



## **DOSSIER DE CANDIDATURE**

## **DISPOSITIF et ACCOMPAGNEMENT en INCUBATEUR D'ENTREPRISES**

**Nom projet :**

*Nom et prénom du candidat :*

*Numéro de tel :*

*Adresse mail :*

*Adresse postale :*

**1- Présentation du candidat**

**Vous êtes Porteur de projet** (votre projet de création d'entreprise est en cours de montage)

NOM : ..... Prénom : .....

ADRESSE : .....

Tél. portable :

E mail :

**Situation actuelle :**

Salarié(e)       Demandeur d'emploi

Autre (à préciser) : .....

**Niveau de formation (diplômes ou stages) :**

.....  
.....

**Avez-vous suivi une formation dans le cadre de la création ? OUI / NON**

**Si oui précisez (date, organisme et intitulé) :**

.....  
.....

**Expérience professionnelle :**

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

**Savoir-faire :**

.....  
.....

**Motivation personnelle :**

.....  
.....

**Niveau d'engagement dans le projet :**

.....  
.....

**Rôle et fonction dans le projet :**

.....  
.....

**2- Présentation des associés**

**Associés 1**

Nom / Prénom : .....  
Âge : .....  
Formation : .....  
Expérience : .....  
Rôle dans l'entreprise : .....  
Pourcentage ou nombre de part dans l'entreprise : .....

**Associés 2**

Nom / Prénom : .....  
Âge : .....  
Formation : .....  
Expérience : .....  
Rôle dans l'entreprise : .....  
Pourcentage ou nombre de part dans l'entreprise : .....

**Associés 3**

Nom / Prénom : .....  
Âge : .....  
Formation : .....  
Expérience : .....  
Rôle dans l'entreprise : .....  
Pourcentage ou nombre de part dans l'entreprise : .....

**Répartition du capital social :**

Créateur : .....% ou nombre de parts  
Associé 1 : .....% ou nombre de parts  
Associé 2 : .....% ou nombre de parts  
Associé 3 : .....% ou nombre de parts

**3- Le projet**

Nom du projet :  Date de démarrage prévue du projet :  
 Date de création souhaitée de l'entreprise :

**Etat d'avancement du projet**

- Validation de l'idée  Preuve de concept  Produit prêt pour le marché
- Amorçage de la commercialisation  Etude de marché  Chiffrage du projet

**Décrivez brièvement votre projet :**

(Votre activité, votre produit (bien ou service). A quel besoin répondez-vous ? Quel est l'aspect innovant ou différenciant de votre offre ? Quelles sont vos prochaines échéances ? Que vous reste-t-il à faire ?...)

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

**Quelles sont vos attentes en termes d'accompagnement ? Et pourquoi souhaitez vous intégrer l'incubateur d'entreprises ?**

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

**Quelles sont vos connaissances de l'entreprise :**

DOMAINES	NIVEAU		
	FORT	MOYEN	FAIBLE
Comptabilité			
Techniques de gestion (budgets et tableaux de bords)			
Techniques financières (recherche de financement, ouverture de capital)			
Gestion de production			
Gestion des ressources humaines			
Gestion de l'innovation			
Marketing			
Achats			
Vente			
Informatique			
Qualité			
Autres connaissances utiles au projet			

**Quels sont les objectifs en termes d'effectif ?**

.....

.....

**Quels sont les objectifs en termes de Chiffre d'affaires ?**

.....

.....

**Quels sont vos éventuels obstacles de réussite de votre projet ?**

.....

.....

.....

## Quels sont les moyens mis en œuvre ?

Financiers :

*Indiquez les moyens financiers que vous êtes en mesure de mobiliser*

ORIGINE	MONTANT PREVISIONNEL
Apport personnel	
Apports d'associés	
Prêt personnel    Déjà négocié <input type="checkbox"/> OUI <input type="checkbox"/> NON	
Prêt bancaire    Déjà négocié <input type="checkbox"/> OUI <input type="checkbox"/> NON	

### 4- Le Marché

**Votre marché est :**

Local                     Régional                     National                     International

**Précisez votre zone de chalandise :** .....

**Taille et tendances du marché ?** .....

**Caractéristiques particulières du marché ? Existe-t-il des réglementations sur ce marché ?**

.....  
.....

