

PERSONNE PHYSIQUE PORTEUSE DU PROJET

SITUATION DE FAMILLE : célibataire marié autre
 Votre conjoint participe t'il (elle) à votre projet ? oui non

SITUATION PROFESSIONNELLE
 Salarié(e) Indépendant Demandeur d'emploi Etudiant(e)

Quels sont vos diplômes ?

Quelle est votre expérience professionnelle ?

Y a-t'il des partenaires associés au projet, (conseils, banques, industriels, fournisseurs, ...) ?

non si oui, présentez-les, ainsi que leur mission/rôle.

.....

Votre projet bénéficie t'il(elle) d'un accompagnement (parrainage, accompagnement externe, technopôle, Chambres consulaires, Club d'entreprises ...) ?

non oui, lesquels :

.....

Votre projet, fait-il appel à des opérateurs techniques externes (experts-comptables, conseils juridiques, bureaux d'études ...), **a t'il bénéficié d'expertise(s)** (ANVAR, autres ...) ?

non oui, lesquels :

.....

Aides éventuelles demandées ou obtenues

| <i>TYPE D'AIDE*</i> | <i>Montant prévu ou obtenu*</i> |
|---|--|
| Prêt d'honneur Gironde Initiative, NACRE... | |
| Micro-crédit ADIE, PCE... | |
| Subvention Créagir, AGEFIPH, ACEP, ADECE... | |
| Garantie, caution OSEO, SIAGI, FGIF... | |
| Mesures sociales et/ou fiscales Exonération(s)... | |
| Autres (préciser) | |

** rayer la mention inutile*

Avez-vous protégé votre propriété intellectuelle ?

non si oui, sous quelle forme ?

.....

Existe t'il des réglementations particulières, des contraintes de normalisation ?

non si oui, lesquelles :

.....

LES MOYENS À MOBILISER

Il s'agit de décrire l'ensemble des moyens (quels que soient leur nature et le mode d'utilisation : licence, investissement, leasing, ressource humaine, sous-traitance, étude et conseil...) qui ont été ou devront être alloués pour la réalisation du projet sur les trois années à venir. Veillez à la cohérence avec les stratégies mises en place, ainsi qu'à la relation avec les états financiers (plan de financement et compte de résultat prévisionnel). Le plan présenté n'est qu'indicatif et « pour mémoire ». Précisez les modes d'acquisition (achat, recours à l'emprunt, location, crédit bail, apport...) et les périodes / phase de mise en place. Le « chiffrage » de ces éléments conduit à la lecture des états financiers. Si besoin, faites un rappel synthétique des modes de production et de l'organisation adoptés.

Moyens incorporels,

(Recherche & Développement, brevets, licences, fonds de commerces, droit au bail ...)

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

Moyens immobiliers, (types de locaux, surface, localisation ...)

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

Installations, équipements, matériels, (pour l'ensemble des fonctions)

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

Le personnel, *un tableau des effectifs prévisionnels (en équivalent temps plein) par principale fonction et par année peut être présenté, exemple :*

| | Effectif Année 1 | Effectif Année 2 | Effectif Année 3 |
|----------------------------|------------------|------------------|------------------|
| Management /Encadrement | | | |
| Production | | | |
| Commercial | | | |
| Supports et Administration | | | |

L'utilisation récurrente des prestataires externes, *n'indiquez que les prestations « significatives » (en fonction de l'innovation, des process et des modes d'organisation, des coûts induits), mais précisez la nature des prestations, les modes de calcul (pourcentage et référence des prorata, unités d'œuvres, forfaits, facteur d'évolution)*

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

Les actions ponctuelles (non récurrentes), formation, communication, étude ...

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

Les autres élément de nature à impacter le développement et "la bonne exploitation" de l'entreprise.

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

ÉLÉMENTS FINANCIERS

| <u>RENTABILITE</u> COMMERCE ou SERVICES (en €) | 2007 ou 2008 (ou prévisionnel n+1)* | 2008 ou 2009 (ou prévisionnel n+2)* | 2009 ou 2010 (ou prévisionnel n+3)* |
|--|---|---|---|
| Chiffre d'affaires hors taxes | | | |
| Rotation des stocks (prix de revient des ventes/stocks moyens) | | | |
| Marge commerciale (CA HT – prix de revient des ventes HT) | | | |
| Marge commerciale, en % du chiffre d'affaires HT (marge com. HT / CA HT) | | | |
| Marge avant frais généraux (professions de services) (marge com. HT – frais de personnel) | | | |
| Amortissement, en % du chiffre d'affaires HT | | | |
| Résultat d'exploitation, en % du chiffre d'affaires HT) | | | |
| Montant du budget de communication, publicité | | | |
| Rémunération des dirigeants (pour les sociétés) | | | |

* rayer la mention inutile

| <u>SITUATION FINANCIERE</u> | 2007 ou 2008 (ou prévisionnel n+1)* | 2008 ou 2009 (ou prévisionnel n+2)* | 2009 ou 2010 (ou prévisionnel n+3)* |
|---|---|---|---|
| Montant des capitaux propres | | | |
| Montant des dettes à long et moyen terme | | | |
| Montant des dettes à court terme | | | |

* rayer la mention inutile

| <u>INVESTISSEMENTS</u> | 2007 ou 2008 (ou prévisionnel n+1)* | 2008 ou 2009 (ou prévisionnel n+2)* | 2009 ou 2010 (ou prévisionnel n+3)* |
|------------------------------------|---|---|---|
| Montant global des investissements | | | |

* rayer la mention inutile

| Sur quoi ont-ils porté ? | Nature | Montant (K €) | Année |
|---|---------------|----------------------|--------------|
| <input type="checkbox"/> Achat des locaux | | | |
| <input type="checkbox"/> Extension | | | |
| <input type="checkbox"/> Modernisation | | | |
| <input type="checkbox"/> Matériel | | | |
| <input type="checkbox"/> Autres | | | |

DÉVELOPPEMENT DURABLE

Expliquez en quoi cette activité peut s'inscrire dans les objectifs du "développement durable" ?

