

ADC

DOSSIER DE CANDIDATURE

L'ENSEMBLE DES INFORMATIONS COMMUNIQUÉES
RESTERONT STRICTEMENT CONFIDENTIELLES

Chaque question appelle une réponse.
L'objectif est de déceler le réalisme du candidat et le sérieux de son projet.

1. ENTREPRISE	2
2. ACTIVITÉ/PRODUIT	2
3. DIRIGEANT(S)	2
1. DONNÉES MARCHÉ/ STRATÉGIE	4
2. COMMERCIALISATION	5
3. PRÉSENCE DIGITALE	6
4. ATTENTES PAR RAPPORT AU DISPOSITIF ADC	7

PIECES À JOINDRE

- CV du / des dirigeant(s)
- Look Book de la dernière collection
- Comptes des premières saisons ou exercices & Business Plan prévisionnel synthétique
- Quelques lignes expliquant ce qui vous a poussé à devenir chef d'entreprise

Fichier PDF à remplir directement
dans Acrobat Reader ou Aperçu

1. ENTREPRISE

Nom de la marque

Forme juridique & raison sociale

Numéro SIRET

Adresse de l'entreprise

Date de création

Territoires où la marque est déposée

Êtes-vous adhérent à une Fédération ?

2. ACTIVITE/PRODUIT

Activité/ produits

Pays/ Région de fabrication

Origine des matières

Niveaux de prix client final

3. DIRIGEANT(S) – EQUIPE

Nom(s) et fonction du/des dirigeant(s) répartition des rôles

Capital : montant et composition

Actionnaires /Associés

Situation financière personnelle du / des dirigeants

Equipe / Composition & profils

Quelle a été votre motivation pour devenir chef d'entreprise ?

Depuis votre démarrage, quelles sont les difficultés de vous avez rencontrées ?

Comment les avez-vous surmontées ?

Quels sont vos points forts sur lesquels capitaliser ?

Comment avez-vous financé votre entreprise depuis le démarrage ?

1. DONNÉES MARCHÉ

Décrivez précisément votre marché (notamment sa taille) ainsi que votre positionnement sur ce marché

Décrivez votre vision du marché sur lequel vous développez votre entreprise

Points de différenciation

Principaux concurrents directs et indirects

Prix moyens & marge

Grands types de produit	Prix Achat produit fini	Prix vente WS	Marge (coeff. Multipl.)	Prix vente directe	Commentaire

Autre information importante à communiquer

2. COMMERCIALISATION

Expliquez votre stratégie de distribution selon les marchés sur lesquels vous vous développez (Retail / WS • France / Export • Online / offline)

Participez-vous à des Salons ? si oui lesquels ? (Passés & à venir)

Nombre de collections commercialisées

Points de vente	Nombre de points de vente	Noms des points de vente
Eshop		
Boutique en propre		
Revendeurs		
France		
Export		
Sites e-commerce		

Ventes : volumes & CA

Présentez les résultats de vos ventes par saison / par produit / par type de distributeur / En France ou à l'export ? L'objectif est de visualiser concrètement le niveau de maturité de votre développement commercial.

3. PRESENCE DIGITALE

Décrivez votre stratégie digitale

Données réseaux sociaux	Date de création du compte	Nb de followers	Taux d'engagement
Instagram			
Facebook			
Autre ?			

4. PRODUCTION

Décrivez votre organisation de production

Si vous sous traitez votre fabrication, quelles sont vos relations avec vos fabricants ?

Quelles sont vos conditions de paiement ? Qualité ?
