

Grille d'évaluation de projets – Volet Création d'entreprise

Le volet Création d'entreprise du Défi OSEntreprendre offre l'occasion aux nouveaux entrepreneurs, au cours de l'année de démarrage, de valider leur projet, d'obtenir des bourses, d'élargir leur réseau et d'exprimer leur passion.

Des gens audacieux et déterminés, guidés par leurs valeurs et leurs aspirations, décident de se lancer dans une aventure humaine en mettant sur pied de nouvelles entreprises, et ce, dans toutes les sphères d'activités. Qu'elles soient collectives ou individuelles, leurs créations sont cruciales pour un Québec fier, innovant, engagé et prospère.

Titre du projet évalué :						
Critères d'évaluation :			+	±	-	
Raisons d'être et profil	La mission, la vision, les valeurs et l'articulation du projet sont inspirantes.		15	10	5	/75
	Le projet rassemble des gens qui semblent présenter les compétences nécessaires à sa mise en œuvre.		15	10	5	
	Le ou les entrepreneurs du projet présentent des traits, attitudes et valeurs compatibles à		15	10	5	
	Le projet priorise des impacts positifs en terme humain, d'approvisionnement local et/ou d'environnement.		15	10	5	
	Il contribue au développement social et/ou économique d'une communauté, d'un territoire ou d'un domaine.		15	10	5	
Analyse du marché	Le marché ciblé est clairement défini.		5	3	1	/25
	Les tendances pour ce produit/service ont été analysées et supposent la viabilité du projet.		5	3	1	
	La concurrence est analysée avec justesse.		5	3	1	
	L'environnement politique, économique, sociodémographique, technologique et environnemental est favorable.		5	3	1	
	Les hypothèses du volume de ventes sont cohérentes et réalistes.		5	3	1	
Plan marketing	Le produit/service présente des caractéristiques distinctives et innovatrices par rapport à la concurrence.		5	3	1	/25
	Un service après-vente (assistance, garantie, service à la clientèle, etc.) réaliste est prévu.		5	3	1	
	Le ou les circuits de distribution retenus permettent d'acheminer efficacement l'offre aux consommateurs.		5	3	1	
	Un plan de mise en marché a été élaboré en cohérence avec les objectifs.		5	3	1	
	La stratégie de marketing est réalisable.		5	3	1	
Plan des opérations	Le processus de réalisation du produit/service est bien défini.		5	3	1	/25
	L'équipe liée au projet (promoteurs, employés, fournisseurs, etc.) présente le potentiel nécessaire.		5	3	1	
	Les besoins en ressources matérielles sont identifiés et permettent la réalisation du produit/service.		5	3	1	
	Une approche qualité est mise en place dans l'ensemble des fonctions de l'entreprise.		5	3	1	
	La capacité de réalisation du produit/service est compatible avec le volume de ventes/revenus estimé.		5	3	1	
Plan financier	L'évaluation des besoins (moyens, ressources financières, etc.) est adéquate.		5	3	1	/25
	Les hypothèses utilisées pour l'élaboration des prévisions financières sont réalistes.		5	3	1	
	Les prévisions financières démontrent une viabilité, voire une rentabilité.		5	3	1	
	Le type de financement envisagé est approprié aux besoins et au contexte de l'entreprise.		5	3	1	
	Le plan financier est adapté au domaine d'activité et à l'âge de l'entreprise.		5	3	1	
Appréciation	L'appréciation globale du juré s'appuie sur la qualité du dossier, l'originalité, le réalisme, et la viabilité.					/25
TOTAL						/200
Report /100	<i>Rappel – pour qu'un projet soit retenu comme lauréat, le jury doit lui avoir accordé un minimum de 60 %</i>					/100

Lorsqu'une entrevue est tenue au cours du processus de sélection, celle-ci permet de compléter, bonifier ou réajuster l'analyse préalable de la candidature écrite sur la base des critères la grille d'évaluation.

Commentaires et observations du juré
