

Concours Trophées du Mess des Entrepreneurs 2019 : Formulaire de candidature

L'ENTREPRISE

Nom commercial :

Forme juridique :

N°SIRET :

Date de création :ou date de reprise :

Capital Social :

Répartition du capital :

Adresse du Siège Social :

Téléphone : Fax :

Email :@.....

LE CHEF D'ENTREPRISE

Nom et Prénom :

Date et Lieu de naissance :

Adresse :

Code Postal et Ville :

Téléphone : Fax :

Email :@.....



Formation et Expérience Professionnelle :

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

Rôle dans l'entreprise :

LE OU LES ASSOCIÉ(S)

Nom et Prénom :

Date et Lieu de naissance :

Adresse :

Code Postal et Ville :

Téléphone : Fax :

Email :@.....

Formation et Expérience Professionnelle :

.....
.....

Rôle dans l'entreprise :

LE PERSONNEL

Nombre d'emplois à la création ou la reprise :

Nombre d'emplois actuellement :

Besoin d'évolution face à l'activité :

Prévisions d'évolution de la masse salariale en fonction des projets de développement :
.....

Répartition homme/femme :



ASSURANCES
MENARD



GENESE DE VOTRE PROJET ET MOTIVATIONS POUR LE REALISER

Historique et genèse de ce projet

D'où vient l'idée ? Pourquoi celle-ci et pas une autre ? Cherchez-vous à profiter d'une expérience, d'une opportunité, d'une connaissance, etc. ?

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

Quels objectifs poursuivez-vous à travers votre projet ?

On a l'habitude de dire que trois objectifs orientent généralement les décisions d'un chef d'entreprise : l'expansion, la rentabilité, l'autonomie.

Quel est celui ou ceux qui vous paraissent orienter vos efforts ?

Y en a-t-il d'autres que vous recherchez ? Pourquoi ?

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

Votre entreprise dans 10 ans

Comment la voyez-vous ? Que fera-t-elle ?

Comment se situera-t-elle sur le marché ?

Quelle sera sa structure et qu'y ferez-vous ?

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

BIEN CONNAITRE ET COMPRENDRE VOTRE MARCHÉ

Quelles sont les tendances du marché ? Vous devez identifier votre marché : marché des entreprises, des particuliers, des loisirs, des biens de grande consommation ? marché en développement, en stagnation, en déclin ? que représente-t-il en volume de vente et en chiffre d'affaires ?

.....
.....
.....
.....



ASSURANCES
MENARD



Qu'allez-vous vendre ? (Affinez les caractéristiques de vos produits ou services : spécialisation, niveau de qualité, avantages, gamme, présentation, finition, conditions d'emploi, prestations complémentaires, etc.)

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

A qui allez-vous vendre ? - Quelle clientèle : entreprises (PME, grands comptes), particuliers (famille, individus), collectivités ?
Quelle est la capacité d'investissement pour ce produit ou service ? Quels sont les besoins de vos clients potentiels ? Comment achètent-ils ?
Où vivent-ils ? Comment se comportent-ils ?

.....
.....
.....
.....

A quel besoin correspond votre produit ou service ? Analysez les attentes de vos clients : gain de temps, de place, d'argent, besoin de sécurité, de confort, de nouveauté ou autre. Précisez les avantages que vous allez leur apporter : garantie de qualité, de technicité, de ponctualité, de souplesse, de délais d'exécution, horaires, étendue du choix ou autre.

.....
.....
.....
.....

Comment allez-vous vendre ? Adaptez votre mode de distribution aux habitudes de vos clients : achats sur catalogue, après essai, sur références, après démonstration, à domicile, après devis, par appel d'offres ou autre.

.....
.....
.....
.....

Quels sont vos concurrents ? Qui sont-ils ? Combien sont-ils ? Où sont-ils ? Que proposent-ils ? A quels prix ? leader ?
Analysez les atouts (notoriété, ancienneté, accessibilité, publicité, surface de vente, étendue de la gamme, facilités de paiement, etc.)

.....
.....
.....
.....

Quelle est votre politique de prix ? Devrez-vous lancer un produit moins cher que celui proposé par vos concurrents ? Votre coût de fabrication ou d'achat justifie-t-il qu'il soit vendu plus cher ?

.....
.....
.....
.....



VOS PROJETS DE DÉVELOPPEMENT

Décrivez vos projets de développement (besoins financiers, techniques, humains ; synergie avec le reste de l'activité) :

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Quelles informations supplémentaires voudriez-vous communiquer au jury ?

.....

.....

.....

Selon vous, quelles caractéristiques de votre entreprise mériteraient d'être récompensées ?

.....

.....

.....

.....

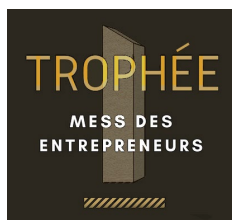
.....

LA DÉCLARATION DE CANDIDATURE

"J'ai pris connaissance du règlement et déclare m'y conformer sans réserve".

Fait à
Le

Signature
(Précédée de la mention "lu et approuvé")



LISTE DES PIÈCES A FOURNIR

- Extrait Kbis ou autres justificatifs d'inscription (obligatoire sauf pour appel à projet)
- Le formulaire de candidature
- le CV du dirigeant
- Les documents commerciaux ou tous autres documents (coupures de journaux, vidéo, photos, ...)
qui vous paraissent intéressants à porter à la connaissance du jury
- Si entreprise immatriculée depuis le 3 mai 2011 :Le compte de résultat et le bilan des deux derniers
exercices
- Pour les projets : un compte de résultat prévisionnel ; un plan de financement ; un bilan prévisionnel
- Dépôt de la vidéo de présentation : **CLIQUEZ ICI**

Pour les candidatures et pour toutes informations complémentaires rendez-vous sur le

www.tropheemessentrepreneurs.chalons-agglo.fr

Ou par courriel

contact.tropheemessentrepreneurs@chalons-agglo.fr

CONCOURS TROPHEES MESS DES ENTREPRENEURS 2019
Mess des Entrepreneurs, 42 Rue Grande Etape
51000 CHALONS-EN-CHAMPAGNE