***Nos entrepreneurs ont du talent***

***Edition 2025***



Organisé par la CCI Deux-Sèvres le jeudi 12 juin 2025

**DOSSIER DE CANDIDATURE**

La CCI Deux-Sèvres organise le jeudi 12 juin 2025, un évènement fédérateur et convivial avec l’ensemble des partenaires de la CCI Deux-Sèvres et les chefs d’entreprise des Deux-Sèvres. L’objectif est de mettre en avant les talents et les savoir-faire des entreprises Deux-Sévriennes.

Pour ce faire, un concours de pitchs « Nos entrepreneurs ont du talent » est organisé afin de mettre en valeur les entreprises locales et mettre en lumière les dirigeants ainsi que les porteurs de projet. C’est l'occasion pour tout entrepreneur de gagner en visibilité, notoriété et de jouer un rôle de leader inspirant pour les autres entrepreneurs.

**NOM** (M, Mme, ou M et Mme) **PRENOM**

**RAISON SOCIALE**

**ENSEIGNE PRECISE**

**ACTIVITE PRINCIPALE**

**ADRESSE**

**CODE POSTAL ET VILLE**

**TEL FIXE** **MOBILE**

**COURRIEL** **SITE INTERNET**

**FACEBOOK** \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ **LINKEDIN**

**INSTAGRAM** \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**DATE DE DEBUT D’ACTIVITE** **FORME JURIDIQUE**

**SIREN**

* **Je dépose ma candidature dans une seule catégorie en complétant le dossier de candidature**

Date limite des dépôts des dossiers de candidature

***11 avril à midi***

**Le dossier complet est composé d’une première partie commune à toutes les catégories et de questions spécifiques pour chaque catégorie concernée.**

**1 - PRESENTATION DES CATEGORIES**

**1-1 DEFINITION DES CATEGORIES**

**🞎 1- Dépassement de soi**

*Cette catégorie est ouverte aux porteurs de projets qui souhaitent créer ou reprendre une entreprise, aux jeunes entreprises ou start-up qui performe au démarrage de leur activité, aux repreneurs d’entreprise et aux micro-entreprises.*

*Vous trouverez ci-dessous le détail pour chaque type de structure :*

1/ Cette catégorie est ouverte **aux porteurs de projet** qui souhaitent créer ou reprendre une entreprise au sein du département, et qui n’ont pas encore démarré ou déclaré l’activité. Elle vise à récompenser un porteur de projet pour un projet prometteur et utile à finalité commerciale, industrielle ou de service. Ce projet devra être réel et sérieux, avec un plan d’affaires finalisé (présentation du porteur de projet, du projet, l’approche marché, la stratégie commerciale et de communication ainsi que le dossier financier à 3 ans), validé par une structure d’accompagnement ou par un expert-comptable.

2/ Elle vise à récompenser **une jeune entreprise ou startup** qui performe (résultat financier, développement de la clientèle, marché en croissance, services et produits en adéquation avec les modes de consommation actuel…) au démarrage de son activité.

3/ Elle vise à récompenser un **repreneur** **d’entreprise** ayant repris une entreprise depuis moins de 5 ans.

4/ Elle vise à récompenser une **micro-entreprise** de moins de 5 ans qui ambitionne de changer de structure juridique d’ici 3 à 5 ans.

**🞎 2- Esprit d’Equipe**

Cette catégorie récompense les entreprises ayant mis en place **une innovation managériale** et qui ont à cœur de placer au centre de leur politique RH l’humain, la transmission des compétences, des connaissances et du savoir-faire.

Exemples de projet mené :

* Mise en place d’une démarche RH inclusive /Mise en place d’une démarche RSE, d’une démarche environnementale certifiée, d’une démarche qualité/Engagement dans une démarche de Lean management/Passage au statut de SCOP ….

**🞎 3- Performance**

Cette catégorie récompense les entreprises ayant développé une innovation commerciale/marketing, OU technologique OU une entreprise exportatrice

*Pour cette catégorie, nous vous invitons à sélectionner au choix « Innovation commerciale et marketing » OU « Innovation technologique », OU « Développement à l’international »*

Innovation commerciale et marketing : Exemples de projet mené

* Des techniques de vente novatrices, un nouveau concept commercial, la diversité de l’offre commerciale, des services complémentaires et innovants apportés à la clientèle, la valorisation du service de proximité, l’amplitude horaire, la mise en place de différents points de contacts ou de leviers de mise en relation avec la clientèle, Intégration de l’IA dans vos process….

