



7^e Édition | 2018-2019

Chapeauté par :



MODÈLE D'AFFAIRES ET MONTAGE FINANCIER

Nom du projet :

Nom des participants :

Ce document est obligatoire et doit être déposé au plus tard le 10 mars 2019 au courriel de Véronique Talbot, la coordonnatrice du concours au v.talbot@trajectoireemploi.com

1-Description du projet entrepreneurial ou de l'entreprise en démarrage en environ 500 mots maximum :

2- Descriptions du ou des promoteurs en bref.

Vous êtes aussi important que votre entreprise ! Les dragons veulent vous connaître. Parlez de vos compétences, votre parcours académique et professionnel, vos atouts, votre personnalité, vos qualités entrepreneuriales, vos implications dans votre milieu (ex. bénévolat), etc.

Nom du projet / entreprise : _____

<p align="center">Partenaires-clés</p> <p>Réseau de partenaires qui contribueront à la réussite de notre projet/entreprise.</p> <p>Ex. : Enseignant, famille, partenaire d'expertise, partenaire financier, fournisseur, coach ou mentor, sous-traitant, etc.</p>	<p align="center">Activités-clés</p> <p>Quelles sont les activités constituant le « noyau dur » de notre projet/entreprise ? Il s'agit des tâches les + importantes à réaliser pour atteindre nos objectifs.</p> <p>Y a-t-il des aspects critiques ou des activités qui nécessitent des compétences pointues ?</p> <p>Voici les catégories d'activités-clés :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Faire : concevoir, fabriquer, développer, servir, résoudre des problèmes, etc. • Vendre : promouvoir, faire connaître, etc. • Soutenir : Tâches administratives, recruter des collaborateurs, etc. 	<p align="center">Proposition de valeur</p> <ul style="list-style-type: none"> • Quelle est la PLUS-VALUE de notre projet ou entreprise; • Qu'est ce qui nous distingue (caractère novateur, ce qui se démarque). • À quel besoin notre projet/entreprise répond-il? • À quel besoin du consommateur répondons-nous? • Quel problème du consommateur aidons-nous à résoudre? • Pourquoi un client nous choisirait? 	<p align="center">Relation avec les clients</p> <p>Quels types de relations le client s'attend-t-il à recevoir de notre part ? (Personnalisée, automatisée, libre- service, abonnement, etc.) ?</p> <p>-Avons-nous des stratégies pour acquérir de nouveaux clients?</p> <p>-Détenons-nous des stratégies de fidélisation ?</p>	<p align="center">Segment de clientèle</p> <p>-Quelle est la catégorie de clientèle que nous priorisons ?</p> <p>-Qui serait nos premiers clients?</p> <p>-Quel est le profil de nos clients? (Attributs, comportements, habitudes de consommation...)</p>
	<p align="center">Ressources-clés</p> <p>Quelles sont les ressources nécessaires pour la réussite du projet ?</p> <p><i>Les types de ressources peuvent être :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Humaines : compétences, certifications, qualités personnelles... • Physiques : local, machinerie, outils, matériel... • Intellectuelles : brevets, méthodes, systèmes... • Financières : liquidités, crédits, garanties financières. 		<p align="center">Canaux de distribution</p> <p>Marketing et promotion.</p> <p>À travers quels points de contact nos clients veulent être rejoints? Quelles sont les meilleures méthodes pour atteindre notre clientèle ?</p> <p>Types de points de contact :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Face à face ou téléphone • Web (médias sociaux, blogue, courriel, site web) • Médias traditionnels (Télévision, journaux, radio) • Vente en ligne • Magasins propres, magasins partenaires, grossistes, distributeurs. <p>Note 1 : Ne pas sous-estimer le bouche-à-oreille et le référencement des clients et des intermédiaires.</p> <p>Note 2 : Considérer que les différents types de canaux peuvent varier selon les types de clientèle.</p>	
<p align="center">Coûts</p> <p>Quels sont les coûts inhérents les plus importants dans mon modèle d'affaires ?</p> <p>Votre entreprise est orientée ?</p> <ul style="list-style-type: none"> • Orientée coûts (focus sur la diminution des coûts d'opération) • Orientée valeur (focus sur la création de valeur pour le client) <p><u>Caractéristiques:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Coûts fixes (salaires, location, ...), coûts variables, économies d'échelle, rationalisation des coûts 		<p align="center">Revenus</p> <p>Pour quelles valeurs nos clients sont-ils présentement prêts à payer? Comment paient-ils? Les paiements sont-ils récurrents ?</p> <p><u>Type de revenus (façons de générer des revenus)</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Vente de biens et services • Redevance de service ou d'usage (à la minute, au KM, au nombre de clics) • Abonnements (magazines, jeux vidéo, salle de sport) • Location, crédit bail • Vente de licences (droits de propriété intellectuelle) • Commissions (immobilier, recrutement de personnel) • Vente de publicité 		

