****

**Envoyer votre candidature à**

maxime.petitdemange@agglo-epinal.fr

Pour plus d’informations : 06 15 79 98 36

**Dossier d’inscription**

**Concours d’idée à la création d’entreprise**

Nom :

Prénom :

Femme [ ]  Homme [ ]

Date de naissance : Cliquez ou appuyez ici pour entrer une date.

Adresse :

Tél :

Email :

Nom et adresse de la structure (si, candidature non individuelle)[[1]](#footnote-1)

 Si l’idée de création d’entreprise est présentée en équipe, merci de remplir le tableau suivant[[2]](#footnote-2) :

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Nom et Prénom | Adresse | Tel/mail |
|  |  |  |
|  |  |  |

Décrivez très brièvement, votre parcours :

Présentez en quelques lignes votre idée :

Etes-vous en situation de reconversion professionnelle ? Oui [ ]  Non [ ]

Comment vous est venue cette idée de création d’entreprise ?

Où souhaitez-vous implanter votre activité ?

Souhaitez-vous, vous lancer dans un projet de création d’entreprise, aujourd’hui ?

Si oui, souhaiterez-vous être accompagné par les services de la Fabrique à Entreprendre

Comment avez-vous eu connaissance du concours d’idée à la création d’entreprise de la Fabrique à entreprendre ?

**Nous vous proposons de nous décrire votre idée de création d’entreprise sous forme de schéma. C’est une méthode simple qui vous aidera à nous présenter votre idée.**

 Top of Form

*Nom de l’entreprise :*

*Date:*

Business Model Canvas

Bottom of Form

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| *Partenaires clés*Qui sont vos partenaires clés ?Qui sont vos fournisseurs clés ?Quelles sont les ressources clés que vos partenaires proposent ?Quelles sont les ressources dans lesquelles vos partenaires excellent ?* Écrivez ici
 | *Activités clés*Quelles sont les activités clés nécessaires pour produire l’offre ? (logistique, marketing, production…)Quel lien avec les canaux de distribution ?Quel lien avec la relation client ?Quel coût, et pour quelles sources de revenus ?* Écrivez ici
 | *Offre (proposition de valeur)*Quelle proposition de valeur pour les clients ?Quelles solutions concrètes l’offre apporte-t-elle aux clients ?Quelles solutions l’offre apporte-t-elle à chacun des segments de clientèle ?Quelle réponse l’offre apporte-t-elle aux besoins concrets des clients ?* Écrivez ici
 | *Relation client*Quel type de relation chaque segment de clientèle attend-il de l’entreprise ?Lister les types de relations client.Comment la relation client s’intègre-t-elle au reste du modèle économique ?Quel en est le coût ?* Écrivez ici
 | *Segments de clientèle*Quels sont les segments de clientèle cibles ?Pour qui crée-t-on de la valeur ?* Écrivez ici
 |
| *Ressources clés*Quelles ressources clés la production de l’offre requiert-elle ?Quelles ressources sont nécessaires en fonction des canaux de distribution choisis, et du type de relation client visé ?* Écrivez ici
 | *Canaux de distribution*A travers quels canaux de distribution souhaite-t-on atteindre les différents segments de clientèle ?Comment les différents canaux s’intègrent-ils ?Quel est le canal privilégié ?Quels sont les canaux les plus adaptés aux habitudes des clients ?* Écrivez ici
 |
| *Structure des coûts*Quels sont les coûts (dépenses) les plus importants générés par le modèle économique ?Quelles ressources-clés sont les plus coûteuses ?Quelles sont les activités clés les plus coûteuses ?* Écrivez ici
 | *Sources de revenus*Pour quelle proposition de valeur les consommateurs sont-ils prêts à payer ? Combien sont-ils prêts à payer ?Quel est le mode de paiement préféré des consommateurs ?Quelle est la part de chaque source de revenus sur le total des revenus ?* Écrivez ici
 |

 Top of Form

1. Bon à savoir, si l’idée est présentée par une association, le prix est attribué au nom de celle-ci. [↑](#footnote-ref-1)
2. Important dans ce cas de figure, le prix est remis à celui qui porte l’idée au nom de l’équipe. [↑](#footnote-ref-2)