

ELLES CRÉENT 2019

TROPHÉE



FCE GRAND LILLE

TROPHEE ELLES CREENT en Hauts de France

**CONCOURS DE CREATION ET DE REPRISE
D'ENTREPRISE**

organisé par la délégation

FCE GRAND LILLE

DOSSIER DE CANDIDATURE

Date limite de dépôt des dossiers

le 15 octobre 2019

www.tropheeellescreent.fr

COMMENT REMPLIR CE DOSSIER DE CANDIDATURE

Ce dossier comprend **4 parties**.

Merci de le renseigner le plus précisément possible.

Votre dossier sera accompagné de tous les éléments réalisés pour présenter le projet ou l'activité de la société créée ou reprise.

Présentation orale devant le jury avec support PPT obligatoire (15 à 20 slides) si votre dossier est sélectionné à l'écrit - durée 20 mn



FICHE 1 : SYNTHESE PROJET

une page de présentation maximum, canevas et liste de questions fournies, à remplir en format dactylographié

Concerne les entreprises existantes ou reprises **de 0 à 3 ans**

Joindre un Kbis, une attestation d'inscription au registre des métiers, les statuts ...

Présentez une synthèse de l'activité de l'entreprise ou des développements qu'elle a connus

Pour les entreprises qui viennent d'être créées, **date de création au plus tard le 30 septembre 2019**, présentez le projet et les développements attendus

Cette synthèse est non confidentielle et peut être diffusée dans toute opération de communication



FICHE 2 : IDENTITE CREATRICE

fiche jointe à compléter en format dactylographié



FICHE 3 : CARACTERISTIQUE DE L'ENTREPRISE

fiche jointe à compléter en format dactylographié



FICHE 4 : PROJET DE L'ENTREPRISE

suivre le canevas proposé



FICHE 1 => DE SYNTHÈSE PROJET

- création de 0 à 3 ans
- reprise de 0 à 3 ans

NOM DU PROJET :

SYNTHÈSE DU PROJET (une page maximum) :

FICHE 2 => IDENTITE CREATRICES
une page par associée

Nom :

Prénom :

Date de naissance :

Age :

Situation de famille :

REPARTITION

Noms des actionnaires / associées	% parts

Téléphone fixe ou portable :

TABLEAU DE SYNTHESE REALISE/PREVISIONNEL (selon date de création)

SYNTHESE	ANNEE N	ANNEE N+1
Chiffre d'affaires réalisé ou prévisionnel		
Effectif/effectif au démarrage/ effectif prévisionnel		
Résultats avant impôts réalisés ou prévisionnels		

Adresse mail personnelle :

Adresse postale personnelle :

Etudes ou formation professionnelle :

Diplômes obtenus/année :

Expériences professionnelles (fonctions, responsabilités, dates) :

Nom ou raison sociale :

Date de création ou reprise :

Date de début d'activité :

Forme juridique :

Capital social :

Adresse siège social :

Téléphone portable :

Adresse mail :

Site internet :

Date des premières ventes effectives :

Stade d'évolution du projet :

indiquez les coordonnées (nom, fonction, adresse, téléphone) de la personne qui suit ou a suivi votre dossier au sein d'une structure d'accompagnement)

Dénomination et description du ou des produits :

Préciser étape de développement

(présentation claire et détaillée)

Il vous est demandé dans un document annexe (plan de développement à 3 ans) de présenter de façon synthétique et précise l'ensemble de votre entreprise.

Eléments à aborder, tout en sachant que cette trame est à adapter à votre dossier :

1. Historique et genèse du projet

2. L'équipe de création :

Motivation, complémentarité des profils et fonctions, associés et partenaires extérieurs.

3. Définition de l'activité de l'entreprise

4. Les produits ou services :

Fonctions remplies, performances spécifiques, protection de l'innovation.

Importance de la gamme des produits ou services.

Développements envisagés.

Avantages concurrentiels.

5. Marché (préciser les sources d'information)

=> caractéristiques de la demande

=> principaux secteurs de clientèle, taille du marché, dimension géographique, segmentation, tendance d'évolution

=> processus d'achat et contraintes de pénétration du marché

=> caractéristiques de la concurrence

- . qui sont les concurrents ? Nom, implantation, taille, part de marché
- . quels sont les avantages concurrentiels ?
- . quels sont les nouveaux concurrents qui pourraient apparaître ?
- . quels sont les facteurs-clés du succès pour réussir sur ce marché ?

6. L'action commerciale

Objectifs de vente : année 1,2 et 3

Quels sont les clients prioritaires ? (définition précise de la cible client)

Comment ferez-vous connaître votre offre : publicité, promotion, relations publiques, formation

Organisation de la distribution :

- . vente directe, distributeurs, agents (couverture géographique)
- . force de vente (recrutement, formation, animation, motivation)
- . service après vente
- . politique de prix

7. Moyens techniques mis en oeuvre

Recherche et développement

Technologies requises

Moyens envisagés pour suivre l'évolution de ces technologies et leurs applications

Industrialisation et fabrication :

- . plans d'investissements
- . processus de fabrication, niveau d'intégration, fabrication interne et sous traitance
- . moyens de contrôle
- . principaux fournisseurs et sous traitants

8. Ressources humaines

Nombre et qualification du personnel, recrutement, formation
Animation, motivation financière et non financière

9. Données financières

Comptes de résultats prévisionnels sur trois ans

Plan de trésorerie

Plan de financement

Si l'entreprise existe depuis plus d'un an : comptes annuels du 1er exercice comptable