Innovation technologique : Exemples de projet mené

* La mise en place d’un nouvel outil de production performant et rare sur le marché.
* La mise en place d’un outil/système donnant lieu à un nouveau mode de production ou à une nouvelle organisation de la production permettant d’optimiser la satisfaction client, de réduire les tâches pénibles/répétitives ou alors permettant le réemploi de matières ou de produits, intégration de l’IA dans vos process…

Développement à l’international : Exemple de projet mené

Mise en place d’une stratégie à l’export : Date de démarrage/zone géographique/type de produits-services/ effectif export/réponse à opportunité ou mise en place d’une stratégie commerciale offensive (prospection, salon…etc) /appui d’un réseau de partenaires/mode de distribution….

**1-2 ASPECTS FINANCIERS**

Pour la catégorie « Dépassement de soi »

* Porteur de projet : Joindre en annexe un plan d’affaires et le dossier complet du projet / Déclaration sur l’honneur que le futur siège social sera situé en Deux-Sèvres.
* Jeune entreprise de moins d’1 an : Joindre un prévisionnel et un extrait KBIS de moins de 3 mois.
* Reprise d’entreprise de moins d’1 an : Joindre un prévisionnel et un extrait KBIS de moins de 3 mois.
* Les micro-entreprises de moins de 5 ans : Joindre un plan d’affaires prévisionnel sur 2 à 5 ans, déclarations URSSAF des 2 dernières années et un extrait KBIS de moins de 3 mois.
* Jeune entreprise de moins de 5 ans : Joindre en annexe les 2 derniers exercices comptables : bilan, compte de résultat, les Soldes Intermédiaires de Gestion et un extrait KBIS de moins de 3 mois.
* Reprise d’entreprise de moins de 5 ans : Joindre en annexe les 2 derniers exercices comptables : bilan, compte de résultat, les Soldes Intermédiaires de Gestion et un extrait KBIS de moins de 3 mois.

Pour la catégorie « Esprit d’équipe »,

* Justifier de 2 exercices comptables : bilan, compte de résultat, les Soldes Intermédiaires de Gestion à la date de dépôt du dossier.
* Extrait KBIS de moins de 3 mois

Pour la catégorie « Performance »

* Justifier de 2 exercices comptables : bilan, compte de résultat, les Soldes Intermédiaires de Gestion à la date de dépôt du dossier.
* Extrait KBIS de moins de 3 mois
* Pour les entreprises qui postulent dans la catégorie Performance « Développement à l’international », joindre en complément la ventilation du CA par pays

**1-3 ANNEXE A FOURNIR AU DOSSIER**

**4 photos minimum sont à insérer dans ce dossier, et devront également être mises en annexe (qualité JPG 300 dpi)**

* 1 photo du dirigeant/porteur de projet
* Une vue extérieure de l’établissement
* Une vue intérieure de l’établissement
* Le logo de l’entreprise au format haute définition 300 DPI au format .JPEG OU .eps vectorisé

**Des photos complémentaires** **légendées pourront également** **être intégrées dans le dossier** (produits, réalisations, articles de presse…).

|  |
| --- |
| **Droit à l’image :** J’accepte que la CCI Deux-Sèvres utilise les photos transmises à des fins de communication dans le cadre de l’appel à candidature « Nos entrepreneurs ont du talent » [ ] oui [ ] non |

1. **4 PARCOURS DE SELECTION**

Une fois le dossier réceptionné, la CCI Deux-Sèvres organisera son jury et à l’issue de ce dernier, les chefs d’entreprise et les porteurs de projet dont le dossier a été retenu, devront participer à une journée de coaching collectif et deux heures de coaching individuel.

Ils pitcheront ensuite pendant 5 minutes leur projet d’entreprise, leur histoire, leur innovation devant un public attendu de 700 à 900 personnes le jeudi 12 juin 2025.

