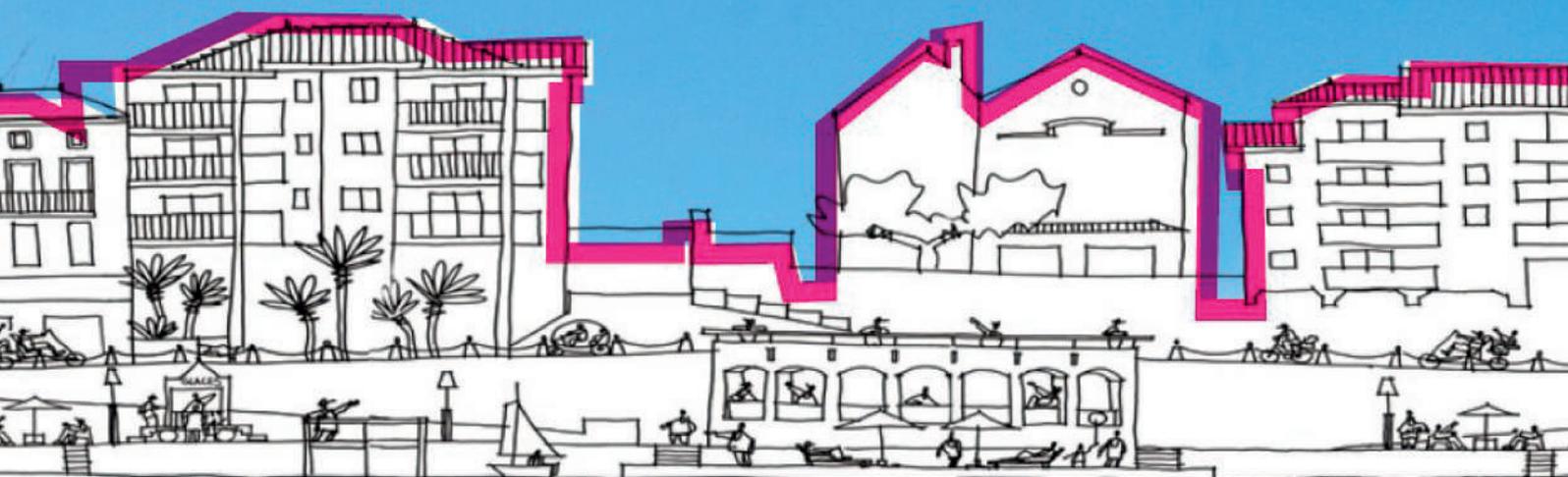


# MONT DE MARSAN

UNE DYNAMIQUE DE **CENTRE-VILLE**



## DOSSIER DE CANDIDATURE

**“Testez votre commerce”**  
Au cœur du centre-ville de Mont de Marsan  
24 rue Frédéric Bastiat

**Dossier à compléter et à adresser à : Opération “Testez votre commerce”**

Hôtel de Ville de Mont de Marsan, 2 place du Général Leclerc, BP 305, 40011 Mont de Marsan cedex

---

Nom / Prénom .....

Activité envisagée .....

---



# PORTEUR DE PROJET

## Identité

Nom / Prénom : .....

Date et lieu de naissance : .....

Adresse : .....

Téléphone : .....

Courriel : .....

### Statut actuel

Demandeur d'emploi indemnisé :

- Depuis quelle date : \_\_/\_\_/\_\_\_\_

- Date de fin de droit : \_\_/\_\_/\_\_\_\_

Demandeur d'emploi non indemnisé

Chef d'entreprise

Salarié

### Situation familiale

Célibataire

En couple (régime matrimonial si marié), et le cas échéant :

- Nom et prénom du conjoint : .....

- Date de naissance du conjoint : \_\_/\_\_/\_\_\_\_

- Profession du conjoint : .....

- Nombre d'enfants à charge : .....

## Formation et expérience professionnelle

### Formations et diplômes

Intitulé de la formation ou diplôme	Année d'obtention

### Expériences professionnelles

Nom de l'employeur ou de l'entreprise	Lieu	Période	Fonction

**Pensez-vous disposer des compétences nécessaires à la mise en œuvre de votre projet ?**

• **Compétences en comptabilité**

Si oui, pourquoi ?

.....  
.....

Si non, quelle solution envisagez-vous ?

.....  
.....

À approfondir (*précisez vos besoins*)

.....  
.....

• **Compétences en gestion**

Si oui, pourquoi ?

.....  
.....

Si non, quelle solution envisagez-vous ?

.....  
.....

À approfondir (*précisez vos besoins*)

.....  
.....

• **Compétences commerciales**

Si oui, pourquoi ?

.....  
.....

Si non, quelle solution envisagez-vous ?

.....  
.....

À approfondir (*précisez vos besoins*)

.....  
.....

• **Compétences en animation**

Si oui, pourquoi ?

.....  
.....

Si non, quelle solution envisagez-vous ?

.....  
.....

À approfondir (*précisez vos besoins*)

.....  
.....

