

**DOSSIER DE CANDIDATURE
AU PROGRAMME D'ACCÉLÉRATION RETAIL BOOSTER
BATCH#5**

PRÉSENTÉ PAR :

<NOM DE L'ENTREPRISE>

<NOM ET FONCTION DU PORTEUR>

<LOGO DE L'ENTREPRISE>

<DATE>

Votre contact à Retail Booster : <Nom, prénom, fonction, téléphone, mail>

Votre dossier est à envoyer à ce contact par voie électronique.

1. PRÉAMBULE

Lancé à l'initiative du Pôle PICOM by Cap Digital, l'accélérateur Retail Booster a pour objectif d'accompagner les entreprises (TPE et PME) du secteur du commerce et du secteur des technologies appliquées au commerce dans leur phase de création ou à une étape clé de leur développement afin de les aider à pénétrer les marchés du retail ou à accroître leurs parts de marché dans ces secteurs.

Retail Booster s'inscrit dans la chaîne de valeurs du PICOM by Cap Digital en complément des initiatives prises par le pôle pour accompagner le développement des PME et TPE dans l'innovation.

Le présent document constitue le dossier de candidature au programme d'accélération Retail Booster.

2. CRITÈRES D'ÉLIGIBILITÉ DES CANDIDATS

Pour être éligible au programme d'accélération Retail Booster, l'équipe candidate doit impérativement répondre aux critères suivants :

- Etre une start-up en cours de création du secteur du commerce ou du secteur des technologies appliquées au commerce ou être une entreprise mature souhaitant accroître ses parts de marché dans ces secteurs ;
- Démontrer la valeur technologique et la valeur d'usage des innovations qui contribuent au projet d'entreprise ;
- Disposer d'une vision et d'une stratégie de développement du projet d'entreprise claire et structurée ;
- Montrer que le projet d'entreprise est structurellement viable sur le plan économique ;
- Attester de l'expérience, de la solidité et des complémentarités de compétences au sein de l'équipe qui porte le projet d'entreprise ;
- Pour l'entrepreneur porteur du projet, disposer de la majorité du capital de son entreprise.

3. CONTENUS DU DOSSIER DE CANDIDATURE

Pour être complet, le dossier de candidature doit contenir les documents suivants :

- Le dossier lui-même rempli selon les exigences du Chapitre 5 du présent document. L'illustration par une vidéo présentant le projet constitue un plus ;
- Les pièces annexes au dossier :
 - un extrait de Kbis (version électronique – exemplaire scanné) ;
 - une copie de votre carte d'identité en votre qualité de porteur du projet (version électronique – exemplaire scanné) ;
 - un exemplaire électronique des statuts de votre entreprise (format pdf).

Avant d'envoyer votre dossier à Retail Booster, il est essentiel de vérifier qu'il est complet.

Par ailleurs, le déposant du projet doit être absolument le représentant légal de l'entreprise.

Retail Booster est le seul et unique destinataire de votre dossier de candidature. Retail Booster s'engage à conserver toutes les informations communiquées dans ce dossier de manière strictement confidentielle. Si vous êtes présélectionné pour être audité par le jury de sélection, votre dossier sera alors communiqué aux membres de ce jury qui sont soumis aux mêmes règles de confidentialité.

4. RECOMMANDATIONS À DESTINATION DES CANDIDATS AU PROGRAMME D'ACCÉLÉRATION RETAIL BOOSTER

Le présent dossier de candidature constitue l'expression de votre projet. Il vous appartient donc de le décrire de la façon la plus complète, concise et claire en vous montrant convaincant, motivé, cohérent et attractif dans votre argumentaire. Il en est à la fois du dossier écrit et de la vidéo

En ce qui concerne le dossier de candidature lui-même, tous les champs de réponse sont obligatoires. Vous pouvez les agrandir si besoin. En revanche, tout dossier incomplet ne sera pas pris en compte.

