

# POLE ENTREPRENEURIAT

## NOTICE DE CANDIDATURE

ACCOMPAGNEMENT ET HÉBERGEMENT  
EN PÉPINIÈRE D'ENTREPRISES



## Notice explicative

Lors de la rédaction de votre dossier, cette notice vous permettra de développer vos réponses. Si votre entreprise n'est pas encore créée, nous n'aurons pas le même niveau d'exigence sur les réponses données.

**Si votre entreprise est créée, des informations supplémentaires sont à fournir car nous attendons de par votre stade développement plus avancé, des réponses plus précises. Ces informations sont marquées du pictogramme suivant :**



## Pièces à fournir

Vous trouverez ci-dessous la liste des pièces à faire parvenir, en fonction de votre besoin dans nos pépinières. Les documents sont à fournir en **deux temps** :

- A joindre à votre dossier de candidature, pour le passage en comité ;
- Suite à la confirmation d'acceptation de votre dossier ;

### **À JOINDRE À VOTRE DOSSIER DE CANDIDATURE, POUR LE PASSAGE EN COMITÉ**

- ✓ Courrier daté et signé à l'attention de Madame Frédérique LARDET, Présidente du Grand Annecy, exposant les motivations de votre candidature ainsi que vos besoins au sein de la pépinière
- ✓ Attestation sur l'honneur (Annexe 1)
- ✓ Carte d'identité ou Passeport ou Titre de Séjour des associés
- ✓ CV des fondateurs/porteurs de projet



Si votre entreprise est créée, veuillez aussi fournir pour le passage en comité :

- ✓ Statuts et Extrait Kbis
- ✓ Prévisionnel financier détaillé composé :
  - Du plan de financement initial détaillé
  - Des comptes de résultats prévisionnels pour les 3 premières années
  - Du plan de trésorerie de la première année
  - Du tableau des amortissements
  - Des principaux soldes intermédiaires de gestions

**Attention : le passage en comité ne pourra avoir lieu que lorsque le dossier sera complet  
N'hésitez pas à nous contacter au 04 50 52 18 43 ou par mail à l'adresse suivante :  
[entreprendre@grandannecy.fr](mailto:entreprendre@grandannecy.fr) si vous avez des questions !**

### **À JOINDRE SUITE À LA CONFIRMATION D'ACCEPTATION DE VOTRE DOSSIER**

- ✓ Attestation assurance pour locaux loués (NB : Une responsabilité civile seule ne suffit pas)



Si votre entreprise est créée veuillez aussi fournir après acceptation de votre dossier :

- ✓ Son logo
- ✓ RIB professionnel

## 1 – Pourquoi rejoindre une pépinière d'entreprises ?

### 1.1 Comment avez-vous connu l'offre du Grand Annecy ?

- Site internet, discussion entre pairs, rencontre avec des structures favorisant la création d'entreprises...

### 1.2 Pour quelles raisons souhaitez-vous vous implanter sur le territoire du Grand Annecy ?

- Raisons économiques, capacité de recrutement, proximité avec des partenaires...

### 1.3 Quelles sont vos attentes et besoins en rejoignant une pépinière du Grand Annecy ?

### 1.4 Que pensez-vous pouvoir apporter à la pépinière et aux autres entreprises ?

- Partage d'expérience, d'expertise...

## 2 - Genèse du projet

### 2.1 Description succincte de votre projet

- Origine du projet, raisons du choix de cette activité (motivation, opportunités ...)
- Quels sont vos atouts personnels pour ce projet ?

### 2.2 Qui sont les associés (pour chaque associé veuillez joindre un CV) ?

- Nom et prénom ; statut (gérant, président, DG...) ; fonction (production, commercial, finances, R&D...), pourcentage des parts ; montant des apports.

### 2.3 A quel stade en êtes-vous ?

- Qu'avez-vous déjà réalisé ? Que reste-t-il à faire ? Si l'entreprise n'est pas créée, quand envisagez-vous le démarrage de l'activité ?

### 2.4 Quels sont vos partenaires dans le montage du projet ? (Précisez les noms des contacts)

- Chambres consulaires (CCI – CMA) ; expert-comptable ; avocat ; banque (agence, conseiller) ; autres partenaires/accompagnement entrepreneurial.

## 3 – Vue d'ensemble de votre projet

### 3.1 Business Model Canvas

- Décrivez succinctement votre modèle économique.

### 3.2 Forces et faiblesses

- Analysez de manière objective votre projet et identifiez les forces et les faiblesses de celui-ci, les opportunités et les menaces pour votre activité.

## 4 - Votre démarche pour le climat

### 4.1 Votre entreprise est-elle une solution pour le climat ?

#### **4.2 Intégrez-vous les enjeux climatiques dans votre modèle économique ? Si oui, comment ?**

- Avez-vous mené une analyse du cycle de vie de votre produit/service ?
- Avez-vous éco-conçu votre produit/service ?
- Souhaiteriez-vous de l'aide sur l'un de ces enjeux en particulier ?

#### **4.3 Avez-vous mis en place ou comptez-vous mener des actions pour intégrer les enjeux climatiques dans votre entreprise ? Si oui, lesquelles ?**

- Tenez-vous compte des critères environnementaux dans le choix de vos partenaires et ressources ? Si oui, lesquels ? Si non pourquoi ?
- Favorisez-vous les déplacements verts de vos salariés ?

