**(Logo**

**s’il existe)**

**Pépinière d’Entreprises**

**Cap@cités**

**DOSSIER DE CANDIDATURE**

**« Nom de l’entreprise »**

**Et/ou « Nom du créateur »**

**« Date »**

**Version :**



**1 – LE DEMANDEUR**

**11 - IDENTITE DU DEMANDEUR**

**Nom :**

**Prénom :**

**Adresse :**

**Code Postal et ville :**

**Téléphone :**

**E-mail  :**

**Date et lieu de naissance :**

**Age :**

**Nationalité :**

**Coordonnées des associés s’il y en a :**

**12 – SES CARACTERISTIQUES PERSONNELLES**

1. ***SITUATION FAMILIALE :***

Célibataire [ ]  Marié(e) [ ] Pacsé(e) [ ]  Concubinage [ ]  Autre [ ]

Situation professionnelle du conjoint **:**

Régime Matrimonial :

Enfants à charge, en précisant leur âge :

1. ***SITUATION ACTUELLE :***

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Situation Professionnelle** |  |  |
| Emploi salarié |[ ]   |
| Demandeur d’emploi inscrit à France Travail |[ ]   |
| Demandeur d’emploi non inscrit à France Travail |[ ]   |
| Travailleur indépendant |[ ]   |
| Allocataire du RSA |[ ]   |
| Autre situation : étudiant… |[ ]   |

1. ***QUALIFICATION PROFESSIONNELLE :***

Niveau d’études et diplômes obtenus

* ***EXPERIENCE PROFESSIONNELLE*** : JOINDRE CV

Avez vous déjà exercé une activité professionnelle en rapport avec votre projet ? Si oui combien d’années ?

1. ***FORMATIONS COMPLEMENTAIRES :***

# **Suivi d’une formation à la création d’entreprise :** OUI [ ]  NON [ ]

**Si oui, laquelle :**

**Formation / expérience en lien avec l’activité :**

1. ***COMPETENCES :***

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Très faible | Faible | Moyenne | Bonne | Excellente |
| Connaissances techniques dans le secteur d’activité |  |  |  |  |  |
| Connaissances en informatique (bureautique) |  |  |  |  |  |
| Connaissances en marketing |  |  |  |  |  |
| Connaissances commerciale |  |  |  |  |  |
| Connaissances en gestion (finance & compta) |  |  |  |  |  |
| Connaissances en management |  |  |  |  |  |
| Connaissance du milieu entrepreneurial |  |  |  |  |  |

* ***HISTORIQUE ET VISION DU PROJET :***
	+ Origine du projet, pourquoi avez-vous choisi cette activité ?
	+ Motivations à devenir chef d’entreprise ?
	+ Comment voyez-vous le développement de votre entreprise à moyen terme ? A long terme ?
* ***MOTIVATION A INTEGRER LA PEPINIERE***

**2- DESCRIPTION DU PROJET**

**21 – PRESENTATION DU PROJET**

* ***NATURE DU PROJET :***

Création [ ]  Développement [ ]

**Profession réglementée** : Oui [ ]  Non [ ]

**Date de démarrage envisagée *:***

1. ***RAISON SOCIALE*** ***DE L’ENTREPRISE***:

**Adresse**:

**Code Postal et ville**:

**Tél**:

**Mail**:

1. ***OBJET DE L’ENTREPRISE*** :
2. ***BRANCHE D’ACTIVITE :***

|  |  |
| --- | --- |
| [ ]  **Commerce** | [ ]  **Services** |
| [ ]  **Artisanat** | [ ]  **Autre :** |

1. ***FORME JURIDIQUE :***

Individuelle[ ]  EURL [ ]  SARL [ ]  SASU [ ]  Autre [ ]

1. ***MONTANT DU CAPITAL SOCIAL*** **:**

**Répartition du capital social entre les principaux associés :**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Noms et prénoms | Montant du capital apporté | % du capital | Rôles |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

**Les apports au capital social comprennent-ils une partie en nature ?**

1. ***REGIME D’IMPOSITION :***

IS [ ]  IRPP [ ]

1. ***DE QUELLE CHAMBRE CONSULAIRE DEPENDEZ-VOUS ?***

CCI [ ]  CHAMBRE DE METIERS [ ]  CHAMBRE AGRICULTURE [ ]  URSSAF [ ]

**22 - *LE PROJET***

* ***DESCRIPTION DETAILLEE DU PROJET***
1. ***TYPE DE PRODUITS OU SERVICES VENDUS :***
2. ***QUELS SONT SES AVANTAGES PAR RAPPORT A L’EXISTANT ?***

