

LA COUVEUSE COLLOC

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 guillaume.leniliot@breizhcouv.bzh Votre dossier sera ensuite examiné d'ici le 15 octobre 2021.

Candidat : *prénom et nom*

Projet : *nom commercial*

Activité :

UN PROJET PORTÉ PAR la Colloc ET Breizh Couv
Couveuse d'entreprises

PARTENAIRES OFFICIELS

PARTENAIRES



1- LE CRÉATEUR

L'état civil

Nom :

Prénom :

Date de naissance :

Lieu de naissance :

Adresse :

Complément d'adresse :

CP :

Ville :

Tél :

Portable :

Email :

N°sécurité sociale :

Nationalité :

La situation administrative

Demandeur d'emploi : OUI NON

Depuis le :

Identifiant Pôle Emploi :

Agence Pôle Emploi :

Etudiant : OUI NON

Salarié (temps partiel) : CDD CDI

Précisez :

Temps partiel (nombre d'heures par semaine) :

Employeur :

Artiste indépendant : OUI NO

Bénéficiaire du RSA : OUI NON

Prescripteur (comment nous avez-vous connu ?):

Le parcours professionnel

Merci de joindre votre CV au dossier de candidature.

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

Activité :

Date début/fin d'activité :

Durée de l'activité :

Cause de cessation d'activité :

Non

Les savoirs

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

Vos savoirs-être : (Qualités relationnelles, esprit d'équipe, mobilité, managériale...)

2 - LE PROJET

Donnez les grandes lignes du projet :

Comment est née l'idée du projet ? :

En quoi votre projet est-il innovant et à impact positif ?

Dans quelle catégorie votre projet s'inscrit-il ?

- Energie & Développement durable
- Alimentation
- Transport & Mobilité
- Education, tourisme & Culture
- Habitat & Eco-conception
- Santé & Sécurité
- Inclusion & Lien social
- Solidarité & Ancrage local
- Sport & Handicap
- Autre (je ne rentre pas dans une case) :

Les produits et/ou les prestations

Enumérez les produits à vendre et/ou 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...)

Quel est le prix de vos produits et prestations ? : (Indiquer une grille tarifaire. Éventuellement, la 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 est 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, liste des tarifs, adresses, activités, délais de paiement, livraisons...)

Les caractéristiques de l'entreprise

Secteur d'activité :

Structure juridique pressentie :

- Entreprise individuelle
- E.U.R.L
- S.A.R.L
- S.A
- Autre (à préciser):

Nombre de personnes qui sont ou qui seront impliquées dans le projet (associés ou partenaires):

Lieu du siège de votre future entreprise :

Date souhaitée pour le démarrage de l'entreprise :

3 - La réglementation

Existe-t-il une réglementation spécifique à votre activité ?

- Non
- Oui laquelle ? (Diplôme obligatoire, expérience professionnelle requise, normes...etc.) Précisez :

4- 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 sur l'environnement, la clientèle potentielle, la concurrence et la commercialisation du projet.

La nature du marché

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 chiffrées)

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 ?

La Clientèle potentielle

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

Particuliers	Entreprises	Collectivités
<i>CSP (Catégories Socioprofessionnelle) : Age : 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.

Les Concurrents

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

(= ceux qui ont une activité identique à la votre)

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 <i>Quel est votre avantage concurrentiel ? Quels sont les éléments de différenciation par rapport à la concurrence ?</i>		

Quel est votre positionnement par rapport à vos concurrents directs?

Vous avez un prix,

- d'écramage ? (au dessus 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 :

5 - Le marketing

Quels sont vos outils de communication ?

Quelle Stratégie commerciale allez-vous adopter ? (mailing, phoning, prise de contact en directe... etc.)

Quelle est votre argumentaire de vente ? Quelles sont les performances du produit ou 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)

Vous pouvez joindre en annexe, 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 destinées 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 rectification aux informations qui vous concernent.

Si vous souhaitez exercer ce droit et obtenir communication des informations vous concernant, veuillez vous adresser au 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 10 mois au sein de la couveuse.

UN ACCOMPAGNEMENT SUR MESURE

Un accompagnement sur mesure dans les différentes phases du projet via les membres de ces réseaux :

- Des rdv 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.

UNE COMPLÉMENTARITÉ AVEC LES DISPOSITIFS EN PLACE SUR LE TERRITOIRE

La Couveruse 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.

DES ESPACES DE TRAVAIL MIS À DISPOSITION AU COEUR DE LA COLLOC & DE LA COLLOC D'EN FACE (Un pass coworking pour les 10 mois à la Colloc)

Au cœur de 1 700 m² d'espaces de travail de la Colloc avenue de la Perrière à Lorient, les projets retenus auront tous accès aux espaces de travail de la Colloc.

Le fait de bénéficier d'un lieu pour travailler est un véritable plus dans l'accompagnement proposé par la Couveruse.

UNE COMMUNAUTÉ DE + DE 3 000 PROFESSIONNELS

120 personnes qui y travaillent quotidiennement, plus de 2500 passages tous les mois.

550 membres actifs qui viennent au moins une fois par mois, + de 40 métiers représentés, et des statuts variés : Citoyens – Indépendants / Freelance – Télé-travailleurs – TPE, PME – Associations – Institutionnels – TPI – GE

L'intégration de réseaux professionnels forts que sont la Colloc et Breizh Couv.

UNE FORMATION CERTIFIANTE

L'accompagnement bénéficie de la certification Qualiopi avec une équivalence diplômante BAC + 3 à l'issue du parcours pour les couvés.

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.

ETRE DEMANDEUR D'EMPLOI et inscrit chez Pôle emploi.

FRAIS DE GESTION

Des frais de gestion de 80 euros par mois sur les 10 mois seront demandés aux participants.

INVESTISSEMENTS

A noter que pendant la phase de test, 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.