# 

# L’ACCELERATEUR ENTREPRENEURS DJOKS

# L’accélérateur « entrepreneurs Djoks » est issu du dispositif entreprenariat pour tous initié par BPI France et porté par la BGE Guyane.

# OBJECTIFS

# Valider le niveau d’adéquation personne – projet – environnement

# Cibler les forces et faiblesses du projet/ de l’entreprise

# Stabiliser le modèle économique du projet/ de l’entreprise

# Identifier les stades de développement de l’entreprise et ses leviers de croissance à actionner

# Consolider les compétences, les ressources, et les motivations de l’entrepreneur en activité́

# Accompagner l’entrepreneur à adopter une posture de chef d’entreprise

# ELIGIBILITE

# Ce dispositif cible la phase de création/reprise d’entreprise et est destiné́ à accompagner des entrepreneurs en activité́ depuis moins de 24 mois (ou en voie de créer), en priorité́ issus ou implantés au sein des quartiers politiques de la ville (QPV), afin de les faire évoluer en futurs dirigeants d’entreprises durables.

# Pour vérifier si vous êtes implanté ou issu d’un QPV, rendez-vous sur le site du Système d’Information Géographique de la politique de la ville.

# • Êtes-vous issu ou implanté en QPV ?

# Oui Non

# LE DOSSIER DE CANDIDATURE

# Le dossier de candidature proposé par BGE Guyane vise à comprendre et à connaître le projet d’entreprise porté par le créateur dans l’optique de vérifier la compatibilité et la pertinence du projet avec la vocation d’entrepreneur Djoks, accélérateur création.

# Ce dossier doit être complet, précis, clair et soigné.

# MODALITES DE DEPOT DES DOSSIERS

# Liste des documents à fournir :

# Curriculum vitae du (ou des) candidat(s)

# Photocopie recto-verso de la carte nationale d’identité de l’entrepreneur, du gérant ou du président de la société

# Statuts de la société (si structure existante)

# Extrait du répertoire SIRENE

# Dossier de candidature dûment rempli

# Tout document que vous jugerez utile à l’examen de votre dossier de candidature

|  |
| --- |
| BGE Guyane s’engage à une totale confidentialité en ce qui concerne les informations et les renseignements que le candidat lui fournira. Chaque dossier est étudié et traité dès sa réception. |

# Pour toute information complémentaire :

# BGE Guyane Tel : 05 94 20 44 08

# Courriel : creation@bge-guyane.com

# 

# Informations générales

|  |  |
| --- | --- |
|  |  |
| Nom |  |
|  |  |
| Prénom |  |
|  |  |
| Téléphone |  |
|  |  |
| Mail |  |
|  |  |
| Adresse |  |
|  |  |
| Code postale |  |
|  |  |
| Date de naissance |  |
|  |  |
| Lieu de naissance |  |

# L’entreprise

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Entreprise en création | Date de création envisagée |  |
| Raison sociale/Nom du projet |  |
| Forme juridique envisagée | Micro  EI  EURL  SARL  SASU  SAS  Association  SCOP  SCIC |
| Capital et répartition envisagée |  |
| Entreprise déjà créée  (moins de 2 ans) | Raison sociale |  |
| Date d’immatriculation |  |
| Forme juridique envisagée | Micro  EI  EURL  SARL  SASU  SAS  Association  SCOP  SCIC |
| Capital |  |
| Répartition du capital |  |
| Adresse du siège social : | N° SIRET : |
| Téléphone : | Code APE : |
| Mail : | Régime fiscal : |
| Site internet : | Régime social : |

# Votre parcours

|  |  |
| --- | --- |
|  |  |
| Formation spécifique au projet |  |
|  |  |
|  |  |

**Diplômes**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Date d’obtention** | |  | **Intitulé** |
|  |  |  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

**Expérience professionnelle**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Année** | | **Nom de la structure** | |  | **Poste occupé** |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

Avez-vous bénéficié d’un accompagnement pour votre projet ?

Oui  Non

Si Oui, par quel organisme ?

# Le projet

|  |  |
| --- | --- |
| Genèse et historique du projet |  |
|  |
| Quels objectifs visez-vous à travers votre projet ? |  |
|  |
| Comment voyez-vous votre entreprise dans 3 ans ? |  |
|  |

**Description de votre projet/entreprise**

|  |  |
| --- | --- |
| Les produits ou les services |  |
|  |
| Le domaine d’activité |  |
|  |

|  |
| --- |
| **Description précise du produit/service** |

|  |  |
| --- | --- |
|  |  |
| Décrivez ses fonctionnalités, ses caractéristiques techniques, ses performances, ses points forts et ses points faibles. |  |
|  |  |
| Précisez les fonctionnalités par rapport aux besoins du client et les bénéfices apportés |  |
|  |  |
| Décrivez en quoi et de quelle manière votre produit/service innove |  |
|  |  |

**Présentation du marché**

Quel type de clientèle visez-vous ?

