

Origine prescription	Dates CDE	Documents à joindre :
Nom et adresse organisme : Nom du contact éventuel :	Premier accueil : Réception dossier : Présentation :	CV - Diplômes Bulletins de salaires Certificats de travail
<p>COOPERATIVE POUR LE DEVELOPPEMENT DE L'EMPLOI DANS LES METIERS DE LA VALORISATION DU PATRIMOINE BÂTI ET PAYSAGER</p> <div style="display: flex; justify-content: space-around; align-items: center;">   </div> <p><u>DOSSIER DE SELECTION</u></p>		
NOM : Adresse : N° de téléphone :		Prénom : Email :
INTITULE DU PROJET :		

1 - PRESENTATION DU CREATEUR

(Pour plusieurs porteurs de projet, chacun doit remplir impérativement cette rubrique)

1.1°) Etat civil

Civilité : NOM : Prénom :
Né(e) le Lieu de Naissance : Age :
Nationalité : N° de sécurité sociale :
Adresse :
Code postal : Ville :
Téléphone : Email :

1.2°) Situation familiale

Célibataire Marié Vie maritale Divorcé Pacs Veuf(ve)

Nombre d'enfants à charge : Ages :

Situation du conjoint :

Situation à l'accueil : Etudiant
 En activité ; précisez :
 Demandeur d'emploi Non indemnisé(e)
 Demandeur d'emploi indemnisé(e) ; précisez : €/mois

Date d'inscription Pôle Emploi : Durée de l'inscription : - 1 an + 1 an +36 mois

Inscription RSA : Oui Non

Organisme instructeur : Référent social :

Situation de handicap : Oui Non Catégorie :

Nature de l'handicap : Visuel Moteur Auditif Maladie invalidante
 Polyhandicap Inconnu Maladie Mentale Autre

Niveau de formation : Autodidacte CAP-BEP Bac DUT-BTS-Bac+2
 Bac+3 et supérieur Autre ; précisez :

Durée de votre expérience professionnelle :

1.3°) Formation et Expérience professionnelle (joindre CV)

Votre dernier niveau de formation réussi : Titre et Nom de la formation et établissement

Déclinez les compétences acquises qui sont d'un apport important pour votre activité :

Décrivez vos expériences professionnelles que vous avez exercées ayant un rapport avec votre activité :

Décrivez vos activités extra- professionnelles :

2 - PRESENTATION DU PROJET

2.1°) Pourquoi voulez-vous créer votre entreprise ?

2.2°) Description du projet

Décrivez votre future activité ou entreprise en 3 lignes maximum :

Quelles sont les valeurs de votre future entreprise ? (4 maximum)

Plan de démarrage :

Date de démarrage souhaitée du test coopérative :

Date de démarrage impératif de l'activité :

Pourquoi ? :

2.3°) Chiffre d'affaires prévisionnel en Coopérative

Mois	1 ^{er} mois	2 ^e mois	3 ^e mois	4 ^e mois	5 ^e mois
CA HT prévu par mois					
Répartition par produit / service					

Mois	6 ^e mois	7 ^e mois	8 ^e mois	9 ^e mois	10 ^e mois
CA HT prévu par mois					
Répartition par produit / service					

Expliquez le mode de calcul de votre chiffre d'affaires (par ex. nombre et taux horaire ou journées facturées ou prix de vente HT unitaire par quantités vendues par la durée...)

2.4° Adéquation « Homme » – Projet - Territoire

Quels sont les atouts personnels que vous disposez ou pouvez disposer pour ce projet ?

(Ex. : compétence-clé, diplômes, expériences, savoir-faire, partenariat, soutien famille, « connaissance et pratique du terrain », projet original et innovant etc)

Repérez les atouts dont vous aimeriez disposer pour réussir votre projet ?

(Exemples : Compétences, outils, besoins financiers, connaissance environnement, réseau...)

2.5° Qu'attendez-vous d'un passage en coopérative ?

2.6° Quelles sont les actions que vous allez mettre en place durant le test de la coopérative ?

Aidez-vous des questions ci-dessous.

Mes objectifs quantitatifs

- CA HT à atteindre par période (semaine ou mois ou bimestre ou trimestre)
- Nombre total de clients à facturer par période
- Nombre de contacts prospects à faire par période

Mes objectifs qualitatifs

- Au niveau de ma production ou de la méthodologie de réalisation ou de constitution de mon offre
- Au niveau de ma gestion administrative et/ou comptable
- Au niveau de ma communication
- Au niveau de mes risques juridico-commerciaux
- Au niveau de mes actions de réseautage

2.5° Quelles sont les démarches que vous avez déjà réalisées ?

3 - PRESENTATION DETAILLEE DU MARCHE

3.1°) Quelles sont vos services ou produits ?

3.2°) Quelle est votre clientèle ?