En ce qui concerne la vidéo, celle-ci vient en appui du dossier de candidature, et ne vous exonère pas de le remplir. La durée de la vidéo ne doit pas excéder 3 mns. Ce temps court suppose d'aller à l'essentiel pour démontrer l'intérêt de votre projet pour Retail Booster

L'équipe de Retail Booster est à votre disposition pour répondre à vos questions tout au long de l'élaboration de votre dossier de candidature.

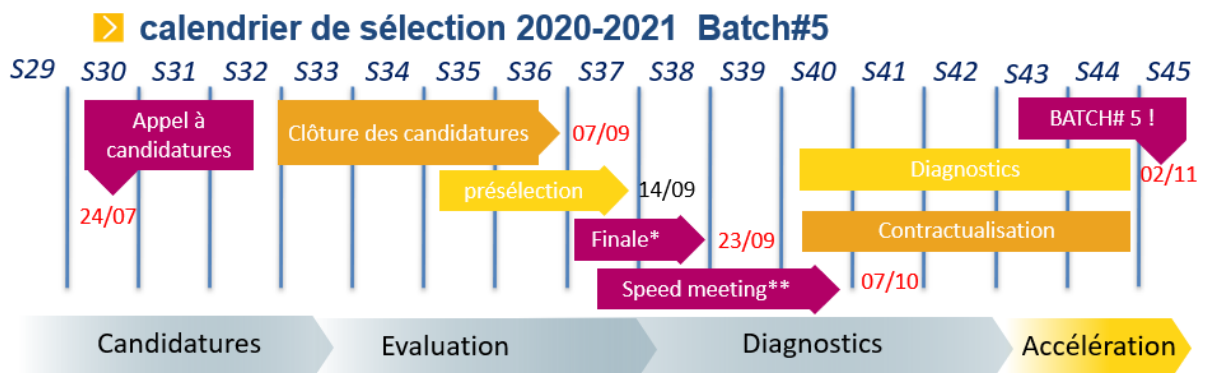
Dès réception de celui-ci, nous en accuserons réception et vous tiendrons informé(e) de son examen.

MODALITES D'ACCES A LA SOUTENANCE

A la suite du dépôt de son dossier, toute entreprise sélectionnée pour la phase de soutenance s'engage à verser une avance de 300€ HT sur son futur parcours d'accélération correspondant à l'expertise des dossiers et aux diagnostics préalables à la phase de contractualisation. Cette avance tiendra lieu de droit d'accès à la soutenance de son projet.

- 1) L'entreprise contractualise son parcours : L'avance sera déduite lors de la première facturation
- 2) L'entreprise n'est pas retenue à l'issue de la soutenance : L'avance est restituée.
- 3) L'entreprise est sélectionnée et ne s'engage pas : L'avance n'est pas restituée.

CALENDRIER DE SELECTION 2020- 2021 (BATCH#5)



*Pitch en présence du comité de sélection

** Speed meeting en présence des mentors

5. DOSSIER DE CANDIDATURE

5.1. VOUS

INFORMATIONS PERSONNELLES	
Civilité	Mme Melle M.
Nom	
Prénom(s)	
Date de naissance	
Adresse	Numéro, Rue, Code Postal, Ville
N° téléphone fixe	
N° téléphone mobile	
Courriel	

FORMATION		
Niveau d'étude	Lycée, niveau Bac Bac pro, BEP, CAP DUT, BTS, Bac +2	Licence, Bac +3 Bac +4 Master, Bac +5, grandes écoles Doctorat
Domaine(s) d'étude	Architecture Aménagement & Environnement Art Audiovisuel & Cinéma Bâtiment, Travaux publics Marketing, commerce, gestion Droit & Justice Enseignement Hôtellerie, Restauration & Tourisme Industrie Autre (précisez) :	Information & Communication Informatique, Numérique, Télécoms Langues & Lettres Mode, Coiffure & Esthétique Paramédical Santé & Médecine Sciences Sciences humaines & Sociales Social, Famille & Communauté Sport Transport & Logistique
Formation en cours/dernière formation		
Date de début Date de fin		
Etablissement de formation	Nom et localisation	
Êtes-vous actuellement étudiant(e) ?		
Avez-vous le statut étudiant-entrepreneur ?		
Si oui, de quel PEPITE dépendez-vous ?		

