

Formulaire de candidature Présentez votre modèle d'affaires !

IMPORTANT

Le dossier de candidature doit comprendre :

- ce formulaire complété
- la [matrice du modèle d'affaires*](#) remplie
- le CV de chacun des membres de l'équipe

Titre du projet d'entreprise :

Mission de l'entreprise (en une phrase) :

1. ÉQUIPE ENTREPRENEURIALE

Membre 1 : (nom, prénom)

Membre 2 : (nom, prénom)

Courriel

Courriel

Téléphone

Téléphone

Institution

Polytechnique Montréal

Université de Montréal

Autre

Institution

Polytechnique Montréal

Université de Montréal

Autre

Votre statut

Étudiant(e)

Diplômé(e)

Professeur / chercheur

Employé(e)

Autre

Votre statut

Étudiant(e)

Diplômé(e)

Professeur / chercheur

Employé(e)

Autre

Rôle dans le projet d'entreprise

Rôle dans le projet d'entreprise

Membre 3 : (nom, prénom)

Membre 4 : (nom, prénom)

Courriel

Courriel

Téléphone

Téléphone

Institution

Polytechnique Montréal
Université de Montréal
Autre

Institution

Polytechnique Montréal
Université de Montréal
Autre

Votre statut

Étudiant(e)
Diplômé(e)
Professeur / chercheur
Employé(e)
Autre

Votre statut

Étudiant(e)
Diplômé(e)
Professeur / chercheur
Employé(e)
Autre

Rôle dans le projet d'entreprise

Rôle dans le projet d'entreprise

2. VOTRE PRODUIT ET/OU SERVICE

2.1 Que vendez-vous?

2.2 Décrivez brièvement le stade de développement de votre offre de services/produits

Quel est le stade actuel de développement de votre offre ?

Concept
Prototype
Pré-ventes
Commercialisation
Autre

2.3 Qui sont vos concurrents ?

3. VOTRE MODÈLE D'AFFAIRES

3.1. PROPOSITION DE VALEUR

Veillez répondre aux questions suivantes :

A quels besoins/problèmes répondez-vous ?

Quelle est la valeur créée ?

Qu'apportez-vous vraiment au client ?

Quelles sont les caractéristiques de votre produit/service ?

Quels sont les bénéfices de votre offre ?

Listez trois propositions de valeur qui vous rendent unique sur le marché (*reportez vos réponses dans la matrice du modèle d'affaires*)

Quelles caractéristiques attribuez-vous à ces propositions de valeur ?

Bénéfices du client

Technologie unique

Savoir-faire unique

Solution innovatrice

Autre

3.2. SEGMENTS DE MARCHÉ

Veillez répondre aux questions suivantes :

- Pour qui créez-vous la valeur ?
- Qui sont vos clients cibles ou segments de clients ?
- Quels sont vos clients les plus importants ?
- Quels sont leurs besoins ?
- Quels sont leurs problèmes ?
- Quel est leur profil ?

Lister au maximum trois segments de marché
*(reportez vos réponses dans **la matrice du modèle d'affaires**)*

Quel est le modèle de votre offre ?

- Consommateurs (B2C)
- Entreprises (B2B)
- Personne à personne (P2P)
- Autre

3.3 CANAUX DE DISTRIBUTION

Veillez répondre aux questions suivantes :

- Comment allez-vous rejoindre vos clients ?
- Par quels canaux distribuez-vous vos produits ou services ?
- Par quels canaux communiquez-vous avec vos clients ?

Listez vos trois moyens principaux pour rejoindre vos clients *(reportez vos réponses dans **la matrice du modèle d'affaires**)*

Quels canaux de distribution vos clients privilégient-ils ?

- Vente en ligne
- Détaillant
- Grossiste/Distributeur
- Vente directe
- Autre

3.4 RELATIONS CLIENTS

Veillez répondre aux questions suivantes :

Quelle est la nature de votre relation avec vos clients afin de les acquérir, les fidéliser et réaliser des ventes supplémentaires ?

Quel type de relations clients prévoyez-vous entretenir avec eux? (reportez vos réponses dans [la matrice du modèle d'affaires](#))

Quel type de relations vos clients souhaitent-ils ?

- Assistance personnelle
- Assistance personnelle dédiée
- Self-service
- Services automatisés
- Communautés
- Co-création
- Autre

3.5 MODÈLE DE REVENUS

Veillez répondre aux questions suivantes :

De quelles façons obtenez-vous des revenus ?

Comment vos clients préfèrent-ils payer ?

Quels sont les produits ou les services les plus rentables ?

A quel prix et quantité prévoyez-vous vendre vos produits/services en première année ?
(reportez vos réponses dans *la matrice du modèle d'affaires*)

Que paient vos clients ?

