

# **Prix de la Dynamique de la Pêche et des Cultures Marines 2010**

## **Dossier d'inscription**

**Dossier à déposer au plus tard le  
Jeudi 30 Septembre 2010  
à votre Agence CREDIT MARITIME**



# Prix de la Dynamique de la Pêche et des Cultures Marines

Nom de l'entreprise

Nom(s) du ou des chefs d'entreprise

- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_

**Adresse :** \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Commune : \_\_\_\_\_ Code Postal : \_\_\_\_\_

Téléphone : \_\_\_\_\_ Télécopie : \_\_\_\_\_

E-mail : \_\_\_\_\_

**Activité :**

Pêche

Cultures marines

Client

Prospect

# FICHE DE SYNTHÈSE

## Nom de l'entreprise

Nom(s) du ou des chefs d'entreprise

- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_

Forme juridique de l'entreprise : \_\_\_\_\_

Sociétés liées à l'entreprise (société de commercialisation, production,...)

- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_

• **Surface concession maritime** : \_\_\_\_\_ ares

• **Nombre de bateaux** : \_\_\_\_\_ Longueur : \_\_\_\_\_

Puissance moteur : \_\_\_\_\_ jauge brute : \_\_\_\_\_

âge : \_\_\_\_\_

**Activités développées** (précisez pour chacune d'elles son poids en % du chiffre d'affaires) :

- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_

**Main d'œuvre sur l'exploitation** (main d'œuvre familiale, salariés, stagiaires, ...) :

- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_

**Données économiques et comptables** (à indiquer en Euros) :

- Chiffre d'affaires \_\_\_\_\_
- EBE \_\_\_\_\_
- Annuité LMT / EBE \_\_\_\_\_
- Total bilan \_\_\_\_\_
- Capitaux propres / total bilan \_\_\_\_\_
- Endettement LMT / Total bilan \_\_\_\_\_

**Principaux projets de développement (dans les 3 ans) :**

- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_

**Points forts de l'entreprise :**

- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_

**Points faibles de l'entreprise :**

- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_

## LES DIRIGEANTS

Nom : • \_\_\_\_\_

Prénom : • \_\_\_\_\_

Qualité (Chef d'entreprise, Conjoint, Associé, ...) : • \_\_\_\_\_

Date et lieu de naissance : • \_\_\_\_\_

Temps complet / temps partiel : • \_\_\_\_\_

Formation principale : • \_\_\_\_\_

Autres formations et stages :  
• \_\_\_\_\_  
• \_\_\_\_\_  
• \_\_\_\_\_

Principales activités sur l'entreprise :  
• \_\_\_\_\_  
• \_\_\_\_\_  
• \_\_\_\_\_

Activités professionnelles hors de l'entreprise :  
• \_\_\_\_\_  
• \_\_\_\_\_  
• \_\_\_\_\_

Responsabilités au sein d'organisations  
professionnelles et autres responsabilités  
(civiques, associatives, ...) :  
• \_\_\_\_\_  
• \_\_\_\_\_  
• \_\_\_\_\_

Adhérez-vous à des organismes professionnels  
(Coopératives, Centres de gestion, ...)  
Si oui, lesquels ?  
• \_\_\_\_\_  
• \_\_\_\_\_  
• \_\_\_\_\_

Avez-vous exercé une autre activité avant votre  
installation ?  
Si oui, laquelle :  
• \_\_\_\_\_  
• \_\_\_\_\_  
• \_\_\_\_\_



# **PARTIE 1**

## **PRESENTATION DE L'ENTREPRISE**

## LE PERSONNEL DE L'ENTREPRISE

### VOTRE ENTREPRISE EMPLOIE-T-ELLE DES SALARIES ?

Années

n

n-1

n-2

Nombre Permanents :

Nombre Saisonniers :

### VOTRE ENTREPRISE A-T-ELLE DES AIDES FAMILIAUX ?

Années

n

n-1

n-2

Nombre :

### VOTRE ENTREPRISE ACCUEILLE-T-ELLE DES STAGIAIRES DE L'ENSEIGNEMENT MARITIME ?

Années

n

n-1

n-2

Nombre :

Quels sont ou quels étaient les diplômes préparés et leurs projets ?

- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_

## LA GESTION DE L'INFORMATION

### SUIVI DE LA GESTION

Vous-même

Votre conjoint

Le centre de gestion

Cabinet d'expertise comptable

Autre organisme : \_\_\_\_\_

### SUIVI DE LA GESTION

Êtes-vous équipé ?  oui  non Depuis quand ? \_\_\_\_\_

Avez-vous accès à Internet ?  oui  non

Quelles sont les principales utilisations de votre équipement ?

Gestion

Suivi des clients

Suivi de production

Autre(s) utilisation(s) : \_\_\_\_\_



## DESCRIPTION DE VOTRE ENTREPRISE

### LES PRODUCTIONS ET COMMERCIALISATIONS

Décrivez succinctement les principales productions et les principales commercialisations développées sur votre entreprise :

- \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

### LES MOYENS D'EXPLOITATION

Décrivez succinctement les principaux moyens d'exploitation présents sur votre entreprise :

- \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

## DESCRIPTION DE VOTRE ENTREPRISE

### VOS PERFORMANCES TECHNIQUES

Quels sont vos résultats techniques les plus significatifs ?

- \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

### LES ACTIONS EN FAVEUR DE VOTRE ENVIRONNEMENT

Quelles sont les principales actions que vous conduisez en faveur de votre environnement professionnel (au niveau de votre exploitation, au niveau collectif,...) ?

- \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

# LA COMMERCIALISATION

## LES MODES DE COMMERCIALISATION

Indiquez par produits :

- Quels sont vos clients (particuliers, entreprises ou négoce, coopératives ou groupements) ?
- Quelle répartition (en % des ventes) par type de clients ?

- \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

- Avez-vous aménagé un lieu de vente ou de réception sur votre exploitation ?

oui

non

Lesquels : \_\_\_\_\_

## L'EXPORTATION

Exportez-vous ?  oui  non

Proportion du Chiffre d'Affaires (en %) réalisé à l'exportation : \_\_\_\_\_%

Quelles sont les principales destinations de vos exportations ?

- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_

## PROSPECTION ET ENTRETIEN DE LA CLIENTELE

Décrivez brièvement les méthodes utilisées pour la prospection et l'entretien de votre clientèle :

- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_



# **LES RÉSULTATS**



# LES RÉSULTATS

## LE COMPTE DE RÉSULTAT (en K€)

	Année n	Année n-1	Année n-2
<b>I. Produits</b>			
• Chiffre d'Affaires	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____
• Subventions d'exploitation	_____	_____	_____
• Reprises de provisions	_____	_____	_____
• Autres produits	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____
<b>TOTAL DES PRODUITS</b>	_____	_____	_____
<b>II. Achats et charges</b>			
• Achats	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____
• Variation de stocks (+ ou -)	_____	_____	_____
• Autres achats et charges externes	_____	_____	_____
• Impôts et taxes	_____	_____	_____
• Salaires et Traitements	_____	_____	_____
- des dirigeants	_____	_____	_____
- des conjoints	_____	_____	_____
- des autres salariés	_____	_____	_____
• Charges sociales	_____	_____	_____
• Dotation aux Amortissements	_____	_____	_____
• Dotation aux Provisions	_____	_____	_____
- sur immobilisations	_____	_____	_____
- sur actif circulant	_____	_____	_____
- pour risques et charges	_____	_____	_____
• Autres charges	_____	_____	_____
<b>TOTAL DES CHARGES</b>	_____	_____	_____
• Résultat d'exploitation	_____	_____	_____
• Produits financiers	+	_____	_____
• Charges financières	-	_____	_____
• Produits exceptionnels	+	_____	_____
• Charges exceptionnelles	-	_____	_____
• Résultat net avant impôts	_____	_____	_____

# LES RESULTATS

## LE BILAN AU [ ] (en K€)

ACTIF	Année n			année n-1	année n-2
	Brut	Amort.	Net	Net	Net
<b>I. Actif immobilisé</b>					
• Terrain					
• Constructions					
• Matériel et outillage					
• Agencement & installation					
• Participations financières					
<b>II. Actif circulant</b>					
• Stocks					
- Cheptel					
- Divers					
• Créances d'exploitation					
- Clients					
- Autres créances					
• Valeurs mobilières					
• Disponibilités					
<b>III. Compte de régulation Actif</b>					
<b>TOTAL BILAN ACTIF</b>					

