



La Communauté de Communes
du Massif du Vercors

Appel à projets ZAE des JAUMES : Fiche de candidature

L'ENTREPRISE

Raison sociale : Statut juridique :
Date de création (dépôt des statuts) : RCS / SIRET :
Adresse :
Tél. : Site internet :
e-mail :

NATURE DU PROJET :

Création Reprise avec relocalisation Développement sur la ZAE

LE CONTACT ENTREPRISE POUR LE DOSSIER DE CANDIDATURE

Nom : Prénom :
Tél. : e-mail :

Documents à joindre:

- La fiche de candidature remplie et signée
- Vos Bilans (les 3 derniers bilans : bilan / compte de résultat / trésorerie) ou prévisionnel sur 3 ans (création)
- Une copie de l'extrait K-Bis ou équivalent datant de moins de 3 mois
- Votre dossier de présentation générale du projet contenant les éléments demandés ci-dessous

Je certifie exact les renseignements donnés dans le dossier de candidature :

Date et signature du candidat :

DOSSIER A RENVOYER ET DEPOSER A L'ADRESSE SUIVANTE par courrier ou par mail

AVANT LE 23 FEVRIER 2018

COMMUNAUTE DE COMMUNES DU MASSIF DU VERCORS

MAISON DE L'INTERCOMMUNALITE POLE ECONOMIE ET DEVELOPPEMENT

19, Chemin de la Croix Margot 38250 VILLARD DE LANS

mail : johanna.moinier@vercors.org

Contact pour toutes informations :

Johanna Moinier, Responsable du Pôle Economie et Développement

Tél : 04 76 95 62 08/06 72 40 34 25, mail : johanna.moinier@vercors.org

Date de dépôt du dossier* :

Date d'examen du dossier* :

(*Champs à remplir par la CCMV)

Appel à projets ZAE des JAUMES :

Éléments à faire figurer dans la présentation du projet

I- PARCOURS ET COMPETENCES DES DIRIGEANTS

Formation, principales expériences professionnelles, liens avec le territoire

II- DESCRIPTIF DE L'ENTREPRISE

Historique de l'entreprise

Votre offre et vos clients

Le(s) produit(s) ou service(s)

La zone géographique ciblée (locale, régionale, nationale, européenne...)

Caractéristiques de la clientèle

Commercialisation

Quels sont vos canaux de distribution et mode de vente (vente directe/indirecte, grossiste / export) et répartition en % ? Quels sont vos moyens commerciaux ?

Analyse de la concurrence (ou analyse de votre future concurrence)

Quels sont vos principaux concurrents directs ou indirects ? Quels sont leur spécificité, leurs prix, leur part de marché ?

Quel est votre diagnostic de vos atouts et faiblesses face a cette concurrence ?

La sous-traitance / les fournisseurs

Où se localisent t'ils géographiquement et quels sont-ils ?

Les moyens humains / création d'emploi

Effectif total actuel (équivalent ETP), nombre et type d'emplois qui seront transférés sur cette implantation, nombre total d'emplois créés

III- LE PROJET D'IMPLANTATION

Historique et origine du projet d'implantation sur la ZAE

Vos objectifs et motivations

Les motivations liées au projet d'implantation : Pourquoi choisir la ZAE des Jaumes à Lans en Vercors ?

Les facteurs clés de réussite de votre entreprise sur le territoire du Massif du Vercors

Votre projet immobilier et vos attentes

Présentation détaillée du projet

Préférence de lot, superficie, besoin en m² (préciser le cas échéant, les besoins en m² de surface de vente), réseaux nécessaires (EDF, télécom, sécurité, autres besoins particuliers...) , besoin en stationnement

Caractéristiques du bâti envisagé, éléments paysagers intégrés à votre projet immobilier sur la parcelle (haie, arbre, espace vert...) , échéance de mise en œuvre du projet immobilier

Degré de mutualisation possible des espaces (parking...)

Les moyens financiers

Investissement (bâtiment, matériel...), plan de financement (autofinancement, emprunt, crédit-bail,...)

Envisagez-vous de faire appel à un organisme de suivi de votre projet ou activité (structures d'accompagnement, comptables , conseil juridique et social, etc.) ? Si oui, pour quels conseils ?