## **5 – Le modèle économique**

### **5.1 Votre offre de produits/services**

- Détaillez votre offre de produits/services. Quelles sont ses caractéristiques ? A quels besoins répond votre offre ?
- Votre offre est-elle innovante ? Si oui, précisez le caractère innovant. Indiquez si la preuve de concept a été faite et si oui comment ?
- Avez-vous des besoins particuliers pour votre activité ? Installation de machines ? Puissance électrique ? Protection électrique ? Extraction air ? Accès à l'eau ? Antibruit ? Stockage ? Déchets ? Autre ?

### **5.2 Vos clients**

- Avez-vous réalisé une étude de marché ? (Si oui, veuillez la joindre)
- Quels sont les typologies de clients ? (Personas)
- Quelle est la taille et l'évolution de votre marché ? Quelles sont ses particularités ? A-t-il une saisonnalité ?



Si votre entreprise est déjà créée :

- Précisez les différents segments de marché visés. Estimez le poids de chaque segment en % du CA (sur 3 ans si possible)

### **5.3 Votre politique tarifaire**

- Quels sont/seront vos propres offres et niveaux de prix par rapport à ce qui existe sur le marché ?
- Quelles sont les principales formules de tarification ? (Vente, forfait d'utilisation, abonnement, licences...)



Si votre entreprise est déjà créée :

- Quel est le panier moyen de commande ? Quelle est la fréquence d'achat ?
- Quel est le délai moyen entre le 1<sup>er</sup> rendez-vous et la 1<sup>ère</sup> commande ?
- Pour chaque famille de services/produits, précisez la marge commerciale réalisée

### **5.4 Votre mode de commercialisation**

- Par quels circuits de distribution votre offre parvient-elle à vos différents segments clients ? Comment sont rémunérés vos circuits de distribution ?
- Avez-vous déjà des intentions d'achat ? Des devis ? Pour quels montants ?



Si votre entreprise est déjà créée :

- *Quels sont vos budgets commercialisation sur 3 ans ?*

### **5.5 Votre communication marketing et commerciale**

- *Avez-vous défini votre identité de marque ? Comment allez-vous faire connaître votre offre à vos clients ?*



Si votre entreprise est déjà créée :

- *Quels sont vos budgets marketing/communication sur 3 ans ?*

### **5.6 Vos concurrents**

- *Qui sont vos concurrents (directs et indirects) ? Comment se positionnent-ils sur le marché ? Quelle est leur stratégie ?*
- *Quelle est votre différenciation ? Quels sont vos points forts et faibles par rapport à vos concurrents ?*
- *Avez-vous une propriété intellectuelle pour votre offre ? (Brevet, marque, modèles, licence...)*

### **5.7 Facteurs et ressources clés de succès de l'entreprise**

- *Quelles sont les activités et ressources-clés pour la réussite de l'entreprise ?*
- *Quelles sont les ressources externes dont vous avez besoin ? (Fournisseurs, prestataires, partenaires...) Quels sont leurs coûts ?*
- *Y a-t-il des points de vigilance concernant les ressources-clés (internes ou externes) ?*

### **5.8 Moyens humains**

- *Quelles sont les compétences-clés à intégrer dans l'entreprise ? Avez-vous des difficultés de recrutement sur certains profils ?*



Si votre entreprise est déjà créée :

- *Nombre de salariés prévus au démarrage (dans 2 ans, dans 5 ans) ; qualifications/profil ; fonction ; salaire annuel brut € ; dates prévisionnelles d'embauche.*

### **5.9 Perspectives de développement**

- *Quelles sont vos perspectives de développement à court et moyen termes ? (Road map)*
- *Quels sont vos plans d'actions à court et moyen termes ? (Business planning)*

## **6- Les éléments prévisionnels de l'activité**

### **6.1 Montant total du plan de financement initial envisagé en euros :**

- *Avez-vous des investissements à faire pour démarrer l'activité ? De quel montant ?*
- *Comment allez-vous financer votre projet ? Capitaux propres ? Prêt bancaire ? Prêt d'honneur ? De quel montant ? Autre (précisez) ?*



Si votre entreprise est déjà créée :

- *Origine des besoins en financement avec montants prévisionnels : frais d'établissement (enregistrement, publicité au démarrage...); immobilisations incorporelles (brevets, logiciels...); immobilisations corporelles (matériels, équipement, véhicule...); BFR*
- *Origine des ressources avec montants prévisionnels : capitaux propres (apport personnel des associés); comptes courants d'associés; prêt bancaire (si oui, précisez la banque); prêt d'honneur accepté (précisez); autres (subvention, crowdfunding, investisseurs privés, ...)*

## **6.2 Estimation du CA**

- *Chiffre d'affaires prévisionnel annuel (€ HT) pour les 3 premières années par type de produits ou services vendus*



Si votre entreprise est déjà créée :

- *Part des revenus récurrents, ponctuels, taux de marge par type d'activité, profits*

## **6.3 Quels sont les chiffres d'affaires et résultats de l'entreprise ?**

## **6.4 Indicateurs de gestion**

- *Déterminez les 3 principaux indicateurs qui sont pertinents pour votre activité*

**Merci de votre intérêt, nous reviendrons vers vous dès que possible !**