NOM DU PROJET / ENTREPRISE : _____

Partenaires-clés	Activités-clés	Proposition de valeur	Relation avec les clients	Segment de clientèle
	Ressources-clés		Canaux de distribution	
Coûts			Revenus	

Pourquoi utiliser Mon modèle d'affaires

En plus de vous permettre de communiquer votre projet de façon efficace, la matrice Mon modèle d'affaires^{MP} facilite la pensée stratégique, l'échange d'idées et le travail en équipe. Notez des phrases courtes dans chaque bloc, faites des dessins, tracez des flèches pour faire des liens.

Et surtout, soyez créatifs : votre entreprise ne ressemblera à aucune autre.

Source : Site web de la banque Nationale au <https://www.bnc.ca/entreprises/conseils-outils/outils/mon-modele-daffaires.html>

NOTES IMPORTANTES:

1. L'idée qui sous-tend la création du modèle d'affaires est de permettre à votre créativité d'être pleinement exploitée. En ce sens, vous pouvez par exemple noter toutes nos idées - sans filtre - sur des feuillets de type *post-it* et de coller ensuite ceux-ci dans les sections appropriées! On peut donc facilement déplacer nos *post-it* au besoin, les jeter ou en rajouter d'autres, sans avoir l'impression de manquer de place dans la case pour noter nos idées! Vous pouvez également faire des dessins dans les cases ou sur les *post-it*, laissez-vous aller! C'est un exercice très créatif.
*L'organisation Face aux dragons vous remettra gratuitement des *post-it* pour réaliser votre modèle d'affaires! Vous pourrez en demander à votre coach ou à l'organisatrice du concours, Véronique Talbot.
2. Nous vous suggérons d'imprimer le modèle vierge à la 2^e page pour le compléter, en le faisant de la façon suggérée au point 2 ici-haut. Lorsque toutes vos idées seront bien ancrées dans votre modèle d'affaires, celui-ci devra être saisi à l'ordinateur et ce afin de pouvoir le **transmettre par courriel au plus tard le 10 mars 2019** à la coordonnatrice du concours Face aux dragons de Lévis au v.talbot@trajectoireemploi.com

Ressources complémentaires (théorie) :

<https://www.bnc.ca/entreprises/conseils-outils/outils/mon-modele-daffaires.html>

<http://diytoolkit.org/tools/business-model-canvas/>

Quelques vidéos intéressants à visionner pour vous aider à comprendre le modèle:

En français :

Le Modèle d'affaires, très bien présenté par la Banque Nationale (10 courtes capsule-vidéo pour chacune des sections!)