Articles
Abonnements
Forfaits de services
Services à la carte
Location
Licence
Autre

3.6 RESSOURCES CLÉS

Veillez répondre aux questions suivantes :
Quelles sont les ressources nécessaires pour que votre modèle économique fonctionne ?

Listez les ressources essentielles pour démarrer votre projet d'entreprise (reportez vos réponses dans *la matrice du modèle d'affaires*)

Quelles sont vos principales contraintes pour accéder à ces ressources ?

Expertise spécifique
Main d'oeuvre rare
Investissement élevé
Enjeux de confidentialité
Financement
Autre

3.7 ACTIVITÉS CLÉS

Veillez répondre aux questions suivantes :
Quelles activités devez-vous faire pour réaliser votre proposition de valeur ?

Listez les groupes d'activités par ordre de réalisation et/ou de priorité (*reportez vos réponses dans la matrice du modèle d'affaires*)

Quels aspects de ces activités clés sont les moins avancés ?

- Développement de produits/services
- Définition des canaux de distribution
- Protection de la propriété intellectuelle
- Recherche de financement
- Développement d'affaires
- Marketing et promotion
- Autre

3.8 PARTENAIRES CLÉS

Veillez répondre aux questions suivantes :

Qui sont vos partenaires et fournisseurs indispensables ? (investisseurs, collaborateurs, associations, distributeurs)

Quels partenaires vous permettent de réaliser les activités que vous ne faites pas à l'interne ?

Quels partenaires vous permettent de vous procurer les ressources dont vous ne disposez pas ?

Lister les noms des partenaires clés contactés ou potentiels à contacter (*reportez vos réponses dans la matrice du modèle d'affaires*)

Quel rôle clé vont-ils jouer ?

- Distribution
- Production/technique
- Développement d'affaires
- Logistique
- Financement
- Autre

3.9 COÛTS

Veillez répondre aux questions suivantes :

Quels sont les coûts de vos activités et de vos ressources clés ?

Quels sont les coûts les plus importants de votre modèle ?

Estimez les coûts essentiels pour démarrer votre projet d'entreprise (reportez vos réponses dans [la matrice du modèle d'affaires](#))

Avez-vous fait des recherches pour estimer ces coûts ?

Devis

Comparaison de prix

Autre

4. CONTEXTE DE DÉMARRAGE DE VOTRE ENTREPRISE

4.1 L'équipe entrepreneuriale (expertise et compétences) et le projet d'affaires

Les forces

Les faiblesses

4.2 L'environnement de votre domaine d'activités

Les opportunités

Les menaces

4.3 Facteurs de risque

Listez les principaux risques liés au projet d'entreprise

Listez les mesures d'atténuation de ces risques

4.4 Démarches en vue du démarrage de votre entreprise

Étapes réalisées

Développement de l'offre de produit et/ou services
Validation du potentiel de marché
Obtention d'une lettre d'intention de clients / contrat
Recherche de financement
Stratégie de propriété intellectuelle
Constitution de l'équipe de gestion
Formation d'un comité aviseur
Identification des collaborateurs
Autre

Avez-vous déjà obtenu du financement pour votre projet d'entreprise ? Si oui, avec qui et à quel montant ?

Avez-vous déjà constitué juridiquement votre entreprise ? Si oui, préciser le nom légal, la forme juridique et l'année de création

5. MOTIVATIONS ENTREPRENEURIALES

Pourquoi souhaitez-vous entreprendre? Donnez trois sources de motivation.

Comment avez-vous entendu parler de ce concours ?

Site Internet du Centre Média social Courriel
Affichage UdeMTélé
Autre

Le Centre s'engage à respecter la confidentialité de tous les projets d'entreprise qui seront soumis au concours. Toutefois, lors des présentations publiques du projet, les équipes présentatrices sont tenues responsables de la limite de confidentialité des informations transmises, notamment pour les aspects de non-divulgence dans le cadre de la protection de la propriété intellectuelle de leur projet.

Le Centre se réserve le droit de diffuser les noms des gagnants ainsi que le nom et une brève description des projets gagnants, notamment sur son site Internet et sur les réseaux sociaux.

Pour poser votre candidature, envoyez votre dossier de candidature complet à **entrepreneuriat@polymtl.ca** au plus tard le **vendredi 2 février 2018 à 23h59**.

Vous recevrez un accusé de réception à la suite de l'envoi de votre candidature.

** Modèle créé par : Business Model Foundry AG, les créateurs du Business Model Generation et de Strategyzer.com. Contenu des sections et présentation de la matrice du modèle d'affaires : © Tous droits réservés 2016 Entrepreneuriat Laval*