Si vous souhaitez apporter d'autres compléments utiles, merci de les indiquer ci-après :

5.2 VOTRE ENTREPRISE / VOTRE PROJET

PORTRAIT DE VOTRE ENTREPRISE	
Stade de votre projet	<i>Projet construit, entreprise récemment créée, entreprise mature</i>
Raison sociale	
N° SIRET	
Code APE	
Représentant légal de l'entreprise	<i>Nom, prénom, courriel, téléphone fixe et/ou mobile</i>
Associé 2	<i>Nom, prénom, courriel, téléphone fixe et/ou mobile</i>
Associé 3	<i>Nom, prénom, courriel, téléphone fixe et/ou mobile</i>
Répartition du capital social de chaque associé	<i>Pour chaque associé, en commençant par vous-même : Nom, prénom, âge, pourcentage du capital, compétences et fonctions dans l'entreprise</i>
Forme juridique	
Date de création	
Capital social	<i>En euros</i>
Siège social	<i>Numéro, Rue, Code Postal, Ville</i>
Téléphone	
Site Internet + éventuellement noms des comptes LinkedIn, Viadeo, Twitter et Facebook	
Secteur d'activité	

Remarque : si votre entreprise n'est pas encore créée, merci de remplir les items du tableau ci-dessus de la manière la plus précise possible.

VOS MOTIVATIONS

Quels sont les constats à l'origine de votre projet ? Qu'est-ce qui motive votre projet ?

Quelles sont les valeurs de votre entreprise ?

Pour quelles raisons candidatez-vous au programme d'accélération Retail Booster ? Comment avez-vous connu Retail Booster ?

VOTRE POSITIONNEMENT SUR LE MARCHÉ ET VOTRE OFFRE

Comment définissez-vous votre projet en quelques lignes ?

A que(s) besoin(s) votre projet répond-il ?

Qui sont vos clients ?

Quelles technologies utilisez-vous ?

Quelle innovation (technologique, d'usage), quelle valeur ajoutée et quelle différenciation par rapport à la concurrence votre projet apporte-t-il sur le marché ?

VOTRE STRATEGIE DE DEVELOPPEMENT

Quelle est votre vision à 3 ans de votre projet ? Quels sont vos objectifs ?

Quel est votre business model ?

Quelle est votre stratégie de développement pour atteindre les objectifs que vous vous fixez ?

CONCEPTION ET PRODUCTION

Comment vos processus de conception et de production s'organisent-ils ? Quelles méthodes mettez-vous en œuvre ?

Quelle place le numérique tient-il dans votre processus de conception et de production ?

Quelles technologies maîtrisez-vous ? Avez-vous des besoins spécifiques concernant les technologies que vous souhaitez mettre en œuvre dans votre projet ?

STRATEGIE MARKETING ET COMMERCIALE, RELATION CLIENT ET COMMUNICATION

*Quels sont les éléments clefs de votre stratégie marketing ? Comment commercialisez-vous votre offre ?
Quelle relation développez-vous avec vos clients ? Les associez-vous ou entendez-vous les associer à la
conception et / ou aux évolutions de votre offre ? Si oui, de quelle manière ?
Quels sont les axes de votre stratégie de communication ?*

VOTRE EQUIPE

Comment l'équipe d'associés s'est-elle constituée ? Quel est le rôle de chaque associé(e) ? Quelles sont les complémentarités entre les membres de l'équipe (au-delà même des associés) ? Quels sont les manques selon vous et quels sont vos besoins en compétences ? Comment entendez-vous répondre à ces besoins : externalisation, recrutements ? Quelle est la montée en charge des recrutements prévus dans les 3 prochaines années ?

