

CRITÈRES D'ÉVALUATION

VOICI LES GRANDS CRITÈRES SUR LESQUELS VOUS SEREZ ÉVALUÉ DANS LA PRÉSENTATION DE VOTRE PROJET.

Référez-vous à l'aide-mémoire ci-dessous pour vous assurer de soumettre un projet qui correspond aux exigences du défi et aux attentes des membres du jury.

VOTRE PROJET

- En quelques mots, expliquez votre projet.
- Quel est l'historique de votre projet et ses motivations ?

VOTRE ÉQUIPE

- Fournissez une courte description des membres de votre équipe et joignez leurs CV respectifs.
- Expliquez quel est le rôle de chacun des membres de votre équipe dans l'entreprise et dans les prises de décision.

VOS PARTENAIRES, VOTRE MENTOR

- Avez-vous des partenaires potentiels, un mentor ? Si oui, qui sont-ils et quelle est leur plus-value dans votre projet ?

VOTRE ENTREPRISE

- Quel nom avez-vous choisi ? Avez-vous validé sa disponibilité sur le marché actuel ? Est-il conforme aux normes du gouvernement en matière linguistique ?
- Quelles sont la mission, la vision et les valeurs de votre entreprise ?
- Avez-vous créé un logo, un slogan ? Si oui, n'hésitez pas à nous les présenter.

VOTRE PRODUIT/SERVICE

- Quel est-il ? Quelles sont ses caractéristiques ?
- Quel est votre secteur d'activité ?
- Avez-vous créé un visuel ? Si oui, joignez-le à votre proposition.

VOTRE ÉTUDE DE MARCHÉ

- De façon générale, une étude de marché réussie contient l'analyse des éléments suivants : secteur d'activité, territoire visé, clientèle cible, clients potentiels, concurrents, avantage concurrentiel.

VOS FOURNISSEURS

- Avez-vous une idée de quels seraient vos fournisseurs potentiels ? Si oui, établissez une liste de ceux-ci et décrivez leurs liens avec votre entreprise.

FORCES ET LES FAIBLESSES DE VOTRE PRODUIT/SERVICE

- Identifiez et commentez deux forces et deux faiblesses de votre produit/service.

OBJECTIFS DE VOTRE ENTREPRISE

- Ciblez deux objectifs d'entreprise (augmentation de la notoriété de la marque ou du produit/service, augmentation du chiffre d'affaires et des ventes, réduction des frais de production, etc.).

VOTRE STRATÉGIE DE PRIX

- Quel est le coût de votre produit/service ?
- Sur quels critères vous êtes-vous basé pour déterminer le coût de votre produit/service ?

VOTRE STRATÉGIE DE DISTRIBUTION

- Où, quand et comment distribuerez-vous votre produit/service ?

VOTRE STRATÉGIE DE LOCALISATION

- Où sera située votre entreprise ? Pour quelle(s) raison(s) avez-vous choisi cet endroit ?

VOTRE SITE WEB ET TES MÉDIAS SOCIAUX

- Avez-vous un site Internet ou une présence sur les médias sociaux ? Si oui, faites-en la démonstration.
- Avez-vous une stratégie de commerce électronique ? Nous aimerions la connaître.
- Vos concurrents sont-ils présents sur le Web ? Si oui, comment votre entreprise et votre produit/service se différencieront-ils de l'offre de vos concurrents ?

VOTRE STRATÉGIE DE PROMOTION

- Comment comptez-vous faire la promotion de votre produit/service pour atteindre vos objectifs d'affaires ? (relations publiques, commandites, relations de presse, placement publicitaire, etc.)

VOS RESSOURCES FINANCIÈRES

- Comment comptez-vous financer votre projet (banques, subventions, sociofinancement, prêts, etc.)
- Joignez un échéancier de vos prévisions pour la première année : revenus et dépenses

Visitez la section « [Démarrer votre entreprise](#) » du site gouvernemental [Registraire des entreprises du Québec](#).

Renseignez-vous sur les objectifs SMART sur [ce site du gouvernement du Canada](#).