

|  |
| --- |
| DOSSIER DE CANDIDATURE |
| à la Coopérative d’Activités et d’Emplois |

|  |
| --- |
| Nom / Prénom |
| … |
| Projet d’activité |
| … |
| Date |
| … |

|  |
| --- |
| CONTENU DU DOSSIER |

[Présentation du/de la porteur.se de projet 3](#_Toc462758985)

[I – L’adéquation personne / compétences / projet 4](#_Toc462758986)

[II – L’ACTIVITE et LE MARCHE 7](#_Toc462758994)

[III - LA STRATEGIE COMMERCIALE 9](#_Toc462758995)

[IV – LE PREVISIONNEL ECONOMIQUE ET FINANCIER 11](#_Toc462758996)

[Motivations pour intégrer la C.A.E. 12](#_Toc462758997)

[Note de synthèse du projet 13](#_Toc462758998)

|  |
| --- |
| Présentation du/de la porteur.se de projet |

Coordonnées

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Nom |  | | |
| Prénom |  | **Sexe** | 🞎 F 🞎 M |
| Date de naissance |  | | |
| Lieu de naissance |  | | |
| N° Sécurité Sociale |  | | |
| Adresse et Tel |  | | |
| Email |  | | |

Activité

|  |  |
| --- | --- |
| Intitulé de l’activité : |  |
| Nom commercial : |  |

Situation personnelle

**(double-cliquez devant la case que vous souhaitez cocher, pour insérer une croix : ⌧)**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 🞎 Non indemnisé-e | 🞎 Bénéficiaire ARE | | 🞎 Bénéficiaire CRP | |
| 🞎 Salarié-e à temps partiel | 🞎 Bénéficiaire du RSA | | 🞎 Bénéficiaire ASS | |
| 🞎 Entrepreneur | Statut juridique : | 🞎 Autre | |
| Depuis le |  | | | |
| Indemnisation montant mensuel |  | | | |
| Préciser date fin indemnisation |  | | | |
| N° d’identifiant Pôle Emploi |  | | | |
| Agence POLE EMPLOI de |  | | | |
| Conseiller POLE EMPLOI |  | | | |
| Référent RSA |  | | | |

Complément d’informations

**(double-cliquez devant la case que vous souhaitez cocher, pour insérer une croix : ⌧)**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Reconnaissance travailleur-se handicapé-e : 🞎non 🞎 oui | | | | |
| Accident bancaire : 🞎 non 🞎 oui (précisions) : | | | | |
| Situation de famille  🞎 Marié-e 🞎 Concubinage/PACSé-e 🞎 Célibataire 🞎 Divorcé-e/Séparé-e | | | | |
| Régime matrimonial : | | | | |
| Soutien de la famille au projet : 🞎oui 🞎 non | | | | |
| Nombre de personnes à charges : |  | Age(s) : | |  |
|  | | | | |
| Avez-vous déjà bénéficié d’un contrat CAPE ? 🞎 oui 🞎 non – durée : | | | | |
| Avez-vous déjà exercé une activité indépendante ? | | | | |
| 🞎 oui Type d’activité : | | | Date de cessation : | |
| Motif de cessation : | | | | |
| 🞎 non | | | | |

# I – L’adéquation personne / compétences / projet

# Mon projet de création

|  |
| --- |
| Intitulé de mon projet |
| … |

Moi, le/la porteur-se de projet

|  |
| --- |
| Quels éléments de mon histoire personnelle et/ou de mon parcours professionnel m’amènent à porter ce projet de création ou de reprise d’entreprise ?  (bref historique du projet) |
| … |

|  |  |
| --- | --- |
| Ai-je été ou suis-je aidé dans l’étude de mon projet entrepreneurial ? | |
| ❒ Oui | ❒ Non |
| Si oui, merci de préciser | |
| Qui m’aide ? | … |
| Quand a eu lieu /a lieu cette aide ? | … |
| Nature de l’aide ? | … |
| Justificatif(s) de l’aide ? | … |
| Bilan que je retire de cette aide ? | … |

Mon parcours professionnel *(joindre CV)*

|  |  |
| --- | --- |
| Qu’est-ce que je retiens de mes expériences passées ? | |
| LE POSITIF  Ce qui m'a apporté, valorisé(e), satisfait(e) le plus et que j'aimerais continuer à vivre ou revivre | LE NEGATIF  *Ce que j'ai vécu et que je ne veux plus vivre (des expériences concrètes, des passages de vie…)* |
| … | … |

Mes compétences utiles pour le projet

(compléter le tableau selon les indications ci-dessous)

