

DOSSIER DE CANDIDATURE
INCUBATEUR ou PÉPINIÈRES D'ENTREPRISES DE L'ESTIA
IZARBEL – OLATU LEKU

Vous avez manifesté votre désir de créer une entreprise et d'intégrer pour cela la pépinière d'entreprises sur un des sites géré par Estia Entreprendre (Izarbel/Olatu Leku). La Direction de la pépinière vous propose ce dossier guide qui vous permettra de préciser et de formaliser votre projet ou de votre entreprise. Ce dossier doit être compris comme un outil d'aide à la réflexion et à la préparation de votre projet et, par conséquent, de votre dossier de candidature aux pépinières de l'ESTIA ou à l'incubateur.

Une fois créé, votre dossier sera examiné par un Comité d'agrément qui statuera sur votre admissibilité dans l'une de nos pépinières.

Qu'est-ce qu'une pépinière d'entreprises :

Une Pépinière d'Entreprises est une structure d'accueil, d'hébergement, d'accompagnement et d'appui aux porteurs de projets et aux créateurs d'entreprises (entreprise en cours de création ou créée il y a moins de 5 ans). Son objectif est d'aider et de renforcer les chances de succès de ses entreprises, du développement à son insertion dans le tissu économique local.

Estia Entreprendre offre, à des coûts partagés, diverses prestations dont la qualité est certifiée NF Services et ISO 9001.

➤ **L'hébergement :**

Des bureaux sont mis à la disposition des entreprises pour une durée limitée. Elles ont également accès à des espaces communs (accueil, salle de réunion équipée, cafétéria ...)

➤ **L'accueil et les services :**

Les entreprises bénéficient de services communs, tels que : télécopie, photocopie, courrier, permanence téléphonique, assistance en secrétariat, ...

➤ **Les conseils :**

Accès aisés à des consultants dans divers domaines : juridique, comptable, fiscal, bancaire, commercial, de gestion. Par ailleurs, grâce à l'écosystème ESTIA et à l'ensemble de ses partenaires un appui au développement technologique peut être proposé.

➤ **L'accompagnement :**

ESTIA Entreprendre gère la structure, favorise les échanges entre entreprises et assure la promotion de la Pépinière. Il organise des rencontres, des conférences sur des thèmes donnés, dispose d'un réseau d'experts qu'il met à disposition des créateurs (banquiers, experts comptables, avocats, institutionnels...). Il crée un réseau de connaissances autour du créateur pour le mettre en "contact " et l'aide à intégrer les réseaux régionaux et départementaux d'aide à la création d'entreprise : CCI, Réseau Entreprendre Adour Bultza, Herrikoa, OSEO, Eurosima Cluster, Business Angel's ...

ESTIA Entreprendre accompagne, conseille et assure le suivi des entreprises hébergées et aide à la mise en place de tableau de bord.

SOMMAIRE

1. Le créateur et son équipe.....	p. 3
2. Les raisons d'intégration en pépinière	p. 3
3. Genèse et motivations du projet	p. 4
4. Présentation générale du projet	p. 5
5. Le produit et son marché	p. 6
6. Politique et moyens commerciaux	p. 7
7. Les moyens de production	p. 9
6.1 Les moyens humains	p. 9
6.2 Les moyens immobiliers	p. 10
6.3 Moyens en matériel d'exploitation	p. 10
6.4 Les fournisseurs.....	p. 11
6.5 Les sous-traitants	p. 11
8. Montage juridique du projet.....	p. 12
9. Les moyens financiers	p. 13
<i>Le compte de résultat prévisionnel</i>	p. 14
<i>Le bilan prévisionnel</i>	p. 15
<i>Le besoin en fonds de roulement (BFR)</i>	p. 16
<i>Le plan de financement</i>	p. 17
ANNEXES	
<i>Grille d'évaluation du Comité d'agrément</i>	p. 18

1. LE CREATEUR ET SON EQUIPE

1.1- Nom, prénom, âge, adresse, téléphone,...

1.2- Situation de famille

1.3- Formation, diplômes

1.4- Expérience professionnelle

1.5- Activités extra ou para-professionnelles

2. LES RAISONS D'INTEGRATION EN PEPINIERE OU INCUBATEUR

Quels sont vos besoins spécifiques et vos attentes par rapport à votre projet d'intégration à la pépinière d'entreprises :

2.1- Formation, lesquelles?

2.2- Suivi, tutorat

2.3- Financement

2.4- Recherche de partenaires

2.5- Communication, promotion de ces activités

2.6- Support technologique, R&D

2.7- Mise en réseau et insertion dans l'environnement

3. GENÈSE ET MOTIVATIONS DU PROJET

3.1- Historique et genèse de ce projet

3.2- Objectifs poursuivis classifiés par ordre d'importance (souhait d'indépendance, perspectives de profit,...)

3.3- Quelle taille souhaiteriez-vous donner à votre entreprise ?

3.4- Comment voyez-vous votre entreprise dans 10 ans ?