**Quel est le prix moyen d'un produit ou service équivalent sur le marché ?**

.....  
.....

**Quel type de clientèle ciblez-vous ?**

.....  
.....

**Connaissez-vous leurs habitudes de consommation, leurs attentes ?**

.....  
.....

**Avez-vous eu des contacts avancés / clients / validation en cours à ce jour ?**

.....  
.....

**Qui sont vos concurrents ? Précisez leurs caractéristiques** (taille, parts de marché, prix pratiqués...)

.....  
.....

**Comment se font-ils connaître ?**

.....  
.....

**Quels sont vos points forts et vos points faibles par rapport à vos concurrents ?**

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

**Comment vous positionnez-vous par rapport aux concurrents ?**

.....  
.....

**Comment allez-vous vous différencier de vos concurrents ?**

.....  
.....

**5- Stratégie de l'entreprise**

**Positionnement de l'entreprise :**

**A quel prix vendrez-vous votre produit / service ?**

.....  
.....

**Quel est votre positionnement prix par rapport au marché ? (plus cher, moins cher...)  
Pourquoi ?**

.....  
.....

**Quels sont les points forts et les points faibles de votre produit / service par rapport à la concurrence ?**

.....  
.....

**Stratégie commerciale :**

**Comment allez-vous vous faire connaître ? Politique de communication ? Quels seront vos moyens de prospection ?**

.....  
.....

**Quelle est votre politique de distribution ?**

.....  
.....

**Quelle sera votre politique de prix, marges, remises, conditions de règlement... ?**

.....  
.....

**6- Les fournisseurs**

**Quels sont vos besoins ? En matières premières ? Autres marchandises ?**

.....  
.....

**Qui sont vos fournisseurs ?**

.....  
.....

**Quelles sont leurs conditions de vente ? (Délais de paiement, de livraison...)**

.....  
.....

**7- Les moyens**

**Les locaux**

Type de local :       Bureau               Atelier

Besoins en surface : .....m<sup>2</sup>

Besoins en équipement (eau, gaz, électricité, téléphonie, internet...) :

.....  
.....

Autres besoins :

.....  
.....

**Le matériel :**

De quoi avez-vous besoin (bureautique, mobilier...) ?

.....  
.....

Coût et condition d'acquisition ?

.....  
.....



## 8- Le financement

	Exercice 1	Exercice 2	Exercice 3
<b>PRODUITS</b>			
Vente de produits finis			
Prestations de services			
Productions vendues			
Commissions			
Produits financiers			
Autres produits			
<b>TOTAL DES PRODUITS</b>			
<b>CHARGES</b>			
<b>Achats</b>			
Matières premières			
Marchandises			
Matières consommables			
Fournitures de bureau			
Emballages			
Matériaux, équipements et travaux			
Energie			
Autres : .....			
<b>Charges externes</b>			
Sous-traitance			
Loyer et charges locatives			
Entretien et réparations			
Fournitures d'entretien			
Assurances			
Frais de formation			
Honoraires			
Publicité et Documentation			
Transports			
Crédit-bail			
Déplacements/missions			
Frais postaux, téléphone			
<b>Impôts et taxes (hors I.S.)</b>			
Taxe professionnelle			
Taxe d'apprentissage			
Autres taxes			
<b>Charges de personnel</b>			
Rémunération du personnel			
Charges du personnel			
Prélèvement de l'exploitant			
Cotisation de l'exploitant			
<b>Charges financières</b>			
Intérêts et emprunts			
Autres : .....			
<b>Charges exceptionnelles</b>			
Dotation aux amortissements et aux provisions			
Dotation aux amortissements			
Dotation aux provisions			
<b>TOTAL DES CHARGES</b>			
<b>RESULTAT COMPTABLE</b>			
<b>CAPACITE D'AUTOFINANCEMENT</b> <i>(résultat comptable + DAP – Reprises sur amortissement)</i>			

