**Le Village By CA Rouen Vallée de Seine**

**Dossier de candidature – S2 2018**

**CONFIDENTIEL**

|  |
| --- |
| **Dossier à retourner avant le 15 octobre 2018, minuit,  par mail à l’adresse** **contact.rouen@levillagebyca.com****Comité de Sélection : 7/11/2018****Le dossier doit comporter un maximum de 6 pages (hors page de garde et hors documents complémentaires).****Documents complémentaires à fournir :*** CV des associés de votre entreprise et des personnes clé de l’équipe
* Existants et prévisionnels sur 3 ans (activité, compte de résultat)
* Plan de financement / BFR sur 3 ans
* Plan de trésorerie sur 12 mois
* K-BIS de l’entreprise
* Tout document jugé utile à la compréhension du projet (pitch vidéo, business model CANVAS…)
 |
| + d’infos :  **contact.rouen@levillagebyca.com** Ou Inès LEVASSEUR : 06.32.94.10.02. // ines.levasseur@ca-normandie-seine.fr |

|  |
| --- |
| **Fiche Entreprise & demande de locaux*** Nom :
* Nom commercial :
* Activité :
* Site internet :
* Associés & contacts directs (nom/prénom/téléphone/mail) :
* Adresse siège social :
* Forme juridique :
* Date de création :
* Numéro SIRET / Code NAF :
* Capital social :
* Répartition du capital social :
* Statut JEI : oui / non
* Premiers produits vendus – offre commercialisée : oui / non
* Date d’entrée souhaitée :
* Préférence locaux : Bureaux fermés / Open Space / Coworking (placement libre)
* Nombre de poste de travail / effectif :
* Accompagnement / cabinet comptable :
* Accompagnement / juridique :
 |

**Le projet innovant**

* Description générale et origine du projet
* Nature, objet et intensité de l’innovation
* Accompagnement actuel/passé (incubateurs, mentors, organismes spécialisés…)
* Stade de maturité  : Preuve de concept / Pré-commercialisation (mise en marché à 3 mois) / Mise en marché en cours / Développement commercial / Développement international

**L’offre et le Business Model**

* Description et valeur ajoutée de l’offre (enjeux et/ou besoins adressés par l’innovation proposée)
* Business Model

**L’équipe & motivation**

* Présentation des associés et personnes clés (contacts, parcours, compétences clés et rôle).
* Quelles sont vos motivations pour intégrer le Village By CA de Rouen ? Quelles sont vos attentes ?

**Le marché**

* Taille et maturité du marché
* Impacts réglementaires existants et potentiels (type PESTEL)
* Barrière à l’entrée et protection intellectuelle (mise en place ou envisagée)
* Clientèle & cibles à adresser
* Analyse de la concurrence et différenciation et avantages de l’offre VS solutions existantes
* Positionnement de l’entreprise sur son marché et matrice SWOT

**La stratégie et l’accès au marché**

* Vision et mission de l’entreprise
* Technologies et compétences clés
* Partenaires externes
* Stratégie Marketing – Commercial – Production – Distribution –Communication

**Le financement & le Business Plan**

* Investissements matériels / immatériels (coûts R&D)
* Situation et besoins financiers (fonds propres, financement/aides obtenus, levées de fonds…)
* Stratégie financière envisagée (levée de fonds, ouverture du capital, politique d’endettement…)
* Evolution des besoins humains (potentiel de création d’emploi et politique de recrutement)