

**BUSINESS CUP**

**Concours Régional Aquitain de Création et Développement d’entreprise**

Votre dossier de candidature devra être accompagné de :

**Veuillez approuver les conditions générales de participation avant de valider votre dossier de candidature**

**DOSSIER DE CANDIDATURE**

**CRÉATION D’ENTREPRISE**

**DATE LIMITE DE DEPOT DE DOSSIER**

**27 MARS 2014**

🞏 Une photocopie de la ou des carte(s) d’identité du ou des dirigeant(s)

🞏 Un exemplaire de règlement du concours dûment signé

🞏 Un bilan financier pour les entreprises ayant clôturé des comptes

🞏 Une copie de l’extrait Kbis (immatriculation entre 0 et 36 mois en Aquitaine)

**PARRAINS OFFICIELS :**



**1 – IDENTITE DU CHEF D’ENTREPRISE**

Civilité : 🞏 Mme 🞏 Melle 🞏 M.

Nom et prénom du responsable légal:

Adresse postale du siège social :

E-mail :

Téléphone :

Situation professionnelle actuelle :

**Nom de la société déjà crée :**

**N° de SIRET :**

**2 – ENTREPRISE**

2 - 1 – Détaillez-nous votre offre de produit(s) ou service(s) :

………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

2 – 2 – A quelles cibles principales et secondaires est-elle destinée ?

………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

2 – 3 – A quelle concurrence devez-vous faire face ?

………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

2 – 4 – Quelle stratégie commerciale avez-vous mise en place pour obtenir un avantage concurrentiel ?

………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

2 – 5 – Quels sont les freins qui pourraient vous empêcher d’atteindre vos objectifs ?

………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

**3 – VOS MOTIVATIONS**

3 - 2 – Pour quelles raisons avez-vous souhaité créer cette entreprise ? Quelles sont vos motivations ?

………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

3 - 3 – Quelle formation avez-vous ? Quelles sont vos principaux atouts ?

………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

**4 – LE FINANCEMENT**

|  |  |
| --- | --- |
| Capital social de l’entreprise |  |
| Achats sur un an :   * frais d’installation * stocks * charges fixes |  |
| CA prévisionnel HT de l’exercice en cours |  |
| CA déjà réalisé |  |
| Charges salariales de la 1ere année  Estimation du nombre de salariés |  |
| Charges salariales à 3 ans  Estimation du nombre de salariés |  |
| Aides et subventions :   * Acquises * Sollicitées |  |

**Il est obligatoire de joindre à votre dossier un bilan financier ou une situation comptable intermédiaire, ou remplir le tableau de prévisionnel si vous n’avez pas encore réalisé de chiffres d’affaires**

**5 – DEVELOPPEMENT ET STRATEGIE COMMERCIALE**

5 – 1 – Quels sont vos objectifs à courts et moyens termes?

………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

………………………………………………………………………………………………………………………………………

5 – 2 – Quelle stratégie souhaitez-vous mettre en place pour atteindre ces objectifs ?

………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

………………………………………………………………………………………………………………………………………

………………………………………………………………………………………………………………………………………

5 – 3 – Quels sont vos besoins immédiats et futurs?

………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

………………………………………………………………………………………………………………………………………

………………………………………………………………………………………………………………………………………

5 – 4 – Quelle est votre stratégie de communication ?

………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

………………………………………………………………………………………………………………………………………

………………………………………………………………………………………………………………………………………

Si vous avez des supports de communication à nous fournir, vous pouvez les joindre à votre dossier.