Particuliers      %  Entreprises      %  Associations      %

|  |  |
| --- | --- |
| Décrivez la clientèle cible (type, habitudes, motivations-clés…) |  |

Quelle est l’échelle géographique de votre marché ?

Quartier  Commune  Régionale  Internationale

|  |  |
| --- | --- |
| Décrivez les éléments caractérisant votre marché (taille, évolution, solvabilité) |  |
|  |  |
| Quel est l’environnement du marché (Réglementations et normes, spécificités locales…) ? |  |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Qui sont vos principaux concurrents directs ?**   |  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | --- | | **Nom** | | **Points forts** | |  | **Points faibles** | |  |  |  |  |  |  | |  |  |  | |  |  |  |   **Qui sont vos principaux concurrents indirects ?**   |  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | --- | | **Nom** | | **Points forts** | |  | **Points faibles** | |  |  |  |  |  |  | |  |  |  | |  |  |  | |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  |  | |
| Quels modes de distribution commercialisation utilisez-vous ? | |  |
|  | |  |
| Qui sont vos prescripteurs ? | |  |
|  | |  |
| Qui sont vos fournisseurs ? | |  |
|  |  | |
|  |  | |

# La stratégie commerciale

|  |  |
| --- | --- |
| Quels sont vos objectifs de chiffre d’affaires et les moyens à mettre en œuvre pour atteindre cet objectif ? |  |
|  |
| Quel est le positionnement en termes de niveau de prix de vos produits/services ? |  |
|  |
| Comment est organisée votre communication ? |  |
|  |

Disposez-vous d’un local ?  Oui  Non

Où est-il situé ?  Centre-ville  Zone commerciale  Quartier périphérique  zone rurale

|  |  |
| --- | --- |
| Quelles en sont les caractéristiques (avantages, inconvénients) ? |  |
|  |  |
| Décrivez-nous votre stratégie marketing (cibles, moyens, calendriers et coûts) |  |

# Les moyens de production

|  |  |
| --- | --- |
| Quels moyens de production avez-vous acquis depuis le départ ? |  |
|  |
| Comment les avez-vous financés ? |  |
|  |

Avez-vous des associés ?  Oui  Non

|  |  |
| --- | --- |
| Quels sont les rôles des associés ? |  |
|  |  |

Avez-vous procédé à des embauches ?  Oui  Non

|  |  |
| --- | --- |
| (précisez le nombre d’ETP) |  |

|  |  |
| --- | --- |
| Comment envisagez-vous le développement de vos ressources dans les 3 prochaines années (externalisation, recrutement) ? |  |
|  |

# 

# Les conditions de votre succès

Quels sont les points forts, les points faibles, opportunités et menaces autour de votre projet

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **Atouts** | | **Inconvénients** | |
| **Interne** |  |  |  |  |
| **Marché** |  |  |

|  |  |
| --- | --- |
| Facteurs clés de succès |  |
|  |  |

**Le dossier financier**

Chaque candidat sera tenu de fournir un compte de résultat, un plan de trésorerie et un plan de financement prévisionnel tels que définis ci-dessous :

**Compte de résultat prévisionnel**

Le compte de résultat traduit l’activité de l’entreprise. Il enregistre les flux, c’est-à-dire, les montants de biens, de services qui entrent ou sortent de l’entreprise pendant une période donnée.

**Plan de trésorerie**

L’un des principaux problèmes rencontrés par les entreprises en création ou en phase de développement est un manque de trésorerie. Il est donc important de prévoir mois par mois les recettes et les dépenses liées à l’activité afin de déterminer si l’entreprise a un déficit ou un excédent de trésorerie.

**Plan de financement prévisionnel**

Le plan de financement met en regard les besoins de l’entreprise en termes d’investissements et les sources de financement. Il doit être équilibré.

**Informations complémentaires**

|  |  |
| --- | --- |
| Vous pouvez indiquer ici tout élément qui vous paraît important eu égard à votre projet. |  |
|  |

Je soussigné       atteste sur l’honneur de l’exactitude des informations fournies dans ce dossier.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Date | |  |  |  |  |  |
|  | | Jour |  | Mois |  | Année |
| Signature |  | | | | | | |