**II QUESTIONS COMMUNES A TOUTES LES CATEGORIES**

**PRESENTATION DU CANDIDAT ET DE L’ACTIVITE**

**Présentez-vous ? Quel est votre parcours ? Présentez votre parcours professionnel, l’historique de votre entreprise ou la genèse de votre projet de création ou de reprise.**

**Quels sont ou seront vos produits et services ? A quels besoins clients répondent-ils ?**

**Présentez en quelques lignes les points forts, l’avantage concurrentiel et les points différenciants de votre entreprise ou future entreprise ?**

**Vos clients ou futurs clients ?**

**Leur répartition**

🞎 Particuliers – B TO C

🞎 Professionnels – B TO B

🞎 Professionnels et particuliers

**Quelle est votre zone de chalandise actuelle ou quelle sera votre zone de chalandise ?**

🞎 Internationale

🞎 Nationale

🞎 Départementale/régionale

🞎 Locale

**VOUS VENEZ DE COMPLETER LA PARTIE DES QUESTIONS COMMUNES A TOUTES LES CATEGORIES**

**Reportez-vous désormais à la partie spécifique POUR**

**LAQUELLE vous candidateZ**

**III LES CATEGORIES**

> Catégorie 1 : Dépassement de soi

**1 - En tant que jeune dirigeant ou futur dirigeant, quelles sont vos motivations à porter ce projet ?**

**2 - Votre activité ou future activité est-elle sur un marché porteur et pourquoi ? Quels investissements avez-vous ou envisagez-vous de réaliser ?**

**3 - Quels sont/seront les moyens de communication mis en place pour vous faire connaître ?**

(Réseaux sociaux, site web, flyers, plaquettes…)

**4 - D’ici 3 à 5 ans, comment vous imaginez-vous en tant que chef d’entreprise ?**

> Catégorie 2 : Esprit d’équipe

**1- Quelle innovation managériale avez-vous mis en place ?**

Vous trouverez ci-dessous des exemples/pistes pour vous guider dans votre réponse

Avez-vous mis en place une démarche RH inclusive ? Recrutez-vous et formez-vous des alternants ? Mettez-vous en place des formations régulièrement ? Avez-vous mis en place une démarche liée au bien-être au travail, une démarche RSE, une démarche environnementale certifiée ? Etes-vous engagé(e) dans une démarche de Lean management ? Mettez-vous en place des processus de transmission des compétences et connaissances au sein de votre structure ? Envisagez-vous de créer une SCOP ou de passer au statut de SCOP ?

**…..**

**2 - Quels sont les moyens de communication mis en place pour vous faire connaître ? Quelle est votre Implication au niveau local ?**

(Réseaux sociaux, site web, flyers, plaquette/adhésion à un club d’entreprise, à une union commerciale …)

**3 - Etes-vous dans une démarche d’amélioration continue par rapport au concept innovant mis en place ? Amélioration des points bloquants, amélioration des solutions proposées de manière itérative et en s’appuyant sur les remontées clients…**

**4 - Résultats : Depuis la mise en place du concept innovant au sein de votre structure, l’activité a-t-elle évolué favorablement ? (Augmentation de la productivité/du CA, recrutement, meilleure atteinte des objectifs, réduction du turn-over, transmission optimisée des connaissances et des compétences, vision stratégique partagée par tous, optimisation de la satisfaction clients…)**

> Catégorie 3 : Performance

Concept commercial/marketing

**1- Quel concept commercial avez-vous mis en place ?**

Vous trouverez ci-dessous des exemples/pistes pour vous guider dans votre réponse

Quelles sont les techniques de vente novatrices que vous avez mises en place ?

Avez-vous un nouveau concept commercial : diversité de l’offre commerciale, apport de services complémentaires et innovants auprès de votre clientèle ?

Valorisez-vous un service de proximité (amplitude horaire) ? Quelles sont vos différents points de contacts et sont-ils adaptés aux modes de consommation de votre clientèle ? Comment fidélisez-vous votre clientèle ? Avez-vous intégré l’Intelligence Artificielle dans vos process commerciaux et marketing ?

