



CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE DU NIGER

MAISON DE L'ENTREPRISE  
Quartier Issa Béri, Rue en face des Assurances SAHAM  
BP: 10279 Niamey-Niger E-mail: info@mde.ne  
Tel: (+227) 20 72 21 85

Numéro de candidature  
(Attribué par la ME)

## FORMULAIRE DE CANDIDATURE

Merci de compléter toutes les sections du formulaire suivant par saisie. Donnez SVP des informations correctes et actualisées. Cochez les cases appropriées.

### 1. Informations personnelles

Nom.	Prénom(s) :
Age :	Sexe.
Niveau de formation :	Profession :

### 2. Contacts

Adresse postale :		
Adresse géographique :		
Tél : (Cel)	(Domicile)	(Bureau)
Email :		
Comment avez-vous été informé du programme ? <input type="checkbox"/> Télévision <input type="checkbox"/> Radio <input type="checkbox"/> Journaux <input type="checkbox"/> Internet <input type="checkbox"/> Affichage <input type="checkbox"/> Bouche à oreille Autres (précisez) : _____		
De quel type de formation avez-vous besoin pour la mise en œuvre de votre projet ou le développement de votre structure ?		

### 3. Caractéristiques du projet

Que proposez-vous ? <input type="checkbox"/> Un projet de création ? <input type="checkbox"/> Un projet de développement d'une entreprise existante ?
A quelle catégorie d'industrie vos activités correspondent-elles le mieux ? <input type="checkbox"/> Agro-industrie <input type="checkbox"/> Artisanat <input type="checkbox"/> Industrie <input type="checkbox"/> Services



CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE DU NIGER

MAISON DE L'ENTREPRISE  
Quartier Issa Béri, Rue en face des Assurances SAHAM  
BP: 10279 Niamey-Niger E-mail: info@mde.ne  
Tel: (+227) 20 72 21 85

- Industrie manufacturière
- Technologies de l'information
- Tourisme
- Autres ; à préciser.

Si vous choisissez le développement d'une entreprise existante, répondez aux questions suivantes. Si non, allez directement à la Section 4.

## 4. Le positionnement commercial de l'entreprise

Adresse géographique.  
Adresse postale de l'entreprise :

Raison sociale :	Numéro du registre de commerce :
Ancienneté :	Part du capital social (que vous détenez), %.
Nombre d'employés à la fin 2015 ou actuellement :	Masse salariale mensuelle moyenne année 2015 ou actuelle : ..... FCFA
Valeur totale des actifs de l'entreprise à fin 2015..... .... FCFA	
Signature :	

### 4.1. Résumé du Projet

Le but du résumé du projet est de présenter un aperçu général, clair et concis de votre projet et de vos motivations personnelles en tant qu'entrepreneur.

Le résumé du projet sera analysé et évalué en fonction des notes et de la pondération (en %) attribués aux sections.

Le résumé du projet doit se conformer aux conditions suivantes :

- Police Arial
  - Taille 12
  - Interligne 1,5
  - Nombre de pages : 04
  - Langue utilisée : Français



- Nombre de copies : 3

#### 4.2. La raison sociale :

#### 4.3. L'idée et la nature du projet

- a) Décrivez votre projet ou les activités de votre entreprise. Quel est votre objet social ? Est-ce une activité nouvelle ou déjà réalisée ? Comment comptez-vous la développer et/ou l'innover ?
- b) Décrivez vos produits et/ou services.
- c) Expliquez la nécessité de votre produit et/ou service sur le marché et comment il répond aux besoins de la population cible.

#### 4.4. La viabilité de votre entreprise

- a) **Marché cible** - Qui seront vos clients / les utilisateurs potentiels ? A combien estimez-vous le nombre de clients sur le marché ? Quel est le profil de votre marché cible (type de population, pouvoir d'achat, etc.)
- b) **Plan marketing** - Comment atteindrez-vous votre marché cible ? Quel est votre stratégie marketing ? Avec quel partenaire serez-vous associé pour vendre votre produit/service ?
- c) **Avantages comparatifs** - Comment rendez-vous votre produit/service unique sur le marché cible ? Pourquoi pensez-vous que votre marché cible choisira votre produit/service plutôt qu'un autre ? En quoi votre produit/service est-il différent et qu'apporte-t-il de plus ?
- d) **Concurrence** - Quelles autres entreprises vendent ou fournissent des produits/services identiques, similaires ou substituables ? Combien en connaissez-vous ? Comment attirerez-vous des clients et comment ferez-vous en sorte qu'ils achètent vos produits/ service plutôt que ceux de vos concurrents ? Quels sont vos avantages concurrentiels ?
- e) **Rentabilité** - Quelle est votre marge commerciale annuelle ? Quel volume de votre produit/service devez-vous vendre pour être profitable (votre seuil de rentabilité) ?
- f) **Coûts fixes** - Quels sont vos coûts fixes mensuels ?
- g) **Risques** - Quels sont les risques majeurs de votre activité commerciale et comment les minimiserez-vous ?

#### 4.5. Le positionnement commercial de l'entreprise

- a) **Siège social** - Où est (ou sera) localisé le siège social de votre entreprise ?
- b) **Création d'emplois directs** - Combien d'employés espérez-vous avoir à la fin de la première année et de la deuxième année d'activité ?
- c) **Chiffre d'affaires** - Quelles sont vos projections annuelles de chiffre d'affaires pour 2017, 2018, et 2019 ?
- d) **Impact indirect** Quel impact indirect pensez-vous générer par vos activités commerciales (c'est-à-dire combien de gens profiteront de votre activité dans la commune : CA généré, nombre d'emplois créés) ?

#### 4.6. Le profil de l'entrepreneur

- a) Indiquez comment vous comptez mettre à profit vos qualifications, vos expériences et votre formation dans la réussite du projet. (Présentez vos expériences, connaissances OL compétences entrepreneuriales)
- b) Quel montant en fonds propres envisagez-vous investir dans le projet ou dans l'activité Présentez un exemple d'objectif personnel que vous vous êtes assigné et **décriv** comment vous l'avez atteint. Si vous avez une



CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE DU NIGER

MAISON DE L'ENTREPRISE  
Quartier Issa Béri, Rue en face des Assurances SAHAM  
BP: 10279 Niamey-Niger E-mail: info@mde.ne  
Tel: (+227) 20 72 21 85

entreprise existante, décrivez un défi que votre entreprise s'est fixée et expliquez comment vous l'avez atteint. Si vous proposez un nouveau projet, décrivez un problème ou une difficulté que vous avez identifié(e) dans votre projet ou votre environnement commercial et expliquez comment vous l'avez résolu.

## 5. Autres informations pertinentes

## 6. Références professionnelles

Présentez deux références professionnelles ou entrepreneuriales avec leurs contacts respectifs et expliquez la nature de vos relations avec chacun.