

DOSSIER DE CANDIDATURE BOUTIQUE TEST

Votre contact :
CCI Portes de Normandie :
02 32 38 81 36
carole.richard@normandie.cci.fr

Pièces à joindre au dossier

CV du créateur
+
Statut ou projet de statut
+
Prévisionnel complet
(plan de financement, compte de résultat prévisionnel, plan de trésorerie)
+
Justificatifs des apports
+
Justificatifs des dépenses figurant au plan de financement
(devis ou facture)
+
Contrat de franchise si installation en franchise ou Document d'information précontractuelle
+
Documents d'éligibilité aux dispositifs d'aides
(attestation pôle emploi...)

Prénom et nom du créateur	
Dénomination de l'entreprise ou raison sociale	
Activité envisagée	
Téléphone	
Adresse mail	
Forme juridique et montant du capital	
Répartition des parts entre les différents associés	
Date de création envisagée	
Nombre d'emplois créés	
Comptable de l'entreprise	
Etablissement prêteur	

Afin d'assurer un meilleur suivi des porteurs de projet, la CCI est amenée à collecter des données les concernant. Ces informations ont un caractère facultatif conformément à la Loi CNIL 78-17 «informatique et libertés» du 6 janvier 1978, laquelle garantit au porteur de projet un droit d'accès et de rectification aux informations qui le concerne. Si vous souhaitez exercer ce droit et obtenir communication des informations vous concernant, veuillez vous adresser à la Chambre de Commerce et d'Industrie de l'Eure (au 02.77.27.00.27 ou à info-eure@normandie.cci.fr)
Par ailleurs, la CCI s'engage à préserver la confidentialité des informations relatives au créateur et son projet et à ne les utiliser que dans le cadre des services qui lui sont fournis.

DOSSIER DE CANDIDATURE BOUTIQUE TEST

PRESENTATION DU CHEF D'ENTREPRISE

Situation professionnelle

Salarié Indépendant Etudiant Sans activité
Retraité Cadre Demandeur d'emploi* Bénéficiaire des minimas sociaux

*Date d'inscription à Pôle Emploi :

Formation(s) liée(s) à l'activité :

Avez-vous suivi une formation de gestion et comptabilité ? OUI NON
Avez-vous suivi une autre formation ? OUI NON

Si oui, laquelle ?

Situation de famille

Célibataire Vie maritale Marié(e) Séparé(e) Divorcé(e)
Autre (précisez) :

Nombre de personnes à charge (précisez l'âge des enfants) :

Régime matrimonial :

Situation professionnelle de votre conjoint :

Votre conjoint participe-t-il à votre projet ? OUI NON

DOSSIER DE CANDIDATURE BOUTIQUE TEST

L'ENTREPRISE ET SON ENVIRONNEMENT

Description précise de l'offre

Description précise de vos produits ou services (caractéristiques, gamme, positionnement, ...):

Positionnement / Prix

Comment le prix est fixé, quel positionnement par rapport aux concurrents, y a-t-il des services compris dans le prix d'achat..... Forfait ? Promotions, remises ? Abonnement ?

Le marché

Consiste à faire le point sur le marché sur lequel vous souhaitez vous lancer :évolution, opportunité... Permet de vérifier l'existence d'un potentiel suffisant pour la future entreprise. Permet de modifier ou confirmer l'idée de départ. Permet d'ajuster le positionnement stratégique. Donne les premiers indices de faisabilité. Nombre d'entreprises, ratios de la profession, CA global, segmentation, % de marché, évolution de la consommation, du secteur...

L'activité est-elle soumise à une réglementation particulière ? OUI NON

Si oui, précisez :

DOSSIER DE CANDIDATURE BOUTIQUE TEST

Une étude de marché a-t-elle été réalisée ?

Oui par le créateur par un cabinet (précisez)

Autre (précisez) :

Vos principaux prix

Produits / services	Prix HT	Coûts matières/produits HT	Marges

Clientèle

Type de clientèle et répartition en pourcentage du chiffre d'affaires :

L'étude de la clientèle se fait à deux niveaux :

- Profil (qui, où, habitudes de consommation, motivations et freins à la consommation)
- Potentiel : évaluer le potentiel en se basant le profil du client type.

Particuliers % Entreprises % Collectivités locales %

Description des différentes clientèles :

Les contacts engagés avec des clients potentiels

Les délais et moyens de règlement

DOSSIER DE CANDIDATURE BOUTIQUE TEST

Concurrence

Précisez leurs caractéristiques : taille, part de marché, prix pratiqués...

Vos principaux concurrents directs

Entreprise	Adresse	Produits / Services	Spécificités	Dernier CA

Quels sont leurs points forts et leurs points faibles ?

Points forts	Points faibles

Fournisseurs

Entreprise	Produit(s) / Services	Délais de paiement	Autres informations

DOSSIER DE CANDIDATURE BOUTIQUE TEST

STRATEGIE COMMERCIALE

Analyse interne et externe du projet

La synthèse des forces et des faiblesses est une analyse interne de l'entreprise .

La synthèse des opportunités et des menaces est une analyse externe de l'entreprise.

Cette analyse permet de valider le positionnement stratégique.

Exemple de forces : maîtrise d'une technologie particulière, compétences internes, excellente notoriété...

Exemple de faiblesses : manque de moyens (humains, matériel...), faible trésorerie, mauvaise communication...

Exemple d'opportunités : économie forte, nouvelle réglementation en votre faveur, marché en pleine évolution...

Exemple de menaces : nouveaux concurrents, nouvelle réglementation en votre défaveur, produits de substitution...

Forces	Faiblesses
fsdfsqdf	
Opportunités	Menaces

Communication

Quels moyens de communication sont envisagés et dans quels objectifs (fidéliser la clientèle, se faire connaître, informer d'actions ponctuelles..) ?

Publicité dans la presse (presse locale, presse nationale, presse spécialisée, radio, cadeaux, vœux nouvelle année, site internet, salons, échantillons, carte de visite, de fidélité.....)

Quel budget global souhaitez-vous y consacrer en phase de lancement et en phase de développement ?

Quels moyens pour faire connaître votre entreprise ?

Publicité magazines

Tracts

Démarche commerciale

Affiches

E - Mailing

Phoning

Salons

Carte de fidélité

Autres

(Précisez)

DOSSIER DE CANDIDATURE BOUTIQUE TEST

Avez-vous un site internet ? Oui Non
 Si non, l'envisagez-vous ? Oui Non

Stratégie de développement de l'entreprise à 3 ans :

Expliquez vos projets de développement à 3 ans (achat, embauche,...) :

Moyens humains

Effectif	Poste	Type de contrat	Année 1	Année 2	Année 3
Chef d'entreprise					
Conjoint /associé					
Salarié 1					
Salarié 2					
Salarié 3					
Autres					
Total					

Moyens matériels

Description du matériel nécessaire

Acquis		A acquérir	
Objet	€	Objet	€

Structure juridique

Quels moyens pour faire connaître votre entreprise ?

Entreprise individuelle EURL SARL SA SAS Autre

Fiscalité - sous le régime fiscal

de la micro-entreprise du réel

Fiscalité IR IS Franchise de base de TVA