Le développement durable est une approche qui prend en compte le développement économique et social, la protection de l'environnement et la conservation des ressources naturelles, considérant ces dernières comme un patrimoine à transmettre aux générations futures.

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

CONCLUSION

VOTRE VISION ENTREPRENEURIALE

Quels sont les enjeux, que peuvent (ont pu) être "les bénéfices attendus", quelles limites, quels risques concernant votre création / reprise / développement d'activité innovante ?

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

Fort de votre expérience, quels conseils donneriez-vous à un porteur de projet sur le point de créer ou reprendre son entreprise ?

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

Quelles sont les questions que vous auriez aimé que l'on vous pose ?

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



2010-2011

Le Challenge DÉFI CUP Haute Gironde est né de la collaboration entre 2 groupements d'entreprises du territoire, DÉFI le Club des Entrepreneurs de la Haute Gironde, et ACESC, le Club d'Entreprises du Canton de Saint Ciers sur Gironde.

Accompagnés par la Chambre de Commerce et d'Industrie de Bordeaux et l'ensemble de leurs partenaires, DÉFI et ACESC créent un événement favorisant le développement économique à l'échelle du territoire.

Parce que l'esprit d'initiative économique a un impact fort sur l'emploi, le développement durable et l'organisation de la vie locale, la finalité du challenge DÉFI CUP est de promouvoir et soutenir un projet innovant de création d'entreprise mais aussi un projet dynamique de reprise ou de développement d'entreprise.

Ils ont gagné en 2006 :

Catégorie Création

Sylvain VASSEUR AÄPA Ingénierie Végétale Saint André de Cubzac

Catégorie Reprise / Développement

Thierry BOURGUIGNON Pérolo (robinetterie industrielle) Blaye

Ils ont gagné en 2008 :

Catégorie Création

Yann DESCAMPS Nat&A (parc de loisirs en pleine nature) Saint Savin

Catégorie Réussite

Sylvie RAIMBAULT (horticulture) Anglade

Rappel des conditions d'éligibilité (cf. Règlement du challenge en annexes du présent document, déposé auprès de Maître BOUSSARD, huissier de justice à Blaye) :

LE PROJET DOIT ÊTRE SITUÉ SUR LE TERRITOIRE DE LA HAUTE GIRONDE
C'est-à-dire les 5 cantons de l'arrondissement de Blaye (Blaye, Bourg sur Gironde, Saint André de Cubzac, Saint Ciers sur Gironde, Saint Savin.

La création ou le projet de création doit être effectué(e) entre le 1^{er} septembre 2008 et le 31 janvier 2011.

Bon courage à tous les candidats !

Mode d'emploi

IMPORTANT !

Avant de remplir le dossier de candidature, lisez bien le Règlement du Challenge et aidez-vous du présent mode d'emploi.

N'hésitez pas à joindre tout document annexe que vous jugerez nécessaire à une bonne compréhension du projet par le jury : étude de marché, plaquette, catalogue, photos...

(mais en aucun cas, les annexes ne sauraient se substituer à la synthèse financière jointe)

La réflexion du candidat pourra être guidée par le suivi des axes ci-dessous :

Le caractère innovant ou performant du projet

- A quels besoins le projet répond-il ?
- En quoi est-il innovant (création, reprise, développement) ?
- En quoi favorise-t-il l'attractivité et le dynamisme économiques du territoire ?

Quels sont les atouts dont vous disposez pour mener à bien le projet ?

- D'où est venue l'idée du projet ?
- Dans quelle mesure votre profil correspond-il au projet ?
- De vos expériences passées (vous, votre équipe) quels sont les facteurs qui peuvent servir à mener à bien le projet ?

Comment le projet s'inscrit-il dans le long terme ?

- Pour vous, pour l'équipe, quels sont les objectifs, les impacts ?
- Combien de personnes peuvent être concernées par votre projet ?
- Quels bénéfices peut en attendre l'économie locale ?, l'environnement ?
- En quoi le projet peut-il s'inscrire dans des perspectives de développement durable ?

La mise en œuvre du projet / le plan d'actions

- La validation de la pertinence de l'activité novatrice par rapport au marché auquel elle est destinée.
- La description des modes de diffusion de votre projet, de la stratégie de commercialisation, des supports de distribution et de communication.
- La faisabilité financière : le financement (les fonds, les ressources auxquelles vous pensez faire appel, ou auxquelles vous avez déjà fait appel), l'exploitation des trois premières années (les revenus générés pour l'entreprise par la mise sur le marché du projet).
- A quelles difficultés peut faire face le projet ?- Comment y répondre ?- Avez-vous des solutions alternatives ?

La cohérence économique et financière en fonction des éléments techniques, commerciaux, organisationnels et humains définis dans le dossier.