4. PRESENTATION GENERALE DU PROJET

4.1 Généralités sur votre projet

Nature du projet (présentation succincte de l'activité future)

4.2 État d'avancement

Description des principales étapes franchies ou restant à réaliser

Marge de manœuvre dans les délais

4.3 Aides reçues ou espérées

Inventaire rapide de l'ensemble des partenaires déjà concernés par le dossier (conseils juridique et/ou financier, partenaire industriel, commercial ou financier)

Organismes	Type d'aide	Prévu	En négociation	Acquis

5. LE PRODUIT ET SON MARCHÉ

5.1 Le produit

Description précise du produit (du service ou de l'idée)

- Caractéristiques techniques, performances et modalités d'utilisation
- Caractère innovant de l'activité
- Protection du savoir-faire ou de la marque (brevet, licence,...)
- Essais, maquettes, prototypes,...

Cycle de vie du produit

5.2 Le marché

Connaissance du marché - Étude de marché

5.3 La demande

Volume et évolution de la demande

Présentation de la clientèle (avec la répartition de chaque type de clientèle en part de marché)

Autres points jugés importants sur la demande

5.4 La concurrence

Inventaire des différentes offres concurrentes

- Taille, parts de marché, chiffre d'affaires, caractéristiques de leur produit,...

Présentation de leurs spécificités, leurs points forts et leurs points faibles

Capacité de réaction de la concurrence face au projet et estimation de son avancée technologique

6. POLITIQUE ET MOYENS COMMERCIAUX

6.1 Objectifs commerciaux

Évolution du chiffre d'affaires et de la part de marché visés durant les premières années d'exploitation

6.2 Politique de produit

Atouts et inconvénients de votre produit par rapport à ceux de vos concurrents

Marketing du produit

Politique de gamme, marque, packaging

6.3 Politique de prix

Niveau de prix et positionnement de la concurrence par rapport à celui-ci

Importance du facteur prix sur ce marché

6.4 Politique de distribution

Canaux de distribution envisagés pour la distribution des produits

Préciser les négociations en cours

Délais et modes de règlement

Force de vente (s'il y a lieu)

Nombre, structure, évolution prévue

6.5 Politique de communication

Moyens mis en œuvre pour faire connaître l'entreprise à son démarrage

Budget de communication envisagé

6.6 Exportation

Accessibilité des marchés internationaux

Moyens humains compétents pour cette mission

Stratégie définie

Objectifs visés chiffrés

6.7 Chiffre d'affaires prévisionnel

Chiffres d'affaires prévisionnels pour les trois premières années d'activités décomposés comme ci-dessous.

CA HT (k€) * 1ère année :
2ème année :
3ème année :

CA HT 1^{ère} année

CA HT décomposé	1 ^{er} Trimestre	2 ^e Trimestre	3 ^e Trimestre	4 ^e Trimestre

* k€ : 1 000 €

--	--	--	--	--

7. LES MOYENS DE PRODUCTION

7.1 Les moyens humains

Effectif prévu sur trois ans

Répartition de l'effectif selon les catégories définies

Niveau de salaire actuel prévu par catégorie

	Salaire brut moyen actuel (mensuel)	NOMBRE			
		Début de l'activité	Fin de 1 ^{ère} année	Fin de 2 ^{ème} année	Fin de 3 ^{ème} année
Productifs					
Encadrement					
Commercial					
Administration et Direction					
Masse salariale annuelle en K€ (charges sociales incluses)					

7.2 Les moyens immobiliers

Description des besoins en locaux, localisation, accès, surface, potentiel d'agrandissement,...

7.3 Les moyens en matériel d'exploitation

Moyens corporels

Description de l'outil de production et des différents fournisseurs possibles (neuf et occasion)

Conditions d'achat et délais de livraison

Méthode de choix d'investissement adoptée

	Coût en K€/an	1 ^{ère} année	2 ^{ème} année	3 ^{ème} année
ACHAT NEUF	Immobilisations			
	Amortissements annuels			
	Immobilisations			

ACHAT OCCASION	Amortissements annuels			
LOCATION	Charges loyer			
CRÉDIT-BAIL	Charges crédit-bail			

Les moyens incorporels

Dépôt ou acquisition de brevets

Politique de recherche et de développement

7.4 Les fournisseurs

Conditions d'approvisionnement et de paiement au démarrage et à court terme des marchandises, produits finis ou semi-finis

Poids des achats HT par rapport au CA HT

Nombre de fournisseurs, le nom et le poids des plus importants

Marchandises	Montant Achats HT	% des achats	Délai de paiement
Fournisseur 1			
Fournisseur 2			
Fournisseur 3			
Total			

Produits finis et semi-finis	Montant Achats HT	% des achats	Délai de paiement
Fournisseur 1			
Fournisseur 2			
Fournisseur 3			
Total			

7.5 Les sous-traitants

Sous-traitance envisagée

Partenaires envisagés

8. MONTAGE JURIDIQUE DU PROJET

8.1 Structure juridique

8.2 Organigramme

Composition du capital

Holding

Participations croisées éventuelles

9. LES MOYENS FINANCIERS

9.1- Les éléments suivants sont indispensables pour l'examen du dossier :

Comptes de résultat prévisionnel sur trois ans

Bilans prévisionnels sur trois ans

Calcul du besoin en fonds de roulement

Plan de financement sur trois ans

Plan de trésorerie

9.2- D'autres informations financières peuvent être rajoutées au dossier mais elles sont de toute façon élaborées pour le montage financier.

