



DOSSIER DE CANDIDATURE

Remplissez au maximum les informations que vous avez. S'il vous manque des informations, vous pouvez tout de même envoyer votre candidature par mail à

lacouveuse@la-colloc.com

Votre dossier sera ensuite examiné d'ici le 13 octobre 2023.

CANDIDAT (*Prénom et nom*)

PROJET (*Nom commercial*)

ACTIVITÉ

PIÈCES À FOURNIR

- CV*
- GRILLE TARIFAIRE
- FOURNISSEURS (noms, listes des tarifs, adresses...)
- AUTRE : Book, photos, références, lettres d'intentions, questionnaires, enquête...

* OBLIGATOIRE

**CADRE RÉSERVÉ
À LA COUVEUSE LA COLLOC**

Inscription le

Date d'entretien / /

Accepté Oui Non

Imprimer et
coller votre
photo ici

DOSSIER DE CANDIDATURE

ÉTAT CIVIL

Nom Prénom

Date de naissance / / Lieu de naissance

Adresse

Complément d'adresse

Code postal Ville

Téléphone Portable

E-mail

N° Sécurité sociale Nationalité

SITUATION ADMINISTRATIVE

Demandeur d'emploi Oui Non Depuis le / /

Identifiant Pôle Emploi Agence Pôle Emploi

Étudiant Oui Non

Salarié (temps partiel) Oui Non

Nombre d'heures par semaine :

Employeur :

Artiste indépendant Oui Non

Bénéficiaire du RSA Oui Non

Comment nous avez-vous connu ?

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

PARCOURS PROFESSIONNEL

Vos expériences antérieures, vos études et formations continues sont-elles d'un apport important pour votre activité (justifiez) ?

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

Quels sont les éléments qui vous manquent pour mener à bien votre projet ?
(compétences, connaissances, environnement, réseau...)

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

Avez-vous une expérience en tant que chef d'entreprise ?

Oui

Non

Date début et fin d'activité.

Durée de l'activité
.....

Cause de cessation d'activité

LES SAVOIRS

Vos savoirs-faire (qualités acquises pour l'activité...) :

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

Vos savoir-être (qualités relationnelles, esprit d'équipe, mobilité, managériale...) :

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

LE PROJET

Donnez les grandes lignes du projet :

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Comment est née l'idée du projet ?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

En quoi votre projet est-il à impact positif ?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Dans quelle catégorie votre projet s'inscrit-il ?

- Énergie & développement durable
- Alimentation
- Transport & mobilité
- Éducation, tourisme & culture
- Habitat & éco-conception
- Santé & sécurité
- Inclusion & lien social
- Solidarité & ancrage local
- Sport & handicap
- Autre :

Énumérez les produits à vendre et/ou les prestations de services proposées :

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Quels sont vos services associés ?

Les services associés correspondent aux services annexes au produit ou service principal. Ils permettent de se différencier de la concurrence (Ex : service après-vente, essai gratuit...)

.....

.....

.....

Quels est le prix de vos produits et prestations ?

Indiquer une grille tarifaire, éventuellement joindre en annexe du dossier de candidature.

.....

.....

.....

Comment avez-vous fixé votre prix de vente ? (plusieurs choix possible)

- en fonction des concurrents
- en fonction du coût de revient et de la marge souhaitée
- en fonction de la demande (par une étude du prix psychologique)

Quel est votre coût de revient des produits ou prestations ?

Précisez le mode de calcul

.....

.....

.....

Quelle est la marge appliquée ?

La marge égale à la différence entre le montant des ventes de marchandises vendues et le coût d'achat de ces marchandises vendues.

.....

.....

.....

Quels sont vos fournisseurs ?

Mettre en annexe : noms, listes des tarifs, adresses, activités, délais de paiement, livraisons...)

.....

.....

.....

LE MARCHÉ

Une étude de marché est l'étude de l'exploitation de l'activité qui permet de vérifier la faisabilité du projet. Cette étude se base sur une collecte d'informations et l'analyse de l'environnement, la clientèle potentielle, la concurrence et la commercialisation du projet.

LA NATURE DU PROJET

Quelles sont les opportunités et les menaces concernant votre environnement ? Quelles sont les facteurs environnementaux favorables ou défavorables à votre projet ?

OPPORTUNITÉS	MENACES

Sur votre secteur géographique, que pouvez-vous dire du marché ?

(Enquête personnelle, questionnaire, données chiffrés)

.....

.....

.....

.....

Quelle est votre zone de chalandise ?

(Elle représente la zone géographique où vous avez identifié votre clientèle potentielle)

.....

.....

.....

.....

Quel est l'intérêt de cette zone de chalandise pour votre activité ?

.....

.....

.....

.....

CLIENTÈLE POTENTIELLE

Quel est le profil de votre clientèle potentielle ? Précisez les catégories.

