Modèle d'affaires

*Ces questions pourront être répondues **directement sur le formulaire en ligne**
(Pour vous aider à répondre à ces questions, vous pouvez consulter [les tutoriels suivants](#))

1. Résumé du projet : synthèse du projet (300 mots maximum)

2. Projet :

- a. **Quel est le produit ou le service que vous offrez ?** Veuillez décrire votre projet en une seule phrase. (Max 30 mots)
- b. **Est-ce un produit tangible?** (Oui/Non)

3. Origine de l'idée : Veuillez expliquer comment vous est venue l'idée pour votre projet. Découlez-vous d'une problématique observée, d'une opportunité à saisir ou encore d'une frustration vécue ? (Max 100 mots)

4. Stade de développement : Est-ce que votre projet a déjà été démarré ?

- a. Oui

Veuillez décrire vos activités (date d'immatriculation/incorporation s'il y a lieu, dates des premiers contrats, clients, chiffre d'affaires, etc.). (Max 200 mots)

- b. Non

Veuillez décrire précisément les étapes que vous allez suivre pour démarrer votre projet, notamment les dates clés et un bref échéancier pour la prochaine année. (Max 200 mots)

5. Besoin et proposition de valeur

- a. Veuillez décrire le besoin que votre produit ou service permet de combler sur le marché. (Max 100 mots)
- b. Expliquez la manière dont vous vous êtes pris pour valider qu'il existe réellement un marché pour votre produit ou service. (Max 200 mots)
- c. Veuillez identifier jusqu'à 3 concurrents et expliquer la manière dont votre projet se distingue de ces derniers. Quelle est votre valeur ajoutée ? (Max 200 mots)

6. Segments de marché, canaux et relations clients

- a. Décrivez votre clientèle cible (existante ou potentielle), en incluant des chiffres sur chacun des segments. (Max 150 mots)
- b. Veuillez décrire les canaux de communication et de distribution que vous comptez utiliser pour rejoindre vos clients. (Max 150 mots)
- c. Expliquez pourquoi votre client va être amené à faire à nouveau affaires avec vous. (Max 150 mots)

7. **Ressources clés** (Tangibles ou intangibles, physiques ou intellectuelles, humaines ou financières, par exemple : équipement, savoir-faire, expérience, réputation, réseau de contacts, «*love money*», etc.)
- Quelles ressources possédez-vous pour vous aider à réaliser votre projet ? (Max 150 mots)
 - De quelles ressources avez-vous besoin et pourquoi ? Si applicable, veuillez évaluer combien vous coûterait chacune de ces ressources. (Max 150 mots)
8. **Viabilité financière**
- Veuillez décrire et chiffrer vos sources de revenus. (Max 100 mots)
 - Veuillez décrire et chiffrer vos coûts. (Max 100 mots)
 - Veuillez estimer votre seuil de rentabilité et expliquer comment vous avez procédé pour le calculer (point mort ou «*break-even*» en anglais). (Max 200 mots)
9. **Facteurs de risque** : Hormis le financement, existe-t-il des enjeux ou des facteurs hors de votre contrôle qui pourraient compromettre la réalisation de votre projet ? (Par exemple : une réglementation défavorable)
- Oui
 - Décrivez le problème le plus important que vous pourriez rencontrer et la façon dont vous allez y faire face. (Max 150 mots)
 - Non
10. **Vision** : Où voyez-vous votre entreprise dans 3 ans ? (Max 100 mots)
11. **Plan B** : Qu'allez-vous faire si vous n'obtenez pas la bourse en entrepreneuriat ? (Max 150 mots)

PITCH VIDÉO (2 min), format Youtube :

- Quelle est votre offre ou solution?
- Qu'est-ce qui vous différencie de la concurrence?
- Pourquoi est-ce que vous êtes la meilleure personne pour ce projet? (adéquation projet-entrepreneur)

Conseils pour la vidéo :

- Ne répétez pas les éléments que vous avez soumis dans votre dossier de candidature, mais ajouter plutôt des éléments qui ne sont pas écrits.
- Assurez-vous que votre lien YouTube fonctionne si quelqu'un d'autre que vous veut visionner la vidéo.

- Ne pas présentez votre modèle d'affaires (BMC-VPC) ou lire un texte, mais chercher l'originalité et la créativité.