnel pour les 3 premières années** (votre grille tarifaire pourra être jointe au dossier)**:**

**⮚ Type d'approche :**

**Prestation de services :**

Les prestations de services représentent       % du CA HT de l’entreprise, soit       €.

Montant d’une prestation moyenne ou du panier moyen de la clientèle :       €

Nombre de clients en moyenne à facturer par jour :

**Vente de produits finis :**

La vente de produits finis représente       % du CA HT de l’entreprise, soit       €.

Montant du panier moyen de la clientèle :       €

Nombre de clients en moyenne à facturer par jour :

Coefficient multiplicateur :

**Ou**

**Main d’œuvre :**

La facturation de la main d’œuvre représente       % du CA HT de l’entreprise, soit       €.

Prix de vente de l’heure :       €

Nombre d’heures journalier à facturer :

**Vente de marchandises :**

La vente de marchandises représente       % du CA HT de l’entreprise, soit       €.

% du coût d’achat des matières premières sur le Chiffre d’affaires HT :       %

Coefficient de revente :

**⮚ Chiffre d’affaires prévisionnel :**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  | PREVISIONS | | |
|  | *Réalisé en année N-1 pour les reprises* | Année 1 | Année 2 | Année 3 |
| **CA HT**  dont | ***€***  ***€***  ***€*** | **€**  **€**  **€** | **€**  **€**  **€** | **€**  **€**  **€** |

Vous pouvez décomposer le CA par activité / par produits / et par mois

Si l’activité est saisonnière, décomposez, dans la mesure du possible, le chiffre d’affaires du premier exercice :

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| CA HT | Janv | Fév | Mars | Avril | Mai | Juin | Juil | Août | Sept | Oct | Nov | Déc |
| Montant en euros |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

#### Montant des devis ou commandes déjà quasi certains :       €

#### Chiffre d’affaires réalisé à ce jour :       €

PLAN DE FINANCEMENT SUR 3 ANS



FINANCEMENTS

**Précisez les financements obtenus ou en cours :**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Objet** | **Montant**  **Taux/durée** | **Organismes**  **Sollicités** | **Etat**  **des négociations** |
| **Prêt** | **1)       € sur     mois**  **Taux :**  **2)       € sur     mois**  **Taux :**  **3)       € sur     mois**  **Taux :** |  |  |
| **Prêt d’honneur ETIC85** | **€/0% sur** **ans** | **ETIC85 INITIATIVE** |  |
| **Autres, précisez :** |  |  |  |

AIDES

**Précisez les aides obtenues ou en cours :**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Nature** | **Organismes sollicités** | **Montant** | **Etat de la demande** |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
| **AUTRE, précisez :** |  |  |  |

COMPTE DE RESULTAT SUR 3 ANS



PLAN DE TRESORERIE SUR 12 MOIS



BESOINS DANS LA PEPINIERE D’ENTREPRISES

Comment avez-vous connu la pépinière d’entreprises ?

MOYENS IMMOBILIERS – Hébergement en pépinière d’entreprises

Date souhaitée d’entrée dans les locaux :

Situation actuelle (adresse, surfaces, préavis, …) :

**Décrivez vos besoins en termes de locaux d’activité** (type, installations nécessaires, …) :

Type de local :

Bureau

Atelier

Atelier avec l’aménagement d’un espace bureau

Surface :       m²

Votre activité nécessite-t-elle des aménagements ?

Détails des besoins particuliers générés par l’utilisation de votre matériel (caractéristiques poids, énergie électrique, ventilation, …) :

**Besoins à moyen terme :**

Pensez-vous avoir besoin de locaux supplémentaires plus tard ?

Non

Oui, précisez vos besoins estimés :

Services

Qu’attendez-vous en termes de services ?

Accompagnement

Quelles sont vos attentes en matière d’accompagnement ?

Animation

Quel type d’animation souhaitez-vous avoir au sein de la pépinière ?

Autres

Avez-vous d’autres attentes ?

Je soussigné(e)       déclare avoir pris connaissance du règlement d’entrée en pépinière d’entreprises « La Ruche » et atteste sur l’honneur l’exactitude des renseignements fournis dans ce dossier.

**Fait à      , le**

**Signature :**

Le Règlement d’Entrée de la Pépinière est disponible gratuitement sur simple demande auprès de la **Communauté de Communes Océan-Marais de Monts, 46 place de la Paix, B.P. 721, 85 167 SAINT JEAN DE MONTS.**

Tél. : 02 51 58 07 89 – Fax : 02 51 59 66 13 – E-mail : [info@cc.oceanmaraisdemonts.fr](mailto:info@cc.oceanmaraisdemonts.fr)

**NOTA :** Les informations contenues dans le présent document seront conservées de façon strictement confidentielle au sein de la Pépinière d’Entreprises.

Conformément à la loi Informatique et Libertés, vous disposez d’un droit d’accès et de rectification sur les informations vous concernant. Pour l’exercer, adressez-vous à la **Communauté de Communes Océan-Marais de Monts, 46 place de la Paix, B.P. 721, 85 167 SAINT JEAN DE MONTS.**

GRILLE D’ANALYSE DU COMITE D’ENTREE

L'analyse des projets est réalisée à l’aide des critères d'évaluation suivants.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **Avis** | | **Observations**  **Point(s) de vigilance ou de risque remarqué(s)** |
|  | **+** | **-** |
| **1 - Le porteur de projet** |  |  |  |
| Aptitudes générales (qualités humaines, diplômes, qualifications professionnelles, réalisme, motivation, soutien, expériences…) |  |  |  |
| Adéquation Compétences / Métiers  (capacité humaine, technique, financière…) |  |  |  |
| **2 - Le produit (ou le service)** |  |  |  |
| Caractère novateur et/ou innovant |  |  |  |
| Différenciation |  |  |  |
| **3 - Le marché** |  |  |  |
| Tendance générale du marché |  |  |  |
| Cohérence Produit / Marché  (zone d’intervention, ciblage clientèle, connaissance de la concurrence, réseau de prescripteurs, actions commerciales) |  |  |  |
| Chiffre d’affaires prévisionnel réaliste et réalisable |  |  |  |
| **4 - Structure de l’entreprise et stratégie** |  |  |  |
| Adéquation structure juridique / fiscale / sociale et nature du projet |  |  |  |
| Moyens en personnel  (qualité et complémentarité, réalisme et progressivité des effectifs) |  |  |  |
| Organisation et fonctionnement |  |  |  |
| Perspectives de création d’emplois |  |  |  |
| Clarté et cohérente de la stratégie exprimée |  |  |  |
| **5 -** **Compte d’exploitation prévisionnel** |  |  |  |
| Rentabilité, atteinte du seuil de rentabilité |  |  |  |
| Cohérence du CA par rapport aux moyens, aux concurrents, au plan d’activité |  |  |  |
| Réalité des charges |  |  |  |
| **6 - Faisabilité financière** |  |  |  |
| Prise de risque personnel  (montant de l’apport personnel par rapport au besoin de financement) |  |  |  |
| Qualité de l’évaluation du BFR et mode de financement du BFR |  |  |  |
| Cohérence du plan de financement |  |  |  |

DECISIONS DU COMITE D’ENTREE :

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **Décision** | **Commentaires / Préconisations** |
| **Avis favorable** |  |  |
| **Avis défavorable** |  |  |
| **Ajournement** |  |  |

**Date :**

**Nom du Président :**

Signature