

FORMATION PROFESSIONNELLE, COLLÉGIAL, UNIVERSITAIRE ET  
ENTREPRISES EN DÉMARRAGE (MOINS DE 3 ANS)



7<sup>e</sup> édition | 2018-2019

**PLAN D'AFFAIRES :**

Il est facultatif de remplir ce document. Le modèle d'affaires sera l'outil obligatoire à déposer au plus tard le 10 mars 2019. Si vous le désirez, vous pourrez tout de même soumettre ce document en guise de complément d'informations.

**NOM DE L'ENTREPRISE OU DU PROJET ENTREPRENEURIAL :**

**NOMS DE TOUS LES PROMOTEURS :**

**NOTE :** Le plan d'affaires, s'il est soumis, doit fournir toutes les informations en 6 pages maximum. Le plan d'affaires pourra être déposé à l'adresse courriel suivante : [v.talbot@trajectoireemploi.com](mailto:v.talbot@trajectoireemploi.com)

\*\*\* Afin de bien mettre en valeur votre projet entrepreneurial ou votre entreprise, nous vous suggérons de produire un plan d'affaires complet et d'effectuer ce sommaire à la toute fin.

# **Présentation du besoin/problème à la base du projet entrepreneurial (ou de l'entreprise)**

## **1. Identification du projet/ entreprise**

- Nom du projet ou de l'entreprise
- Nom et coordonnées courriels de tous les promoteurs
- Nom de l'établissement scolaire fréquenté (le cas échéant)

*Note : Un projet récurrent doit comporter une nouveauté significative pour être admissible au concours.*

## **2. Présentation du projet | Proposition de valeur**

- À quel besoin répond votre projet ou votre entreprise? Quelle est votre proposition de valeur?
- Mission de l'entreprise (ou but du projet).
- Description du produit, du service ou de l'événement.
- Conformité aux lois et aux règlements (règles qui pourraient empêcher le démarrage ou contraindre l'exploitation de votre entreprise?).

## **3. Réalisation du projet**

- Planification : parlez-nous des ressources-clés essentielles pour réussir votre projet d'affaires (matérielles, humaines, physiques, intellectuels, etc.).
- Étapes de réalisation du projet et échéanciers.

## **4. Description des promoteurs | Autres partenaires-clés**

- Promoteurs : Votre parcours. Votre bagage. Votre personnalité.
- Avez-vous l'expérience, les compétences transférables et les connaissances nécessaires pour la réussite de votre projet d'affaires (forces et limites)?
- Qui est-ce qui pourrait vous aider : collaborateurs externes, partenaires d'affaires, consultant, mentor, sous-traitant, etc.

## **5. Présentation du marché potentiel | Activité de promotion**

- Vous lancez-vous dans un secteur d'activité prometteur, concurrentiel ou une niche spécialisée?
- Quels sont vos concurrents et vos avantages concurrentiels?
- Qui sont vos clients (des organisations ou des individus? Leur profil, par exemple : âge, sexe, habitudes de consommation, territoire, etc.)?
- Quel type de relation souhaitez-vous entretenir avec vos clients (personnalisé, fidélisation, libre-service, etc.)?
- Comment allez-vous rejoindre vos clients? Vos stratégies. Quels seront vos canaux de distribution (publicité)?

**Votre montage financier doit être complété dans un document distinct à télécharger sur le site web.**

Merci et bonne chance!