

Gala Edis

FORMULAIRE DE CANDIDATURE

VOLET ENTREPRENEURIAT | CATÉGORIE

NOUVELLE ENTREPRISE

DATE LIMITE | 22 FÉVRIER 2016 | 17 H

PRÉSENTÉ PAR :



Jeune
Chambre de commerce
de la Mauricie

PARTENAIRE CRÉATIF

DCOMM.

NOUVELLE ENTREPRISE

PRÉSENTATION :

La grille d'évaluation du prix Nouvelle entreprise est développée pour faciliter la qualité et la pertinence des projets déposés et assurer, par la même occasion, l'application d'un instrument de mesure permettant une évaluation qui se veut la plus juste et équitable pour l'ensemble des promoteurs.

ADMISSIBILITÉ* :

- Le candidat doit être âgé entre 18 et 40 ans;
- Le candidat ou l'entreprise doit être membre en règle de la Jeune Chambre de commerce de la Mauricie et doit avoir payé sa cotisation;
- L'entreprise ou l'organisation nommée doit être située sur le territoire de la Mauricie, Bécancour ou Nicolet;
- La personne déposant la candidature doit avoir participé effectivement et directement à la création et à la capitalisation de l'entreprise;
- L'entreprise ne doit pas avoir enregistré de ventes avant le 1^{er} avril 2013.

AIDE-MÉMOIRE

LE DOSSIER DE CANDIDATURE DOIT INCLURE :

- 1 **Toutes les réponses** demandées aux pages suivantes;
- 2 La fiche « **Ratios financiers de l'entreprise** » dûment remplie;
- 3 Toute autre annexe jugée pertinente (revue de presse, photos, vidéos, etc.).



Les candidatures incomplètes ne seront pas traitées;

Toute image jointe sous format informatique pourra être utilisée pour vous représenter lors du Gala de cette année ou de l'an prochain;

Il est de votre responsabilité de vous assurer de la bonne réception par la JCCM de toutes les pièces constituant votre dossier de candidature.

Bon travail !

* Ne sont pas admissibles, les lauréats du Gala Edis 2015, les employés de la permanence, les membres du comité organisateur du Gala Edis 2016 et les membres du conseil d'administration de la Jeune Chambre de commerce de la Mauricie en poste ou l'ayant été pendant la saison 2015-2016.

INFORMATIONS GÉNÉRALES

Nom et prénom du candidat

Date de naissance

Nom de l'organisation

Année(s) d'opération de l'organisation

Adresse de correspondance

Ville

Code postal

Téléphone

Courriel

Présence Internet de votre entreprise ou organisation (liens URL)

Facebook : _____

Twitter : _____

LinkedIn : _____

Youtube : _____

Instagram : _____

Pinterest : _____

Vimeo : _____

Autre(s) : _____

Identifiez et décrivez vos actions publicitaires récentes :

1 | CRITÈRES D'ÉVALUATION

Date de fondation de l'entreprise

Nombre d'employés

Rayonnement des ventes (énumérez les régions couvertes)

Régions du Québec

Provinces canadiennes

Pays

Autres lieux

DESCRIPTION DE L'ENTREPRISE

Mission, segments de marché, clientèle cible, etc.

POTENTIEL DE MARCHÉ (28 %) : PRÉSENTEZ UNE ANALYSE DE MARCHÉ

La clientèle et le marché potentiel sont clairement définis. Description du caractère distinctif des produits ou des services offerts par l'entreprise (par exemple valeur ajoutée du produit/service, caractéristiques spécifiques du produit/service, qualité, rapport qualité-prix, développement d'un marché de niche, qualité du service à la clientèle et du service après-vente, etc.); adéquation avec les besoins de la clientèle; caractère innovant du produit/service; positionnement de marché face à la concurrence; potentiel de croissance du marché. Le candidat démontre que ses objectifs fixés (volume de ventes, revenus futurs) sont cohérents avec sa concurrence, ses clients et le potentiel du marché.

INNOVATION ET INVESTISSEMENT (20 %)

Importance des actions déployées par l'entreprise pour assurer son développement, par exemple importance des investissements réalisés, R&D, innovation, amélioration continue de produit, développement de nouveaux procédés, innovations de commercialisation ou innovations organisationnelles (gestion), etc.

MARKETING (12 %) : PRÉSENTEZ UN PLAN MARKETING

La stratégie marketing fixée semble être cohérente et réalisable.