**4 🞏** Compétent*(je sais faire ; j’ai déjà fait avec succès)*

**3 🞏** Plutôt compétent *(je pense que je sais faire ou que je saurais faire, m’en débrouiller)*

**2 🞏** Plutôt peu compétent *(je ne sais pas bien faire ; j’y arrive avec difficulté ou avec de l’aide)*

**1 🞏** Non compétent *(je ne sais pas faire ; je n’ai jamais fait et je pense que j’aurais beaucoup de mal à faire)*

**(double-cliquez devant la case que vous souhaitez cocher, pour insérer une croix : ⌧)**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| LES COMPETENCES  DE L’ENTREPRENEUR | Auto-évaluation | Commentaires, exemples permettant d’étayer  l’auto-évaluation |
|
| TECHNIQUE METIER  Maîtrise des compétences et savoir-faire de l’activité envisagée | 🞏 🞏 🞏 🞏  4 3 2 1 | … |
| Compétences en CONCEPTION DU PROJET D’ENTREPRISE :  élaborer ma stratégie permettant de définir l'objet, les objectifs et les moyens pour réaliser mon projet, | 🞏 🞏 🞏 🞏  4 3 2 1 | … |
| COMMERCIALISATION, VENTES ET SERVICE :  **.** identifierles clients,  . cibler et connaître leurs besoins;  . connaître les fournisseurs  . Identifier et analyser les concurrents;  . vendre efficacement,  . communiquer sur mon offre vers mes clients | 🞏 🞏 🞏 🞏  4 3 2 1  🞏 🞏 🞏 🞏  🞏 🞏 🞏 🞏  🞏 🞏 🞏 🞏  🞏 🞏 🞏 🞏  🞏 🞏 🞏 🞏  🞏 🞏 🞏 🞏 | … |
| GESTION FINANCIERE :  . lire et comprendre la trésorerie,  . lire et comprendre le bilan et le résultat.  . fixer son coût de production et ses prix | 🞏 🞏 🞏 🞏  4 3 2 1  🞏 🞏 🞏 🞏  🞏 🞏 🞏 🞏  🞏 🞏 🞏 🞏 | … |
| Compétences en ORGANISATION DE L'ENTREPRISE :  . organiser et le suivre les tâches techniques et administratives quotidiennes.  . gérer mon temps entre les différentes tâches de l’entrepreneur | 🞏 🞏 🞏 🞏  4 3 2 1  🞏 🞏 🞏 🞏  🞏 🞏 🞏 🞏 | … |
| Compétences en MAITRISE DE L’INFORMATION :  . collecter, veiller et utiliser l'information pour éclairer l'évolution de mon entreprise. | 🞏 🞏 🞏 🞏  4 3 2 1 | … |
| Compétences à GERER LES RELATIONS UTILES A L’ENTREPRISE :  . créer, entretenir et développer des réseaux formels et informels utiles. | 🞏 🞏 🞏 🞏  4 3 2 1 | … |
| Compétences COLLABORATIVES :  . initier et développer des pratiques de travail collectives et collaboratives, | 🞏 🞏 🞏 🞏  4 3 2 1 | … |

|  |  |
| --- | --- |
| 3 compétences démontrées  au cours de mon vécu professionnel et/ou personnel  qui me serviront dans la mise en œuvre de mon projet entrepreneurial | |
| COMPETENCES  (Ex : je suis ordonné(e), je suis créatif(ve), je sais diriger….) | ELEMENTS DE DEMONSTRATION  issus de mon vécu professionnel et/ou personnel |
| … | … |
| … | … |
| … | … |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Mes besoins en formation | | |
| Ai-je déjà identifié des formations adaptées à mes besoins ? | | |
| 🞏 OUI (préciser) | | 🞏 NON |
| Type de formation  (intitulé, contenu, durée) | Pour répondre à quel besoin ? |
| … | … |
| … | … |

# II – L’ACTIVITE et LE MARCHE

L’activité

|  |  |
| --- | --- |
| Quels sont les produits ou services que je souhaite vendre ? | |
| Descriptif des produits ou services | Détails  En quoi ça consiste ? / caractéristiques / spécificités… |
| … | … |
| … | … |
| … | … |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Réglementation  L’activité est-elle soumise à une réglementation spécifique ? | | |
| 🞏 OUI | 🞏 NON | 🞏 je ne sais pas |
| Préciser la réglementation |
| … |

