



TROPHÉE



Elles créent  
2009

## Dossier de candidature

### Entreprenons au féminin !!!

Concours de création et de reprise d'entreprise,  
organisé par les Femmes Chefs d'Entreprise, délégation Lille Métropole.

Les dossiers doivent être expédiés par courrier recommandé avec accusé de réception,  
**avant le 20 août 2009, minuit**, le cachet de la Poste faisait foi, à l'adresse suivante :

**BURO CLUB - Trophée FCE "Elles créent"**  
12, Place Saint Hubert - 59000 Lille - tél. 03 59 56 06 00

Sous le parrainage de



**CAISSE D'ÉPARGNE**  
NORD FRANCE EUROPE

En partenariat avec



LES FEMMES  
CHEFS D'ENTREPRISES





## COMMENT REMPLIR CE DOSSIER DE CANDIDATURE ?

Ce dossier comprend quatre parties, que nous vous demandons de renseigner le plus précisément possible.

Pour la première (fiche de synthèse) et la quatrième (le projet d'entreprise), nous vous fournissons le canevas et une liste de questions. Vous voudrez bien fournir l'ensemble de vos informations sur un document annexe et dactylographié.

Pour les deuxième et troisième parties, nous joignons à la présente des fiches qu'il vous suffit de compléter.

Ce dossier comprendra aussi tous les éléments présentant le projet ou l'activité de la société : plaquettes existantes, rapports d'activité pour les entreprises existantes.

Pour les projets de création ou de reprise en cours, ne remplissez que les informations demandées possibles.

Par souci de simplification le terme « créatrice » concerne aussi bien la création que la reprise d'entreprise.

## LES INFORMATIONS RELATIVES A VOTRE PROJET OU VOTRE SOCIETE

- FICHE DE SYNTHESE** (une page maximum) :  
Pour les entreprises existantes (joindre un Kbis), présentez une synthèse de l'activité de l'entreprise et des développements qu'elle a connus.  
  
Pour les projets présentez le projet et ses développements attendus en précisant la date envisagée pour le dépôt des statuts.  
***Cette synthèse est non confidentielle et peut être diffusée dans toute opération de communication.***
- IDENTITE DES CREATEURS ASSOCIES ACTIFS DANS LE PROJET, LA REPRISE OU LA CREATION.**  
Remplir la fiche jointe.
- CARACTERISTIQUES DE L'ENTREPRISE.**  
Remplir la fiche jointe
- LE PROJET D'ENTREPRISE.**  
Suivre le canevas proposé.



**2. IDENTITE DES CREATEURS.**

(Remplir une page par associé)

Nom : ..... Prénom : .....  
Date de naissance : ..... Age : .....  
Situation de famille : ..... Email : .....  
Tél. privé : ..... Portable : .....  
Adresse : .....  
Code postal : ..... Ville : .....

**Etudes ou formation professionnelle (le cas échéant) :**

Diplôme(s) obtenu(s)	Année

**Expériences professionnelles (fonctions, responsabilités, dates) :**

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

**Situation professionnelle actuelle :**

.....  
.....

3. **CARACTERISTIQUES DE L'ENTREPRISE OU DU PROJET.**

Nom ou raison sociale : .....

Forme juridique : .....

Date de création : .....

Adresse du siège social : .....

Code postal : .....

Ville : .....

Tél. : .....

Fax : .....

Email : .....

Site Internet : .....

Capital social : .....

Répartition :

Nom des actionnaires	%

		Année N	Année 1
<b>Chiffre d'affaires prévisionnel</b>			
<b>Effectif prévisionnel</b>	Démarrage		
<b>Résultats avant impôts prévisionnels</b>			

Date des premières ventes effectives prévues : .....

## Stade d'évolution actuelle du projet

Cocher la case correspondante au stade d'avancement du projet.

Dénomination du ou des produits :

Produit 1 : ..... Produit 2 : .....

Produit 3 : ..... Produit 4 : .....

1. **Stade de maturité technique (produits ou services)** *(mettre une croix)*

	Nom	Idée	Maquette	Prototype	Produit testé	Industrialisation
Produit 1						
Produit 2						
Produit 3						
Produit 4						

2. **Stade de maturité commerciale** *(mettre une croix)*

	Etude de concept	Etude de marché	Test	Plan d'action commerciale	Commandes acquises
Produit 1					
Produit 2					
Produit 3					
Produit 4					

3. **Stade de maturité financière** *(mettre une croix)*

	Evaluation des besoins	Structure du capital définie	Capitaux libérés	Financements extérieurs acquis
Produit 1				
Produit 2				
Produit 3				
Produit 4				

4. **Stade de maturité de l'organisation** *(mettre une croix)*

	Créateur seul	Equipe en voie de constitution	* * *
Produit 1			
Produit 2			
Produit 3			
Produit 4			

\* \* \*: Equipe créée, principaux collaborateurs recrutés, fonctions définies.

Indiquez les coordonnées (nom, fonction, adresse, téléphone) de la personne qui suit ou a suivi votre dossier dans une des structures d'accompagnement du réseau :

.....  
 .....

#### **4. LE PROJET D'ENTREPRISE.**

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 de produits ou services.

Développements envisagés.

Avantages concurrentiels.

##### **5. Marché (préciser les sources d'information) :**

###### **1. 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.

###### **2. Caractéristiques de la concurrence**

Qui sont les concurrents ? Nom, implantation, taille part du marché.

Quels sont les avantages concurrentiels ?

Quels sont les nouveaux concurrents qui pourraient apparaître ?

###### **3. Quels sont les facteurs-clés du succès pour réussir sur ce marché ?**

##### **6. L'action commerciale.**

Objectifs de vente : années 1,2 et 3.

Quels sont vos clients prioritaires ? (définition précise de vos clients cibles).

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

Organisation de la distribution :

- Vente directe, distributeur, agents commerciaux (couverture géographique)

- Force de vente (recrutement, formation, animation, motivation).

Service après-vente et maintenance. Politique de prix.

##### **7. Moyens techniques et mise en œuvre**

- Recherche et développement :

Technologies requises.

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

Liaisons avec les centres de recherches et les centres techniques.

- Industrialisation et fabrication :

Plan 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. Bilans.