PARTICULIERS	ENTREPRISES	COLLECTIVITÉS
<i>CSP (Catégories socioprofessionnelles) / âge / particularités par rapport au projet :</i>	<i>Précisez.</i>	<i>Précisez.</i>

Quelles sont les besoins de votre clientèle ?

(Précisez les comportements et motivations d'achats, ses habitudes et ses attentes satisfaites et surtout insatisfaites)

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

CLIENTÈLE POTENTIELLE

Qui sont vos concurrents directs ? Combien en avez-vous ?

(= ceux qui ont une activité identique à la vôtre.)

.....

.....

Qui sont vos concurrents indirects ? Combien en avez-vous ?

(= ceux qui ne font pas la même chose, mais qui pourraient capter votre clientèle, ceux proposant un produit ou service différent mais répondant au même besoin.)

.....

.....

Quel est le profil de vos principaux concurrents ?

	CONCURRENT 1 NOM :	CONCURRENT 2 NOM :	CONCURRENT 3 NOM :
DATE DE DÉBUT D'ACTIVITÉ			
LIEU			
TYPE DE CLIENTÈLE			
STRATÉGIE DE COMMUNICATION			
ACTIONS COMMERCIALES			
NIVEAU DE GAMME	Haut de gamme Milieu de gamme Entrée de gamme	Haut de gamme Milieu de gamme Entrée de gamme	Haut de gamme Milieu de gamme Entrée de gamme
PRIX MOYEN			
DONNÉES FINANCIÈRES			

Remplissez le tableau comparatif

	POINTS FORTS	POINTS FAIBLES
CONCURRENTS DIRECTS		
CONCURRENTS INDIRECTS		
MON ENTREPRISE Quel est votre avantage concurrentiel ? quels sont les éléments de différenciation par rapport à la concurrence ?		

Quel est votre positionnement par rapport à vos concurrents directs ?

- Vous avez un prix : d'écémage (en dessous de vos concurrents)
 d'alignement (sensiblement identique à vos concurrents)
 de pénétration (inférieur à vos concurrents)

Votre niveau de gamme (la qualité de vos produits et services) est

- Haut de gamme
 Milieu de gamme
 Entrée de gamme

Développer votre positionnement si besoin

.....

.....

.....

.....

.....

.....

MARKETING

Quels sont vos outils de communication ?

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

Quelle stratégie commerciale allez-vous adopter ?

(mailing, phoning, prise de contact en direct ...)

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

Quel est votre argumentaire de vente ? Quelles sont les performances du produit et du service ?

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

Comment envisagez-vous le développement de votre activité ?

(Développement de l'offre : produits écologiques, stratégie de distribution : ouverture de magasin ...)

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

Avez-vous un réseau professionnel, des prescripteurs ?

(Structure ou individu recommandant votre entreprise, vos produits et/ou services)

Oui

Lesquels :

.....

Non

Comment comptez-vous le développer ? Merci de nous communiquer vos prévisions financières (compte de résultat sur 3 ans / plan de financement).

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

MOTIVATION

Quelles sont vos motivations à intégrer le dispositif de La Couveuse La Colloc ?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Qu'est-ce qui vous distingue des autres candidats et pourquoi devrions-nous vous sélectionner pour intégrer le dispositif de l'incubateur ?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Quels sont vos objectifs ou ce que vous espérez atteindre grâce à La Couveuse ?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Vous pouvez joindre, tous documents qui serviront à appuyer votre dossier de candidature : un book, des photos, des références de personnes avec qui vous avez travaillé, des lettres d'intentions, un questionnaire, une enquête...

Les informations recueillies sont nécessaires pour votre adhésion. Elles font l'objet d'un traitement informatique et sont destinés au secrétariat de l'association. En application des articles 39 et suivants de la loi du 6 janvier 1978 modifiée, vous bénéficiez d'un droit d'accès et de rectifications aux informations qui vous concernent. Si vous souhaitez exercer ce droit et obtenir communication des informations vous concernant, veuillez vous adresser secrétariat de La Couveuse d'entreprises.

QUE PROPOSERA LA COUVEUSE ?



UN CADRE JURIDIQUE ADAPTÉ

Via le contrat d'appui aux projets d'entreprises, le projet est hébergé juridiquement pendant une durée de 6 mois au sein de la couveuse.