Clientèle ciblée	<input type="checkbox"/> Particuliers	<input type="checkbox"/> Entreprises	<input type="checkbox"/> Collectivités	<input type="checkbox"/> Autres
Caractéristiques de cette clientèle				
Sur quelle zone				
Avantages pour le client				

3.3°) Etat des lieux de la concurrence

Nom du concurrent		
Localisation		
Services		
Ses clients		
Ses prix		

Nom du concurrent		
Localisation		
Services		
Ses clients		
Ses prix		

(Joindre votre propre tableau si nécessaire)

Compléments d'information :

3.4°) Quels sont les fournisseurs ou partenaires ?

	Nom du contact	Localisation	Activité	Modalités de l'accord
Fournisseur / partenaire 1				
Fournisseur / partenaire 2				
Fournisseur / partenaire 3				
Fournisseur / partenaire 4				

(Joindre votre propre tableau si nécessaire)

3.5°) Environnement général du marché

(Donnez des éléments chiffrés sur la tendance et la spécificité de votre marché, donnez les principales règles de votre marché)

4 - MOYENS MATERIELS

4.1°) Les moyens matériels dont vous disposez aujourd'hui

Matériel Description sommaire	Coût ou valorisation du coût			
	Déjà acquis	Location	Crédit-bail	Prêt

4.2°) Les moyens matériels dont vous avez besoin

Matériel Description sommaire	Coût ou Valorisation du coût				
	Achat		Location	Crédit-bail	Prêt
	Montant	Date prévue			

5 - NOTES DU CREATEUR

6 - INTERETS DU TEST (*Réservé*)

Avis de l'organisme accompagnateur ou du chargé de dossier :

- Notes pour le comité d'admission (points forts – points faibles du porteur de projet – intérêts du passage en coopérative) :

- Préconisation durée initiale de test et premiers axes de travail à mener en coopérative :

Avis et recommandations du comité d'admission du.....à

Rappel des critères pour entrer en coopérative

- « Être motivé » (c'est le bon moment d'entrer en coopérative, la bonne idée, un ou des soutiens, un savoir-faire...)
- Avoir un projet construit, le savoir-faire ou un savoir-faire, avoir la ressource indispensable
- Avoir une activité éligible pour entrer dans la coopérative
- Avoir réalisé son étude de faisabilité :
 - Etude de marché réalisée ou à parfaire
 - Connaître son chiffre d'affaires prévisionnel (pouvoir l'expliquer)

Rappel de la procédure d'entrée

- Etablir une étude de marché, plan d'actions commerciales et de communication... (au besoin avec l'aide d'une structure d'accueil et d'accompagnement)
- Vérifier éligibilité de l'activité à développer au sein de la coopérative (avec structure d'accueil ou directement avec un animateur de la coopérative)
- Convocation téléphonique ou par mail pour présentation du dossier devant le prochain comité d'admission
- Présentation par le porteur de projet de son projet au prochain comité d'admission
- Présentation orale de 10 à 15 minutes
 - Votre projet (Qui? quoi? pourquoi? quand? où? comment?)
 - La coopérative et vous (Pourquoi la couveuse? Quel serait son apport? Qu'attendez-vous d'elle?)
 - Votre plan d'actions avec la coopérative (Quels seront vos premières démarches ?)
- Validation de la candidature par le comité d'admission et l'assureur de la coopérative cde
- Annonce du résultat par téléphone ou par mail avec réponse motivée du comité
- Convocation collective pour signature de la convention (une à deux semaines après la délibération)
- Intégration individuelle parallèlement à la fin de l'intégration collective (remise et construction d'outils, formalités administratives...)
- Mise en place de plans d'actions (contrat d'objectifs) et d'un calendrier de rencontres

- DEBUT DU TEST DE L'ACTIVITE

:: FACULTATIF ::

COMPTE DE RESULTAT

PRODUITS	Année 1
VENTES	
Ventes de marchandises	
Ventes de prestations de services	
Ventes de produits finis	
SUBVENTIONS D'EXPLOITATION	
Subventions d'exploitation	
TOTAL DES PRODUITS :	

CHARGES	Année 1
ACHATS	
Achats stockés matières 1ères-emballages et prestation de services	
Fournitures non stockables (eau, énergies, carburant)	
Fournitures d'entretien et petit équipement	
Fournitures administratives	
Achats de marchandises	
CHARGES EXTERNES	
Autres Services extérieurs et sous-traitance	
Redevances Crédit-bail	
Locations immobilières et Charges locatives	
Locations mobilières	
Entretien, réparation et maintenance	
Primes d'assurance	
Etudes, recherches et documentation	
Rémunérations d'intermédiaires et honoraires	
Cotisations sociales	
Publicité, relations publiques	
Transport de biens et du personnel	
Déplacements, missions, réceptions	
Frais postaux et de télécommunication	
Autres charges externes (préciser)	
CHARGES FINANCIERES	
Charges d'intérêts des emprunts	
Autres Charges financières	
TOTAL DES CHARGES	

Impôts sur les sociétés (15%)

RESULTAT NET