***(Différenciation : Qualité,-Prix,-Délai / points forts-points faibles)***

* ***A QUELS BESOINS SPECIFIQUES COMPTEZ-VOUS REPONDRE ?***
* ***EST –IL INNOVANT ?***
* ***PROPRIETE INTELLECTUELLE***

**- Vous êtes-vous assuré que le nom envisagé n’était pas déjà déposé à l’INPI?**

[ ]  OUI [ ]  NON

**- Votre produit nécessite-t-il le dépôt d’un brevet auprès de l’INPI ?**

[ ]  OUI [ ]  NON

* **RECHERCHE ET DEVELOPPEMENT**

**Votre activité nécessite-t-elle de l’innovation pour maintenir la performance des procédés ou des produits ?**

**A quelle fréquence ?**

**Estimation du coût annuel :**

**Avec quels appuis (Laboratoires, organismes, entreprises extérieures…) ?**

**23 ­– LE MARCHE**

1. **A** ***QUEL MARCHE VOUS ADRESSEZ-VOUS ?***
2. ***LE MARCHE EST :***

Traditionnel[ ]  Nouveau [ ]  en développement [ ]  Stable [ ]  en déclin [ ]

1. ***LA ZONE GEOGRAPHIQUE VISEE :***

Locale [ ]  Régionale [ ]  Nationale [ ]  Autre [ ]

**24 - LES CLIENTS**

1. ***QUI SONT-ILS ?***

**Pour les particuliers : leur âge, genre, type de foyer, etc…**

**Pour les entreprises : taille, secteur d’activité, etc…**

**Saisonnalité de consommation :**

1. ***PART DE CHACUN D’EUX DANS LA DETERMINATION DU CA ?***

|  |  |
| --- | --- |
| Les Particuliers |[ ]  % |
| Les Entreprises |[ ]  % |
| Les Administrations |[ ]  % |
| Les Collectivités |[ ]  % |
| Autres |[ ]  % |

* ***CONTACTS PRECIS AVEC DES CLIENTS POTENTIELS ? (carnet de commandes etc..)***

**25 - LA CONCURRENCE**

1. ***QUI SONT LES CONCURRENTS ?***
2. ***LEURS IMPORTANCES (concurrents faisant référence sur le marché, taille, parts de marchés, prix pratiqués) ?***
3. ***SONT-ILS ORGANISES (syndicats, GIE, Groupements d’achats, etc…) ?***
4. ***POINTS FORTS-POINTS FAIBLES DE LA CONCURRENCE***

**Points forts :**

**Points faibles :**

1. ***L’ENTREPRISE PAR RAPPORT A LA CONCURRENCE***

**Différenciation par rapport à la concurrence**

**Points forts par rapport à la concurrence :**

**Points faibles par rapport à la concurrence :**

**3 – LES MOYENS NECESSAIRES**

**31 – STRATEGIE COMMERCIALE**

* ***PRODUIT / SERVICE :***

**(Caractéristiques, gamme, tarifs, conditions de règlement…)**

* ***VENTE / DISTRIBUTION :***

**Circuit de distribution (vente directe, par grossiste, agents, VPC….)**

**Part de la sous-traitance et condition de règlement :**

* ***COMMUNICATION :***

**Quels seront vos moyens de prospection (mailings, phoning, visites…) ?**

**Quel sera votre message ?**

**32 – LES RESSOURCES HUMAINES**

**Recrutements envisagés en A1, A2, A3 : nombre, profil, fonction**

**Année 1 :**

**Année 2**:

**Année 3 :**

**33 – LES ACHATS**

1. ***Importance des Achats par rapport au Ca :***

x %

1. ***LES FOURNISSEURs :* Noms des principaux, conditions de règlement**

**34 - LES ELEMENTS IMMOBILIERS**

**Bureaux souhaités au sein de la pépinière :**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **Type de bureau souhaité**  | **Nombre de personnes hébergées** |
|  | **Espace partagé** | **Bureau individuel** |
| **A l’arrivée** |  |  |  |
| **Au bout d’1 an** |  |  |  |
| **Au bout de 2 ans** |  |  |  |
| **Au bout de 3 ans** |  |  |  |

**Date d’entrée envisagée :**

**Durée d’hébergement envisagé**:

**35 – PIECES A JOINDRE**

* CV
* Le présent dossier de candidature
* Annexe au dossier de candidature : prévisionnel pour les 3 premières années d’activité :
	+ le compte de résultat et le bilan prévisionnel
	+ le CA prévisionnel par gamme de produits/services
	+ le détail des autres achats et charges externes
	+ les impôts et taxes
	+ les éléments humains
	+ les subventions
	+ le plan de financement
	+ les immobilisations
	+ le BFR, les emprunts, les aides remboursables
	+ le plan de trésorerie

Pour vous aider à compléter ce dossier :

Pépinière d’entreprises Cap@cités : Aurélie BRIAND – 05 53 03 05 00 – a.briand@grandperigueux.fr