**Prix de la Création d’activité solidaire**

**Catégorie « J’ACCELERE »**

Dossier de candidature

*Tout dossier incomplet sera écarté de la sélection.*

1. **Le porteur de projet**
   1. Par quoi êtes-vous motivé ? Quels objectifs poursuivez-vous en souhaitant créer une entreprise ? *(On ne crée pas, en effet, une entreprise sans raisons fortes. Les motivations ne sont pourtant pas toujours clairement exprimées et certaines peuvent entraîner des déconvenues).*
   2. Êtes-vous à l’aise avec la prise de décision ? *(Vous allez être amené à prendre des décisions d’ordre divers : marketing, logistiques, financières, sociales… Vous en sentez-vous capable ?)*
      1. Oui et (donnez quelques éléments qui le justifient) …
      2. Non mais (donnez quelques éléments qui pondèrent ce constat) …
   3. Comment réagissez-vous devant la difficulté ? *(Vous stimule-t-elle ou, au contraire, vous tétanise-t-elle ?)*
      1. Oui et (donnez quelques éléments qui le justifient) …
      2. Non mais (donnez quelques éléments qui pondèrent ce constat) …
   4. Quelles sont les qualités que vous pensez avoir pour apporter une valeur ajoutée dans votre entreprise *(Expertise technique, leadership, sens de la clientèle …)*
2. **Le projet**
   1. Décrivez en quelques lignes ce que vous proposerez à vos futurs clients ! Quelles sont les caractéristiques principales de votre produit ou prestation de services ?
   2. Quelles sont vos objectifs ?
   3. Répondez-vous à un besoin social par votre idée ? Lequel ? En quoi votre idée est-elle novatrice ?
3. **La cible**
   1. Quelle est votre cible ?
   2. Géographiquement, d’où viendront vos clients ?
   3. Vous devez vous assurer que cette clientèle est solvable (dispose du pouvoir d’achat nécessaire pour acheter vos biens ou vos services) et accessible (vous pouvez vous adresser à eux, car vous disposez des références nécessaires). Donnez un score sur une échelle de 1 à 3 (3 représente la note maximale) et justifiez-le.
      1. Clientèle solvable
      2. Clientèle accessible
4. **Le marché**
   1. Sur quel marché situez-vous ?
   2. Quelles sont les spécificités de ce marché ?
   3. Si l’activité que vous souhaitez exercer est réglementée, disposez-vous des diplômes, autorisation ou agréments nécessaires ? Quels sont-ils ?
5. **La communication**

Quels sont ou seront vos moyens de communication ?

* + 1. Vers votre cible ?
    2. Vers les autres parties prenantes qui nécessitent une stratégie de communication ?

1. **Montage financier**
   1. Quel est votre modèle économique ?
   2. Quel est votre budget prévisionnel ?
2. **Partenaires**
   1. Avez-vous des partenaires pour votre projet ? Si oui, lesquels ?
   2. Comment sont-ils ou seront-ils impliqués ?
3. **L’écosystème**
   1. Quelles sont les caractéristiques générales de la concurrence ? Beaucoup de concurrents ou au contraire assez peu ? De grande taille ou de petite taille ?
   2. Quelle est votre plus-value face à la concurrence si elle existe ?
4. **L’impact social**
   1. Quel est l’impact social de votre activité ?
   2. Comment pouvez-vous le quantifier ?
5. **Plan d’action**

Présentez le rétroplanning de votre plan d’action pour les prochains mois, en décrivant l’objectif que vous souhaitez atteindre à chaque étape.

1. **Utilisation de la dotation**

Si vous êtes lauréat du Prix Malakoff Médéric, comment allez-vous utiliser la dotation (5000€ – 1e prix, 3000€– 2e prix) ?