• **Compétences en gestion de stocks**

Si oui, pourquoi ?

.....  
.....

Si non, quelle solution envisagez-vous ?

.....  
.....

À approfondir (*précisez vos besoins*)

.....  
.....

• **Compétences numériques**

> Informatiques

Si oui, pourquoi ?

.....  
.....

Si non, quelle solution envisagez-vous ?

.....  
.....

À approfondir (*précisez vos besoins*)

.....  
.....

> Internet (e-reputation, google my business, page pro facebook...)

Si oui, pourquoi ?

.....  
.....

Si non, quelle solution envisagez-vous ?

.....  
.....

À approfondir (*précisez vos besoins*)

.....  
.....

---

## **Expériences extra-professionnelles (atouts pour votre projet)**

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

## Votre entourage vous soutient-il dans votre projet ?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

## Quelles sont vos priorités ?

(Sur une échelle de 1 à 5 : 1 le moins important, 5 le plus important)

	1	2	3	4	5
Revenus	<input type="checkbox"/>				
Vie de famille	<input type="checkbox"/>				
Indépendance	<input type="checkbox"/>				
Réussite professionnelle	<input type="checkbox"/>				
Autres (précisez) :	<input type="checkbox"/>				

## Les charges de votre foyer

Loyer	€
Prêts	€
Impôts	€
Assurances	€
Pensions diverses	€
Autres frais	€
<b>Montant total des charges</b>	<b>€</b>

**Le niveau minimum de revenu pour couvrir vos charges : .....** €

## **Notion de culture entrepreneuriale dans votre entourage**

---

Est ce que vous connaissez personnellement un ou plusieurs chefs d'entreprise autour de vous ?

Si oui, quels appuis peuvent-ils vous apporter ?

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

## **Temps que vous êtes prêt à consacrer à votre activité**

---

de 5h à 8h/jour

de 8h à 10h/jour

de 10h à 12h/jour

12h et plus/jour

## **Quels sont les éléments favorables à votre projet et ceux qui pourraient être un frein ?**

---

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

# VOTRE PROJET ET SON MARCHÉ

Si vous avez été accompagné par un organisme spécialisé dans la création d'entreprise, nous vous conseillons de nous transmettre aussi en pièce jointe l'étude économique et financière réalisée.

## Quels sont les produits ou services que vous souhaitez vendre ?

---

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

## Quelles sont les contraintes particulières liées à votre activité /au produit ?

---

Profession réglementée - Diplôme exigé pour exercer l'activité - Normes d'hygiène et de sécurité à respecter - Autres

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

## Qui sont vos clients potentiels ?

---

Particuliers	%
Entreprises	%
Collectivités	%
Autres	%

## Quelles sont les motivations d'achat de vos clients potentiels ?

---

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

## Quels sont les éléments clés de votre marché ?

---

Votre marché est :

- local
- régional
- national
- international

Avez-vous réalisé une étude de marché sur le terrain ?

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

## Quelle sera votre politique tarifaire ?

---

Comment avez-vous établi vos prix de vente ?

(Prix d'achat, marge, concurrence...)

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

## Quels seront les moyens utilisés pour vendre votre produit ?

---

Vente directe  
Click and collect  
Internet  
Autres :

## Est ce que votre activité est soumise à une saisonnalité ?

---

Si oui, quels sont les mois où l'activité est la plus forte ? La plus faible ?

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

## Vos concurrents

---

Identifiez vos concurrents, leurs produits ou services fournis, leurs zones de chalandise et leurs tarifs

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

## Votre stratégie commerciale

---

Votre politique de prix par rapport à vos concurrents

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

**Quelle est votre politique de promotion commerciale ?**

(fichier clients, carte de fidélité, bon de parrainage, réseaux sociaux...)

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

**Quels moyens allez-vous utiliser pour faire connaître vos produits ?**

(publicité, phoning, tracts, réseaux sociaux, Internet...)

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

**Quels seront vos jours et horaires d'ouverture de la boutique ?**

(vos réponses ont un caractère engageant)

Jours d'ouverture	Horaires d'ouverture
Lundi	
Mardi	
Mercredi	
Jeudi	
Vendredi	
Samedi	
Dimanche	

**Prévoyez-vous de pratiquer des fermetures tardives ou des ouvertures dominicales en particulier lors des opérations commerciales ?**

Oui

Non

Si oui, combien de fois dans l'année ?

< 2 fois ..... < 5 fois

< 10 fois ..... > 10 fois

**Quels seront vos partenaires, vos prescripteurs ?**

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

# VOTRE CHIFFRE D'AFFAIRES PRÉVISIONNEL

## Mode de calcul de votre chiffre d'affaires

---

### Prestation de service

Estimation du nombre d'heures facturées ou du nombre de jours facturés :.....

Coût de l'heure ou de la journée facturée :.....

### Vente d'un bien

Prix d'achat du produit :.....

Marge pratiquée :.....

Prix de vente :.....

Nombre de produits vendus par mois :.....