UN ACCOMPAGNEMENT SUR MESURE

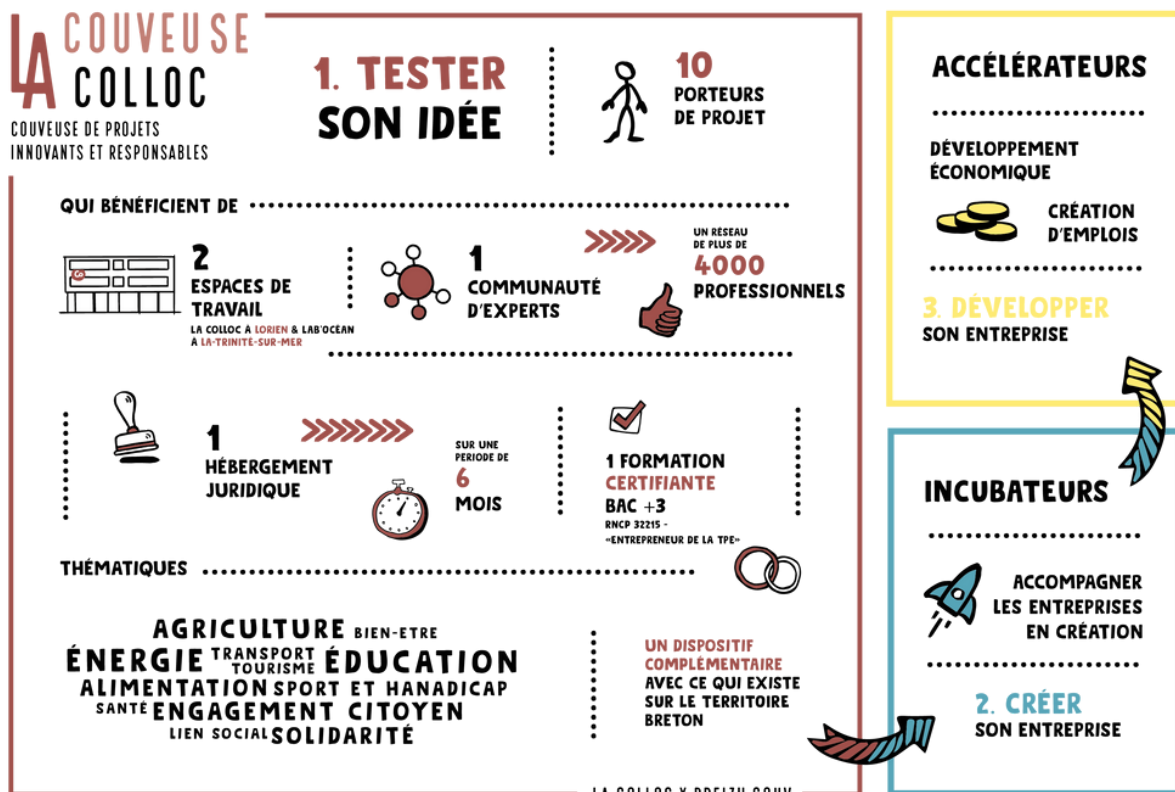
Un accompagnement sur-mesure des différentes phases du projet via les membres du réseau :

- Des rdvs mensuels / hebdomadaires avec les lauréats pour les suivre dans l'avancement de leur projet
- Un noyau dur créé autour du projet
- 2h d'accompagnement mensuel avec des experts sur les différentes thématiques.
- Outil numérique de suivi de projet et de mise en relations avec les experts de la communauté de La Couveuse à La Colloc.



UNE COMPLÉMENTARITÉ AVEC LES DISPOSITIFS EN PLACE SUR LE TERRITOIRE

La Couveuse se positionne en amont des dispositifs d'accompagnement existants (Ikubator, Emergys ...). La couveuse accompagne des projets dans la phase qui précède la création, on peut parler de pré-incubateur, de préparation avant que le projet s'insère dans les dispositifs de création et développement d'entreprises.



PARTENAIRES OFFICIELS



PARTENAIRES TECHNIQUES



QUELS SONT LES PRÉ-REQUIS ?

ACTIVITÉ

- Projet en phase de commercialisation
- Activité assurable
- projet avec peu d'investissement ou financement propre
- tous secteurs (si en dehors du tertiaire le couvé doit être autonome pour la gestion des stocks, production...)

* Possibilité pour le porteur de projet de se faire accompagner en amont par un partenaire technique.

UN NIVEAU BACCALAURÉAT MINIMUM.

Le diplôme du baccalauréat est demandé pour intégrer La Couveuse La Colloc.

FRAIS DE GESTION

Des frais de gestion de 2000 euros seront demandés aux participants.

INVESTISSEMENTS

À noter que pendant la phase de teste, La Couveuse ne prendra pas en charge les investissements, mais qu'elle aidera le porteur de projet à les mobiliser avec ses partenaires au sortir de la phase de test.

QUI PEUT CANDIDATER ?

Toutes les personnes en recherche d'emploi inscrites à Pôle Emploi de 18 à 99 ans.

COMBIEN DE PROJETS ?

Objectif de 10 projets couvés.

COMMENT CANDIDATER ?

Le dossier de candidature est disponible en ligne. Il est à télécharger et à retourner par mail.

QUI SÉLECTIONNE LES PROJETS ?

Le comité de sélection des projets sera composé des partenaires + Colloc + l'Union des Couveuses

NOUS CONTACTER

LACOUVEUSE@LA-COLLOC.COM

Guillaume Le Niliot - Breizh Couv'
guillaume.leniliot@breizhcouv.bzh
06 70 85 17 45

Sabrina Millien - La Colloc
sabrina@la-colloc.com
02 90 38 03 72