- Stratégie de marketing cohérente avec le positionnement de marché
- Efficacité de la stratégie de marketing pour l'atteinte des objectifs fixés
- Promotion : (concours, représentants, relations publiques, publicités...) élaborée et cohérente avec l'objectif global de marketing

OPÉRATIONS (16 %) : PRÉSENTEZ UN PLAN DES OPÉRATIONS

Le processus de réalisation du produit/service a été bien défini. Le candidat démontre qu'il détient les ressources matérielles (équipements) et humaines nécessaires à la réalisation du produit/service, en lien avec ses objectifs fixés (volume de ventes/revenus estimés).

FINANCEMENT (20 %) : PRÉSENTEZ UN PLAN DE FINANCEMENT

Le plan financier démontre les besoins nécessaires (immobilisations, frais de démarrage, etc.) ainsi que les ressources financières adéquates et nécessaires au bon fonctionnement de l'entreprise. Le type de financement présenté semble être approprié avec les besoins financiers du promoteur. Les hypothèses utilisées pour l'élaboration des prévisions financières sont cohérentes et réalistes. Les états financiers prévisionnels démontrent un potentiel de rentabilité intéressant ou des surplus adéquats. Les bilans prévisionnels des prochaines années présentent un portrait financier réaliste par rapport au secteur d'activité et à l'âge de l'entreprise.

SANTÉ FINANCIÈRE DE L'ENTREPRISE

CONFIDENTIALITÉ : la JCCM assure la **confidentialité totale** de ces renseignements. Cette fiche ne sera en aucune circonstance transmise par quelques moyens électroniques aux membres du jury, uniquement lors de la seule journée consacrée à l'analyse des dossiers de candidature. Ces copies seront systématiquement récupérées dès la fin de cette journée d'analyse et détruites par la suite.

RATIOS FINANCIERS DE L'ENTREPRISE

Cette feuille doit être complétée par votre institution financière ou votre firme comptable.

RENSEIGNEMENTS		
NOM DE L'INSTITUTION FINANCIÈRE OU DE LA FIRME COMPTABLE		
ADRESSE		
VILLE	PROVINCE	CODE POSTAL
(CODE RÉGIONAL) + N° DE TÉL.		(CODE RÉGIONAL) + N° DE TÉLÉC.
PERSONNE RESPONSABLE	NOM	
	FONCTION	
	COURRIEL	

États financiers en date du : _____

ÉVOLUTION	FORME DE CALCUL (EXEMPLE)	2013	2014	2015
Ventes nettes (Chiffre d'affaires)	Ventes nettes 2015 – Ventes nettes 2014 Ventes nettes 2014	%	%	%
Marge bénéficiaire	Bénéfice d'exploitation avant impôts Ventes nettes	%	%	%
Fonds de roulement	Actif à court terme Passif à court terme	fois	fois	fois
Endettement (avances des actionnaires non-remboursables)	Passif total Capitaux propres Actif total	%	%	%
Investissement En immobilisation	Montant brut	\$	\$	\$
Rendement sur actif	Bénéfice d'exploitation avant impôts Actifs à court et long terme	%	%	%
Emplois	Nombre d'employés à temps plein			
	Nombre d'employés à temps partiel			

J'atteste que les renseignements fournis ci-dessus sont véridiques et j'appuie par le fait même la candidature de _____ au Gala Edis de la JCCM 2016.

Date _____

Signature : _____

2 | QUALITÉ DU DOCUMENT ET RESPECT DES CONDITIONS DE PRÉSENTATION (4 %)

Dans ce volet, on s'intéresse à la qualité du document soumis au jury. Le style de rédaction (orthographe, phrases claires et concises, enchaînement logique et cohérent), une mise en page judicieuse, la propreté du document, l'originalité de la présentation du document, sont des éléments dont le membre du jury peut tenir compte pour apprécier la qualité des documents soumis. Également, le respect des conditions de présentation sera évalué (nombre de pages du document).

REMISE DU FORMULAIRE DE MISE EN CANDIDATURE

Avant le 22 février 2016, 17 h.

Par courriel : logistique@jccm.qc.ca

Par télécopieur : 819-373-3798

Signature

Date

** Tous droits réservés. Aucune reproduction ou diffusion n'est permise sans l'autorisation de son auteur, la Jeune Chambre de commerce de la Maurice.*

Gala **Edis**

PRÉSENTÉ PAR :



Jeune
Chambre de commerce
de la Mauricie