

DOSSIER DE CANDIDATURE



Dossier à retourner complété à :

CCI OUEST NORMANDIE
170 rue Lycette Darsonval
50 000 SAINT-LO

ou par mail : mathieu.thiebot@normandie.cci.fr

Renseignements auprès de Mathieu THIEBOT au 06 42 86 27 92
Ou auprès de Lucie POUSSIER au 06.65.04.69.53

Vous candidatez au dispositif « Ma BOUTIQUE test »,

Nous vous proposons de vous accompagner :

- Dans l'élaboration et la conception de votre projet
- De trouver un local adapté prêt à l'usage
- Dans la construction administrative de votre projet

Vous vous engagez :

- A présenter votre dossier lors des comités de sélection
- A tout mettre en œuvre pour mener à bien le projet
- A avertir le référent de l'accompagnement en cas d'évolution majeure du projet
- A participer à toute action de communication de chacun des partenaires
- A agir en toute légalité et à respecter l'ensemble des contraintes réglementaires afférentes à votre projet

Votre nom :

Votre prénom :

Téléphone :

Mail :

À le

Vous, personnellement....

Que pouvez-vous nous dire de votre histoire, de votre parcours, de vous ? Pourquoi l'idée d'entreprendre se pose maintenant ?

Pourquoi voulez-vous entreprendre :

- Faire ce que j'ai toujours eu envie de faire*
- Vivre de ma passion*
- Concilier vie familiale et vie professionnelle*
- Autres :*

Quelles sont vos motivations :

- Etre indépendant*
- Rebondir suite à un licenciement*
- Etre libre*
- Gagner de l'argent*
- Etre reconnu*
- Faire face à une insatisfaction professionnelle*
- Autres :*

Que signifie ce projet pour vous :

- Reprendre ma vie en main*
- Concrétiser une idée de longue date*
- Autres :*

Quels sont vos envies, passions, intérêts, rêves d'enfant ? Vos valeurs, ce qui est vraiment important pour vous (*créativité, utilité, transmission, esprit d'équipe, intégrité...*) ? Que voulez-vous ou pas au niveau personnel (*niveau de rémunération, vacances, horaires, implantation de l'entreprise...*) ? Au niveau professionnel (*gérer ou non des salariés, faire de la prospection, parler une langue étrangère...*) ? Comment vous voyez-vous dans 10 ans ?

Pourquoi candidater à ma boutique test ?

- Est-ce une demande d'un tiers : lequel
- Est-ce un choix volontaire

Comment avez-vous connu le dispositif ma boutique test ?

- Réseaux sociaux
- Presse
- Site internet
- Bouche à oreille
- Autre

Vous, professionnellement....

Listez vos principales compétences :

- les connaissances sur le métier exercé (*la technique, le vocabulaire propre au métier, les acteurs, ...*)
- les connaissances liées à la fonction de dirigeant (*la gestion, la comptabilité...*)
- le savoir-être (*la capacité relationnelle, la capacité d'adaptation, la rigueur...*)
- le savoir-faire (*sait utiliser ses connaissances et les mettre en œuvre à bon escient*)

A quoi êtes-vous prêt pour réussir ? Quels changements ? Quels sacrifices (changement de statut, impact sur vie familiale...) ? Qu'acceptez-vous de perdre (temps, salaire...) ? Quel délai vous donnez-vous pour monter votre projet, pour réussir ?

Connaissez-vous les contraintes réglementaires de votre future activité ?

Connaissez-vous votre marché ? Votre concurrence ?

Que pensent vos proches de votre envie d'entreprendre ? Vous voient-ils dans ce rôle ?
Et vous, vous sentez-vous capable d'être chef d'entreprise ? Vous sentez-vous prêt ? Si non, que vous manquerait-il ?

Mon projet

Nature de mon projet – Décrivez-le

Définir l'objet de l'entreprise en une ou deux phrases
Envisagez-vous de travailler seul, ou en équipe ?

Etat d'avancement de mon projet de création

Indiquez les étapes déjà accomplies dans le processus de création de votre projet.

Mon produit

Mon produit ou Mon service

Il s'agit de décrire les différentes caractéristiques de votre produit (ou de votre prestation de service) et de faire en sorte que le lecteur du dossier saisisse à la fois en quoi consiste votre produit et son utilité.

Indiquez donc sa description physique, ses caractéristiques techniques, ses performances et surtout son utilisation ou utilité (à quel besoin répond-il ?). S'il y a plusieurs familles de produits, décrivez chacun d'eux.

N'oubliez pas que vous vous adresserez parfois à des personnes profanes dans votre domaine d'activité. Soyez donc précis mais pas technique.

Mon marché

Qui sont mes clients ? Quel est mon marché ?

Il s'agit d'extraire les conclusions principaux acteurs et principales tendances de votre marché

1) Le marché

- A quels besoins comptez-vous répondre et, en conséquence, sur quel marché vous situez-vous (exemple : le marché du loisir) ?
- Quelle est l'évolution de ce marché ?

=> presse spécialisée, fiches APCE, ODIL, syndicats professionnels ou fédérat

Votre produit / services : _____

Partenaires clés	Activités clés	Propositions de valeur	Relations avec les clients	Segments de clientèle
	Ressources clés		Canaux	
Structure des coûts			Flux de revenus	

Mon apport

Mon apport personnel est une preuve importante de mon engagement. Il sert à financer certains besoins durables et indispensables à mon entreprise (par exemple les divers frais de création, de constitution, de publicité) et une partie de mon besoin en fonds de roulement.

Mon apport a également un effet de levier pour l'obtention de prêts d'honneur, étant souvent assimilé par les partenaires bancaires à des quasi-fonds propres et vient s'ajouter à mon apport personnel.