**(double-cliquez devant la case que vous souhaitez cocher, pour insérer une croix : ⌧)**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Assurance spécifique  L’activité a-t-elle une contrainte d’assurance spécifique ? | | |
| 🞏 OUI | 🞏 NON | 🞏 je ne sais pas |
| Préciser l’assurance requise |
| … |

Le marché

|  |  |
| --- | --- |
| Mon secteur d’activité  Description du secteur d’activité, de ses intervenants et perspectives d’évolution. | |
| Le secteur d’activité  (ex : hôtellerie ; services aux entreprises…) | … |
| Ses principaux acteurs, opérateurs  (ex : CCI ; office du tourisme ; organismes de formation…) | … |
| Les perspectives d’évolution  (que vous connaissez ou supposez) | … |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Mon territoire d’implantation  Sur quelle zone géographique vais-je intervenir ? | | | |
| Sur quel territoire géographique allez-vous prospecter vos clients ? | | | |
| … | | | |
| Quelle est ma connaissance des caractéristiques de ce territoire d’intervention ? | | | |
| 🞏 Aucune | 🞏 Faible | 🞏 Suffisante | 🞏 Très bonne |
| Précisez la nature de vos connaissances  ex : population/principales activités/nombre et taille des entreprises/… | | | |
| … | | | |

**(double-cliquez devant la case que vous souhaitez cocher, pour insérer une croix : ⌧)**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Ma clientèle | | | |
| Quelle est ma clientèle ciblée ?  Quisont les clients que je souhaite toucher, quelles sont leurs caractéristiques ? | | | |
| … | | | |
| Quelle est ma connaissance de ma clientèle? | | | |
| 🞏 Aucune | 🞏 Faible | 🞏 Suffisante | 🞏 Très bonne |

**(double-cliquez devant la case que vous souhaitez cocher, pour insérer une croix : ⌧)**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Ma concurrence (offre déjà existante) | | | |
| Quelle est l’offre déjà existante que je connais  (mes concurrents, directs et indirects) | | | |
| … | | | |
| Quelle est ma connaissance de l’offre déjà existante (concurrence)? | | | |
| 🞏 Aucune | 🞏 Faible | 🞏 Suffisante | 🞏 Très bonne |

**(double-cliquez devant la case que vous souhaitez cocher, pour insérer une croix : ⌧)**

# III - LA STRATEGIE COMMERCIALE

Mon positionnement

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Quel est mon positionnement sur ce marché ? | | | |
| Vis-à-vis de la clientèle ?  Ai-je choisi les messages à mettre en avant pour que ma clientèle ciblée fasse appel à mes services ? | | | |
| 🞏 NON, j’en suis loin | 🞏 OUI  J’ai quelques vagues idées | 🞏 OUI  J’ai plutôt bien avancé | 🞏 OUI  Je suis au point |
| Si oui, précisez ce que vous avez déjà fait | | | |
| … | | | |
| Vis-à-vis de la concurrence ?  Est-ce que je sais comment je vais me différencier de la concurrence ? | | | |
| 🞏 NON, j’en suis loin | 🞏 OUI  J’ai quelques vagues idées | 🞏 OUI  J’ai plutôt bien avancé | 🞏 OUI  Je suis au point |
| *Si oui, comment ?* | | | |
| … | | | |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Quelle politique tarifaire ?  Ai-je défini ma « grille de tarifs », en fonction de mes coûts de revient, des prix du marché ? | | | | |
| 🞏 NON, j’en suis loin | 🞏 OUI  J’ai quelques vagues idées | 🞏 OUI  J’ai plutôt bien avancé | | 🞏 OUI  Je suis au point |
| Si oui, précisez ce que vous avez déjà fait | | | | |
| Produit ou service | | | Tarif envisagé | |
| … | | | …€ | |
| … | | | …€ | |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Ai-je déjà des commandes à venir ? | | | | | |
| 🞏 NON, j’en suis loin  Je n’ai effectué aucune prospection | 🞏 NON, mais j’ai commencé à prospecter  Je ne me sens pas encore prêt-e à honorer une commande | | 🞏 J’ai des pistes ou des promesses  et je pense que je pourrais répondre à des commandes | | 🞏 OUI, j’ai déjà plusieurs commandes |
| Si oui, précisez ce que vous avez déjà fait | | | | | |
| Produit ou service | | Client ou type de client | | Tarif envisagé | |
| … | | … | | …€ | |
| … | | … | | …€ | |

Ma communication et mes supports

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Supports de communication envisagés | | | |
| Quels supports ? Quels moyens de diffusion pour chaque support ? Budget communication au démarrage ? | | | |
| 🞏 Rien n’est fait | 🞏 J’ai commencé mais insuffisant | 🞏 J’ai plutôt bien avancé | 🞏 Je suis au point |
| préciser ce que vous avez déjà commencé  (médias, réseaux sociaux, internet, presse écrite…) | | | |
| … | | | |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Nom commercial envisagé | | | |
| 🞏 Rien n’est fait | 🞏 J’ai commencé mais insuffisant | 🞏 J’ai plutôt bien avancé | 🞏 Je suis au point |
| Préciser (s’il y a lieu) | | | |
| … | | | |

# IV – LE PREVISIONNEL ECONOMIQUE ET FINANCIER

Quels sont les éléments que je peux estimer ?