TVA, rentabilité, point mort, prix de revient des produits,...

Comptes de résultats prévisionnels (en K€)

	Année 1	Année 2	Année 3
Ventes de marchandises			
Production vendue			
Production stockée			
Subventions d'exploitation			
A - PRODUITS D'EXPLOITATION			
Achats (y compris sous-traitance)			
Variation de stocks			
Charges extérieures			
1 - Sous-total			
B - VALEUR AJOUTÉE A - 1			
2 - Rémunération du personnel			
3 - Charges sociales			
4- Impôts, taxes et autres versements			
C - EXCÉDENT BRUT D'EXPLOITATION B - (2 + 3 + 4)			
5 - Dotations aux amortissements, provisions et autres charges			
D - RÉSULTAT D'EXPLOITATION C - 5			
6 - Produits financiers			
7 - Charges financières sur dettes à moyen et long terme			
8 - Charges financières sur dettes à court terme			
E - RÉSULTAT NET AVANT IMPÔT D + 6 - (7 + 8)			
9 - Impôt sur les bénéfices			
10 - Dividendes			
F1 - RÉSULTAT NON DISTRIBUÉ E - (9 + 10)			
F2 - AUTOFINANCEMENT NET E - (9 + 10) + 5 ou F1 + 5			

Bilans prévisionnels à 3 ans (en K€)

ACTIF	Bilan départ	%	Fin 1^e A.	%	Fin 2^e A.	%	Fin 3^e A.	%
IMMOBILISATIONS NETTES								
Terrains	
Construction	
Installation	
Matériel	
Autres	
TOTAL	
STOCKS								
Matières premières	
En cours	
Produits finis	
TOTAL	
RÉALISABLE ET DISPONIBLE								
Client + Effets à recevoir	
Autres débiteurs	
Caisse + Banque	
TOTAL	
TOTAL ACTIF	
PASSIF								
FONDS PROPRES								
Capital social	
CC associés bloqués	
Réserves	
+ Report à nouveau	
Autofinancement	
TOTAL	
SUBVENTIONS ET AIDES	
DETTES À LT - MT	
DETTES À CT								
Fournisseurs	
+ Effets à payer	
État	
Banques	
Autres dettes à CT	
TOTAL PASSIF	

Calcul du besoin en fonds de roulement (BFR)

Hypothèses à fournir	Année 1	Année 2	Année 3
<ul style="list-style-type: none"> o Achats consommés plus sous-traitance en % du CA HT o Délai moyen de paiement des fournisseurs et sous-traitants en nombre de mois o Stock matières premières en nombre de mois d'achat HT o Stock produits en cours : durée moyenne du cycle de fabrication en nombre de mois o Stock produits finis en nombre de mois de vente o Délai moyen de règlement des clients en mois 			

Vos calculs	Année 1	Année 2	Année 3
RESSOURCES			
o Fournisseurs (TTC)			
1. TOTAL RESSOURCES			
EMPLOIS			
o Stock matière			
o Produits en cours			
o Produits finis			
o Total stock (HT)			
o Clients (TTC)			
2. TOTAL EMPLOIS			
BESOIN EN FONDS DE ROULEMENT (2 - 1)			

Plan de financement à 3 ans (en K€)

BESOINS (durables)	Année 1	Année 2	Année 3

<ul style="list-style-type: none"> o Frais d'établissement o Investissements HT : <ul style="list-style-type: none"> - Achat d'un fonds - Investissements immobiliers - Aménagements - Matériel - Autres o Besoin en fonds de roulement : <ul style="list-style-type: none"> - Constitution - Accroissement o Remboursement d'emprunts à moyen ou long terme 	_____	_____	_____
TOTAL DES BESOINS			
RESSOURCES (durables)			
<ul style="list-style-type: none"> o Capitaux propres o Capacité d'autofinancement o Aides et subventions o Crédits à long et moyen terme 			
TOTAL DES RESSOURCES			
ÉCART ANNUEL = Besoins/ressources			

ÉVALUATION DU DOSSIER DE CANDIDATURE

Appréciation:

0 = très mauvais

1 = mauvais

2 = acceptable

3 = bon

4 = très bon

("Les chances de succès du candidat sont globalement ...")



Projets	Le Porteur				Le Projet				Economique			Synergie & Attentes			Commentaires		
	Personnalité	Expérience/Compétences	Qualité de l'équipe/Réseau relationnel	Motivation Personnelle	Degré d'innovation	Existence d'un besoin	Maîtrise technique	Maturité du projet/ Plan d'action	Moyens de commercialisation	Perspectives du CA	Besoin de financement	Concurrence	Synergie de site (Izarbel ou Olatu Ieku)	Compatibilité avec ressources ESTIA		Besoin d'accompagnement et de services	Aptitude de l'ESTIA à aider

Les membres du jury s'engagent à respecter la confidentialité de tous les éléments présentés dans le dossier de candidature, conformément à la norme NF X 50-770.