<https://www.youtube.com/playlist?list=PLI0xhkXOsZnwyNgy8LYxAR-oGircvPDsl>

En anglais (très bien vulgarisé) :

<https://www.youtube.com/watch?v=-uifGqu3iRE>

<https://vimeo.com/89106474>

**Enfin, une formation sera offerte en janvier 2019 en lien avec le modèle d'affaires afin de poser toutes vos questions et de bien comprendre et démystifier le modèle d'affaires.
Vous aurez l'information par courriel en temps opportun.**

Montage financier

Questions à vous poser pour bien remplir le montage financier

- Quels sont les coûts nécessaires à la mise sur pied de notre projet (avant la réalisation de nos premières ventes) ?
- Quels sont les équipements de production et/ou les équipements de bureau que nous devons nous procurer?
- Quel est le montant nécessaire, au départ, pour l'achat de produits et/ou matières premières servant à fabriquer notre produit, à offrir notre service ou à organiser notre événement ?
- Quels sont nos autres frais de démarrage (publicité, déplacements, permis, frais de livraison, formations, etc.)?
- Quelles sont les autres sources de financement dont nous disposons afin de payer l'ensemble des coûts de démarrage de notre projet?

Explications afin de bien compléter le tableau du montage financier

1. Frais de démarrage

Compléter la colonne des frais de démarrage et additionner le total.

Voici des exemples de coûts pour démarrer le projet :

- Matières premières (matériels pour fabriquer) déjà en main ou à acheter;
- Déplacements (pour aller chercher des matériaux ou aller à un événement);
- Promotion et publicité (affiches, graphismes, impressions, etc.);
- Équipements (location ou achat d'ordinateur, machinerie, etc.);
- Etc.

2. Sources de financement

a) Inscrire la bourse demandée aux Dragons dans la case **en rouge**. Ce montant doit correspondre à 50% de vos frais de démarrage au maximum (c'est-à-dire 50% du total des coûts prévus dans la colonne de gauche).

*Cependant, Les montants maximaux à inscrire par catégorie sont les suivants (des plafonds sont imposés dans la case **en rouge**) :

Secondaire, Éducation des adultes : 800\$
FP, collégial, universitaire, entreprise en démarrage : 1600\$

- b) Inscrire d'où proviendra le financement servant à couvrir l'autre partie des frais de démarrage. Voici des exemples de financement possibles :
- Subventions et « love money » (montant offert gracieusement par des parents, amis, une entreprise, etc.);
 - Commandites (montant offert en échange de visibilité, par une entreprise par exemple);
 - Prêts et crédit (montant devant être remboursé au prêteur dans le délai prévu avec ce dernier);
 - École (montant déboursé, octroyé par l'école pour le projet);
 - Etc.

NB. Le montant total des coûts de démarrage du projet doit toujours être égal au montant total des sources de financement.

Remplir le tableau du montage financier à la page suivante.

Montage Financier

Frais de démarrage prévus		Sources de financement prévues	
Description des coûts	Montant (\$)	Description des revenus	Montant (\$)
	\$		\$
	\$		\$
	\$		\$
	\$		\$
	\$		\$
	\$		\$
	\$		\$
	\$		\$
	\$		\$
	\$	Bourse demandée aux Dragons (Le montant correspond à maximum 50% des frais de démarrage ou du plafond permis selon votre catégorie).	\$
Total des frais	\$	Total du financement	\$

NOTES IMPORTANTES :

- 1- La case *Total des frais* et la case *Total du financement* doivent être balancées, c'est-à-dire que les montants inscrits doivent être égaux!
- 2- La case **en rouge** correspond à maximum 50% du montant de la case 1 (total des frais) ou du plafond admissible expliqué plus haut (800\$ ou 1600\$ selon votre catégorie)

En plus de la bourse offerte par les dragons, vous pourriez obtenir une « flamme de dragon » (une bourse supplémentaire de type coup de cœur), si vous réussissez à charmer les dragons lors de votre présentation et démontrez bien vos qualités entrepreneuriales!

Pour tous renseignements supplémentaires, veuillez contacter Véronique Talbot à v.talbot@trajectoireemploi.com | 418.805.2113