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Concernant le Chiffre d’affaires ? | | | |
| 🞏 Rien n’est fait | 🞏 J’ai commencé mais insuffisant | 🞏 J’ai plutôt bien avancé | 🞏 Je suis au point |
| préciser ce que vous avez déjà commencé | | | |
| … | | | |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Concernant les équipements nécessaires au démarrage ? | | | |
| 🞏 Rien n’est fait | 🞏 J’ai commencé mais insuffisant | 🞏 J’ai plutôt bien avancé | 🞏 Je suis au point |
| préciser ce que vous avez déjà commencé | | | |
| … | | | |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Concernant les moyens d’exploitation  Charges variables, Charges fixes | | | |
| 🞏 Rien n’est fait | 🞏 J’ai commencé mais insuffisant | 🞏 J’ai plutôt bien avancé | 🞏 Je suis au point |
| préciser ce que vous avez déjà commencé | | | |
| … | | | |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Concernant le plan de trésorerie sur 12 mois | | | |
| 🞏 Rien n’est fait | 🞏 J’ai commencé mais insuffisant | 🞏 J’ai plutôt bien avancé | 🞏 Je suis au point |
| préciser ce que vous avez déjà commencé  Ou joindre fichier excel | | | |
| …   |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | |  | Mois 1 | Mois 2 | Mois 3 | Mois 4 | Mois 5 | Mois 6 | Mois 7 | Mois 8 | Mois 9 | Mois 10 | Mois 11 | Mois 12 | | Encaissements prévus  (détails) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | | Décaissements prévus  (détails) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | | Solde mensuel |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | | Solde cumulé |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | | | | |

# Motivations pour intégrer la C.A.E.

Quelles sont mes raisons

pour solliciter l’entrée en coopérative d’activité et d’emploi ?

Notez vos motivations dans l’ordre des priorités (1 plus importante, 6 le moins important)

🞎 Accompagnement personnalisé individuel

🞎 Synergie collective

🞎 Sécurisation du parcours

🞎 Comptabilité tenue par la coopérative d’activités et d’emplois

🞎 Test de l’activité

🞎 Autre(s) motivation(s) ? (*merci de* *préciser*) :

# **Note de synthèse du projet**

***A compléter par le conseiller***

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **Atouts / Point fort** | **Risques / point faible** | **Note évaluation** |
| Motivation du porteur et origine du projet |  |  | 🞏 🞏 🞏 🞏  4 3 2 1 |
| I - Adéquation personne/compétences/projet  . Le porteur de projet et son parcours  . Les compétences |  |  | 🞏 🞏 🞏 🞏  4 3 2 1 |
| II – L’activité et le marché  . L’activité  . Le marché |  |  | 🞏 🞏 🞏 🞏  4 3 2 1 |
| III – La stratégie commerciale  . Le positionnement  . La communication |  |  | 🞏 🞏 🞏 🞏  4 3 2 1 |
| IV – Le prévisionnel économique et financier |  |  | 🞏 🞏 🞏 🞏  4 3 2 1 |
| **Information complémentaire** |  | | |

Avis argumenté du Comité d’Agrément :

Date du comité :

Le/la porteuse de projet :

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 🞏 | 🞏 | 🞏 | 🞏 |
| 1. *Est prêt-e à* ***tester******l’activité*** *dans les 3 mois qui suivront l’entrée en CAE.* | 1. *A besoin de* ***vérifier la faisabilité****de son projet* | 1. *Doit être mis-e en capacité de* ***passer de l’idée au projet****, puis de mesurer les conditions de sa faisabilité.* | 1. *Le projet n’est pas compatible avec la C.A.E.* |

|  |
| --- |
| **Commentaires** : |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Avis du comité : | 🞎 Favorable à l’entrée en C.A.E. | 🞎 Défavorable à l’entrée en C.A.E. |
| Durée du CAPE : | 🞎 6 mois | 🞎 12 mois |