## Détail du chiffre d'affaires par mois et par produit

---

MOIS	CA HT Prestations & services	CA HT Ventes	CA HT Total
Mois 1			
Mois 2			
Mois 3			
Mois 4			
Mois 5			
Mois 6			
Mois 7			
Mois 8			
Mois 9			
Mois 10			
Mois 11			
Mois 12			
<b>Total annuel</b>			

# LES MOYENS NÉCESSAIRES À L'EXERCICE DE VOTRE ACTIVITÉ

## Avez-vous besoin de stock pour démarrer votre projet ?

---

Oui

- Marchandises                      Montant prévisionnel :
- Matières premières            Montant prévisionnel :

Non

## Quels sont vos principaux fournisseurs ?

---

Produits ou services fournis / Conditions de livraison / Conditions de paiement

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

Si vous ne les connaissez pas, comment allez-vous les trouver ?

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



# LES MOYENS FINANCIERS AU DÉMARRAGE

<b>BESOINS</b>		<b>RESSOURCES</b>	
<b>Immobilisations incorporelles</b>		<b>Capitaux propres</b>	
Frais d'établissement		Apport en nature	
Fonds de commerce		Apport en numéraire	
<b>Immobilisations corporelles</b>		Cptes courants d'associés	
Matériel et outillage		<b>Aides et subventions</b>	
Travaux/Aménagement		Initiative Landes	
Véhicule			
Matériel informatique			
<b>Immobilisations financières</b>		<b>Autres financements</b>	
Dépôts & cautionnements		Prêt bancaire	
<b>Besoin en fonds de roulement</b>		Autres	
Stock de départ			
Trésorerie			
<b>TOTAL DES BESOINS</b>		<b>TOTAL DES RESSOURCES</b>	

# COMPTE DE RÉSULTAT PRÉVISIONNEL

	EXERCICE 1	EXERCICE 2	EXERCICE 3
<b>PRODUITS</b>			
Ventes de produits finis			
Prestations de services			
Commissions			
Autres produits			
<b>TOTAL DES PRODUITS</b>			
<b>PRODUITS</b>			
<i>ACHATS</i>			
Matières premières			
Marchandises			
Matières consommables			
Fournitures diverses			
Emballages			
Autres :			
<i>CHARGES EXTERNES</i>			
Sous-traitance			
Loyers			
Charges locatives			
Entretien et réparations			
Fournitures d'entretien			
Assurances			
Frais de formation			
Honoraires			
Publicité et documentation			
Transports			
Déplacements/Missions			
Frais postaux, téléphone			
<i>IMPÔTS ET TAXES (HORS IS)</i>			
Taxe professionnelle			
Taxe d'apprentissage			
Autres taxes			
<i>CHARGES DE PERSONNEL</i>			
Rémunérations du personnel			
Charges du personnel			
Prélèvements de l'exploitant			
Cotisations de l'exploitant			
<i>CHARGES FINANCIÈRES</i>			
Intérêts des emprunts			
Autres : .....			
<i>CHARGES EXCEPTIONNELLES</i>			
<i>DOTATION AMORTISSEMENTS &amp; PROVISIONS</i>			
Dotations aux amortissements			
Dotations aux provisions			
<b>TOTAL DES CHARGES</b>			
<b>RÉSULTAT COMPTABLE</b>			
<b>CAPACITÉ D'AUTOFINANCEMENT</b> <i>(Résultat comptable + DAP-Reprise sur amortissement)</i>			

# PLAN DE TRÉSORERIE

MOIS	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
<b>SOLDE DÉBUT DE MOIS</b>												
<b>ENCAISSEMENTS D'EXPLOITATION</b>												
Ventes TTC												
Autres recettes												
Crédit de TVA sur investissement												
<b>ENCAISSEMENTS DE FINANCEMENT</b>												
Capital												
Prêt familial												
Prêt Initiative Landes												
Emprunts à long et moyen terme												
Subventions												
<b>TOTAL ENCAISSEMENTS</b>												
<b>DÉCAISSEMENTS D'EXPLOITATION</b>												
Achats marchandises & matières TTC												
Fournitures diverses, emballages TTC												
Loyers et charges locatives												
Entretien, réparations TTC												
Fournitures non stockées (eau,edf) TTC												
Assurances TTC												
Honoraires comptables TTC												
Publicité et formation TTC												
Transports, déplacements												
Frais postaux & téléphone												
Impôts, taxes et assimilés et IS												
Prélèvements & charges de l'exploitant												
Salaires et charges des salariés												
Charges financières et crédit bail												
Divers (sous traitance...)												
TVA à payer												
<b>DÉCAISSEMENTS HORS EXPLOITATION</b>												
Remboursements d'emprunts												
Remboursements Initiative Landes												
Investissements immo. incorporelles												
Investissements immo. corporelles												
Investissements immo. financières												
<b>TOTAL DÉCAISSEMENTS</b>												
<b>SOLDE MENSUEL</b>												
<b>SOLDE CUMULÉ</b>												