Quelles sont les éventuelles expertises externes auxquelles vous avez fait appel pour démarrer/développer votre entreprise (entourage, bénévoles, prestataires, réseaux d'accompagnement, ...) ?

LES ASPECTS JURIDIQUES ET FINANCIERS DE VOTRE PROJET

*Quelles dispositions avez-vous prises en matière de propriété intellectuelle et industrielle (dépôt de marque, brevet, enveloppe Soleau,...) ? Sur quels éléments portent ces dispositions ?
Avez-vous des besoins spécifiques en matière juridique ? Sur quels points ?
Avez-vous besoin ou entendez-vous faire évoluer votre structure juridique ?*

Quels sont les moyens financiers dont vous avez eu besoin depuis le démarrage de l'entreprise ? Quelles ressources êtes-vous allés chercher ? Auprès de qui avez-vous sollicité ces ressources ?

Quel est votre niveau d'endettement ?

Comment entendez-vous financer votre stratégie de développement ? Quels moyens financiers ciblez-vous (love money, emprunt bancaire, augmentation des fonds propres, entrée au capital de nouveaux partenaires, fonds d'amorçage, capital-risque, crowdfunding,...) ? A quelle échéance ?

KEY PERFORMANCE INDICATORS ET CHIFFRES CLEFS

	2018	2019	2020*	2021*	2022*
CA					
Marge brute					
Résultat net					
Effectif					

* : Prévisionnel

Merci de joindre :

- *Un plan d'investissement sur 3 ans ;*
- *Un compte de résultat prévisionnel sur 3 ans ;*
- *Un compte de trésorerie sur 3 ans ;*
- *Un tableau des besoins de financement sur 3 ans ;*
- *Un tableau des amortissements sur 3 ans.*

Merci de renseigner les KPIs que vous utilisez en interne pour suivre l'évolution de votre entreprise et pour fixer vos objectifs. Précisez les résultats obtenus depuis le lancement de l'activité ainsi que ceux obtenus depuis 2015 (si tel est le cas).

	Depuis le lancement (préciser la date de lancement)	Depuis le début de l'année en cours	Objectif à 1 an	Objectif à 2 ans	Objectif à 3 ans
KPI #1 : (ex : nb de clients)					
KPI #2 :					
KPI #3 :					
KPI #4 :					
KPI #n :					

LES CONDITIONS DE VOTRE SUCCES

Quels sont les obstacles et échecs rencontrés dans votre aventure entrepreneuriale (y compris dans votre passé si vous avez déjà créé une ou plusieurs entreprises) ? Comment les avez-vous surmontés ?

Quels sont vos points forts et vos atouts ? Quels sont les points forts et les atouts de votre projet ? Quels sont vos plus grands succès ? Comment les expliquez-vous ?

Quelles sont vos faiblesses ? Quelles sont les faiblesses de votre projet ? Comment entendez-vous pallier ces faiblesses ?

Quelles sont les causes qui pourraient conduire votre entreprise à l'échec ? Quels risques entrevoyez-vous en ce qui concerne votre projet ? Quelles sont les mesures que vous comptez prendre pour anticiper ces risques ?

A quel moment considèrerez-vous que votre entreprise / projet est un succès ? Qu'est-ce qui vous permettra alors de le démontrer ?

VOS PROCHAINES ETAPES

Comment voyez-vous votre intégration au programme d'accélération Retail Booster ?

Qu'attendez-vous de Retail Booster ? Quelle valeur ajoutée pensez-vous que Retail Booster va apporter à votre projet / entreprise ?

INFORMATIONS COMPLEMENTAIRES

N'hésitez pas à compléter votre dossier en apportant des informations complémentaires qui vous paraissent importantes et ne figurent pas dans ce dossier.