

CRITÈRES D'ÉVALUATION

VOICI LES GRANDS CRITÈRES SUR LESQUELS TU SERAS ÉVALUÉ DANS LA PRÉSENTATION DE TON PROJET.
Réfère-toi à l'aide-mémoire ci-dessous pour t'assurer de soumettre un projet qui correspond aux exigences du défi et aux attentes des membres du jury.

TON PROJET

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

TON ÉQUIPE

- Fournis une courte description des membres de ton équipe et joins leurs CV respectifs.
- Explique quel est le rôle de chacun des membres de ton équipe dans l'entreprise et dans les prises de décision.

TES PARTENAIRES, TON MENTOR

- As-tu des partenaires potentiels, un mentor ? Si oui, qui sont-ils et quelle est leur plus-value dans ton projet ?

TON ENTREPRISE

- Quel nom as-tu choisi ? As-tu 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 ton entreprise ?
- As-tu créé un logo, un slogan ? Si oui, n'hésite pas à nous les présenter.

TON PRODUIT/SERVICE

- Quel est-il ? Quelles sont ses caractéristiques ?
- Quel est ton secteur d'activité ?
- As-tu créé un visuel ? Si oui, joins-le à ta proposition.

TON 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.

TES FOURNISSEURS

- As-tu une idée de quels seraient tes fournisseurs potentiels ? Si oui, établis une liste de ceux-ci et décris leurs liens avec ton entreprise.

FORCES ET LES FAIBLESSES DE TON PRODUIT/SERVICE

- Identifie et commente deux forces et deux faiblesses de ton produit/service.

OBJECTIFS DE TON ENTREPRISE

- Cible 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.).

TA STRATÉGIE DE PRIX

- Quel est le coût de ton produit/service ?
- Sur quels critères t'es-tu basé pour déterminer le coût de ton produit/service ?

TA STRATÉGIE DE DISTRIBUTION

- Où, quand et comment distribueras-tu ton produit/service ?

TA STRATÉGIE DE LOCALISATION

- Où sera située ton entreprise ? Pour quelle(s) raison(s) as-tu choisi cet endroit ?

TON SITE WEB ET TES MÉDIAS SOCIAUX

- As-tu un site Internet ou une présence sur les médias sociaux ? Si oui, fais-en la démonstration.
- As-tu une stratégie de commerce électronique ? On aimerait la connaître.
- Tes concurrents sont-ils présents sur le Web ? Si oui, comment ton entreprise et ton produit/service se différencieront-ils de l'offre de tes concurrents ?

TA STRATÉGIE DE PROMOTION

- Comment comptes-tu faire la promotion de ton produit/service pour atteindre tes objectifs d'affaires ? (relations publiques, commandites, relations de presse, placement publicitaire, etc.)

TES RESSOURCES FINANCIÈRES

- Comment comptes-tu financer ton projet (banques, subventions, sociofinancement, prêts, etc.)

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

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