**...**

**2 - Quels sont les moyens de communication mis en place pour vous faire connaître ? Quelle est votre implication au niveau local ?**

(Réseaux sociaux, site web, flyers, plaquette/adhésion à un club d’entreprise, à une union commerciale …)

**3 - Etes-vous dans une démarche d’amélioration continue par rapport au concept innovant mis en place ? Amélioration des points bloquants, amélioration des solutions proposées de manière itérative et en s’appuyant sur les remontées clients…**

**4 - Résultats : Depuis la mise en place du concept innovant au sein de votre structure, l’activité a-t-elle évolué favorablement ? (Augmentation du CA, de la rentabilité, recrutement, optimisation de la satisfaction clients…)**

Concept technologique

**1 - Quel concept technologique avez-vous mis en place ?**

Vous trouverez ci-dessous des exemples/pistes pour vous guider dans votre réponse

Avez-vous mis en place un nouvel outil de production performant et rare sur le marché ? Un outil/système donnant lieu à un nouveau mode de production ou à une nouvelle organisation de la production permettant d’optimiser la satisfaction client, de réduire les tâches pénibles/répétitives ou alors permettant le réemploi de matières ou de produits ?

Innovation produit/ Avez-vous intégré l’Intelligence Artificielle dans vos process ?

**…**

**2 - Quels sont les moyens de communication mis en place pour vous faire connaître ? Quelle est votre implication au niveau local ?**

(Réseaux sociaux, site web, flyers, plaquette/adhésion à un club d’entreprise, à une union commerciale …)

**3 - Etes-vous dans une démarche d’amélioration continue par rapport au concept innovant mis en place ? (Amélioration des points bloquants, amélioration des solutions proposées de manière itérative et en s’appuyant sur les remontées clients…)**

**4 - Résultats : Depuis la mise en place du concept innovant au sein de votre structure, l’activité a-t-elle évolué favorablement ? (Augmentation du CA, de la rentabilité, recrutement, optimisation de la satisfaction clients…)**

Développement à l’international

1. **Quelle est votre démarche à l’export ?**

Vous trouverez ci-dessous des exemples/pistes pour vous guider dans votre réponse

Quand avez-vous démarré votre activité à l’export ? Au démarrage, le développement de l’activité à l’export était-elle basée sur une stratégie opportuniste ou clairement définie en amont ? Quel type de produits/services exportez-vous et sur quelle zone ? Avez-vous une équipe dédiée ? Cela a-t-il changé votre manière de manager/diriger l’entreprise ? Avez-vous dû repenser votre stratégie commerciale ? Quel est votre mode de distribution (direct ou indirect et préciser le type d’intermédiaire - distributeurs, importateur/grossiste, agent commercial, filiale en propre, joint-venture) Avez-vous dû repenser votre réseau de partenaires ? Vous êtes-vous appuyé sur des réseaux d’experts ? Avez-vous dû revoir votre stratégie d’approvisionnement ? Comment fidélisez-vous votre clientèle à l’export ?.......

**2 - Quels sont les moyens de communication mis en place pour vous faire connaître ? Quelle est votre implication sur place ?**

(Stratégie web à l’export, salons internationaux, influenceurs…)

**3 - Etes-vous dans une démarche d’amélioration continue ? (Amélioration des points bloquants en s’appuyant sur les remontées clients/partenaires/experts…)**

**4 - Résultats : Depuis la mise en place de votre stratégie à l’export, l’activité a-t-elle évolué favorablement ? (Augmentation du CA/volume de produits/ rentabilité, recrutement, optimisation de la satisfaction clients, développement sur de nouveaux marchés à l’international, développement de nouveaux partenariats, …)**

**V PARTIE : JURY LOCAL**

**Partie réservée au jury local**

Date :

Décision

* Sélectionné
* Non sélectionné

**A tous les candidats**

**Une fois ce dossier complété, pensez à adresser votre dossier complet à la CCI Deux-Sèvres par email à** **c.dalstein@cci79.com** **et à** **m.grellier@cci79.com**

**CONTACT**

**CCI Deux-Sèvres**

20 Avenue Léo Lagrange - CS 58514 - 79025 NIORT CEDEX

Claire DALSTEIN – Tél : 05 49 28 79 79 - 06 17 33 95 59

Courriel : c.dalstein@cci79.com m.grellier@cci79.com



Date limite des dépôts des dossiers de candidature

***11 avril 2025 à midi***