



DATAPRENEUR

Formulaire de candidature

IMPORTANT, le dossier de candidature doit comprendre :
ce formulaire complété et 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

Institution

HEC

HEC

Polytechnique Montréal

Polytechnique Montréal

Université de Montréal

Université de Montréal

Autre

Autre

Votre statut

Votre statut

Étudiant(e)

Étudiant(e)

Diplômé(e)

Diplômé(e)

Professeur / chercheur

Professeur / chercheur

salarié(e)

Salarié(e)

Autre

Autre

Domaine(s) d'expertise(s): IA/affaires/rech./informatique...

Domaine(s) d'expertise(s): IA/affaires/rech./informatique...

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

HEC

Polytechnique Montréal

Université de Montréal

Autre

Institution

HEC

Polytechnique

Montréal Université de Montréal

Autre

Votre statut

Étudiant(e)

Diplômé(e)

Professeur / chercheur

Salarié(e)

Autre

Votre statut

Étudiant(e)

Diplômé(e)

Professeur / chercheur

Salarié(e)

Autre

Domaine(s) d'expertise(s): IA/affaires/rech./informatique...

Domaine(s) d'expertise(s): IA/affaires/rech./informatique...

Rôle dans le projet d'entreprise

Rôle dans le projet d'entreprise

2. VOTRE PRODUIT ET/OU SERVICE EN INTELLIGENCE (IA)

2.1 Que vendez-vous?

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

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 EN IA

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 des nouvelles technologies :

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 :

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 :

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?

Quel type de relations vos clients souhaitent-ils?

Assistance personnelle

Assistance personnelle dédiée

Self-service

Services automatisés

Communautés

Cocréation

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 à court terme?

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 en IA

Quelles sont vos principales contraintes pour accéder à ces ressources?

Expertise spécifique
Main-d'œuvre rare en IA
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

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 :

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

Avez-vous fait des recherches pour estimer ces coûts?

Devis

Comparaison de prix

Autre

4. CONTEXTE DE DÉMARRAGE DE VOTRE ENTREPRISE EN IA

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 Vos attentes vis-à-vis du parcours Datapreneur

Développement de l'offre de produit et/ou services en IA
Validation du potentiel de marché
Obtention d'une lettre d'intention 1^e client / contrat
Recherche de financement
Stratégie de propriété intellectuelle
Formation d'un comité avisé
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 dans le domaine de l'IA? Donnez trois sources de motivation.

Comment avez-vous entendu parler de ce parcours?

Site internet du Centre	Médias sociaux, le(s)quel(s)
Courriels	Références
Autre	

Le Centre s'engage à respecter la confidentialité de tous les projets d'entreprise qui seront soumis au parcours. 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-divulgateion 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 :

celine.chopin@polymtl.ca au plus tard le **9 mars 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*