PASSIF	Année n	Année n-1	Année n-2
	<b>I. Capitaux Propres</b>		
• Capital ou Compte Personnel			
• Réserves			
• Report à nouveau			
• Résultat exercice			
• Subventions d'investissement			
<b>II. Provisions pour risques et charges</b>			
<b>III. Dettes</b>			
• Emprunts et Dettes auprès établissement Crédit			
• Emprunts et Dettes Financières diverses			
• Dettes fournisseurs et comptes rattachés			
• Dettes Fiscales et Sociales			
• Dettes sur Immobilisations			
• Autres Dettes			
<b>IV. Compte de Régularisation Passif</b>			
<b>TOTAL BILAN PASSIF</b>			



## **PARTIE 2**

# **LES ÉVOLUTIONS ET ADAPTATIONS DE VOTRE ENTREPRISE AU COURS DES DERNIÈRES ANNÉES**

## LA STRUCTURE DE VOTRE ENTREPRISE

Décrivez les principales évolutions de la structure de votre entreprise (taille, forme juridique, nombre d'associés) :

- \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

## LE PERSONNEL DE L'ENTREPRISE

Décrivez les principales évolutions du personnel de l'entreprise (nombre de salariés, nombre d'aides familiaux, ...) :

- \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

## LES ACTIVITES DE VOTRE ENTREPRISE

Décrivez les principales évolutions et adaptations au cours de ces dernières années :

- \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

## LA COMMERCIALISATION

Quelles ont été les évolutions récentes en matière de commercialisation ?

- \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

## LES INVESTISSEMENTS RÉALISÉS CES DERNIÈRES ANNÉES

Objets, montants, modes de financement, ... :

- \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

## **PARTIE 3**

# **VOS PROJETS ET L'APPRECIATION DE VOTRE ENTREPRISE**

## LA STRUCTURE DE VOTRE ENTREPRISE

Dans un avenir proche, envisagez-vous une modification de la structure de votre entreprise (taille, forme juridique, nombre d'associés,...) :

- \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

## LE PERSONNEL DE L'ENTREPRISE

Prévoyez-vous, dans l'avenir, de modifier les effectifs de votre entreprise ?  
Si oui, dans quel(s) objectif(s) ?

- \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

## LA GESTION ET L'INFORMATION

Envisagez-vous une extension de votre équipement informatique et de son utilisation ?

- \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

## LES PRODUCTIONS ET SERVICES DE VOTRE ENTREPRISE

Prévoyez-vous des modifications dans les productions et services développés sur l'entreprise ?

Si oui, dans quel(s) objectif(s) ?

- \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

## LA COMMERCIALISATION

Quels sont vos projets d'amélioration en matière de commercialisation ?

- \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

## LES PROJETS D'INVESTISSEMENTS

Objets, montants, modes de financement, ...

- \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

# L'APPRECIATION VOTRE ENTREPRISE

Quels sont, selon vous, les points forts de votre entreprise ?

- \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Quels sont, selon vous, les points faibles de votre entreprise ?

- \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

# L'APPRECIATION VOTRE ENTREPRISE

Quels sont les mesures à prendre pour convertir les points faibles en points forts ?

- \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Comment envisagez-vous l'avenir de votre entreprise ?

- \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Quels sont, selon vous, les facteurs de réussite d'une entreprise de votre secteur d'activité ?

- \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

# Prix de la Dynamique de la pêche et des cultures marines

Nom de l'entreprise

Dossier présenté par : M. \_\_\_\_\_

CAISSE REGIONALE DE : \_\_\_\_\_

Agence de : \_\_\_\_\_

Responsable du dossier : M. \_\_\_\_\_

Téléphone : \_\_\_\_\_ Télécopie : \_\_\_\_\_

E-mail : \_\_\_\_\_

Autres organismes ayant participé à l'élaboration du dossier :

- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_