

# APPEL A PROJETS INCUBATEUR 2020 FICHE INDIVIDUELLE

Accompagnement à la création d'entreprises  
innovantes et solidaires en incubateur

PROPULSE PAR TAg BZH  
Le propulseur d'entrepreneuriat collectif breton



TAg BZH

Marquons la **Bretagne**  
par l'innovation sociale



# Fiche individuelle

Merci de transmettre :

- une fiche par porteur.euse de projet (4 pages)
- le CV de chaque porteur.euse

Ces informations, compilées de manière non nominatives et à des fins statistiques, resteront confidentielles et ne donneront lieu à aucune communication.

## PORTEUR•EUSE•

# Nom :

#Prénom :

# Age :

# Téléphone :

# Adresse :

# Mail :

# Statut actuel :

Si "en recherche d'emploi indemnisée", nombre de mois d'indemnités restants :

# Niveau de diplôme :

# Statut marital / composition familiale :

# Activités en cours (nombre d'heures par semaine) :

# Merci de préciser si votre situation financière vous permet d'entamer une démarche de création de 12 à 18 mois ?

# Avez-vous déjà suivi un programme d'accompagnement à la création d'entreprise ?  
Si oui, merci de préciser lequel.

# Qu'attendez-vous de notre accompagnement en incubateur ?

# Que pensez-vous apporter au collectif des entrepreneur·euse·s de TAg et/ou à TAg (participations, formations, bénévolat, mobilisation, ...)?

#Informatique : quelles sont vos compétences ? De quel matériel disposez-vous ?

# Autres commentaires :

#Vos principales expériences :

# Vos motivations, votre ambition :

# Capacités mobilisables pour votre projet (formations, expériences, compétences) :

# Vos objectifs et vos ambitions pour le projet :

# Quelle est la fonction que vous envisagez au sein de la future entreprise ?

# Avez-vous déjà mobilisé un collectif ? Si non, comment comptez-vous faire ?

# Compétences identifiées des porteur.euse.s :(0 = à acquérir à 5 = parfaitement maîtrisées)

	0	1	2	3	4	5
<b>Gestion</b>						
<i>Comptable</i>						
<i>Administratif</i>						
<i>Management d'équipe</i>						
<i>Intelligence collective</i>						
<b>Commercial</b>						
<i>Démarchage / vente / prospection</i>						
<i>Négociation</i>						
<i>Relationnel</i>						
<i>Connaissance du territoire</i>						
<b>Marketing</b>						
<i>Etude de marché</i>						
<i>Marketing stratégique</i>						
<b>Métier</b>						
<b>Endurance</b>						
<i>Gestion du stress</i>						
<i>Capacité de résilience</i>						
<b>Vision stratégique</b>						