



GALA JCCM

GRILLE D'ÉVALUATION DES PROJETS

Nouvelle entreprise

Édition 2009-2010

Description des candidatures admissibles :

- Membre en règle (18 – 40 ans / ayant payé sa cotisation) de la Jeune Chambre de commerce de la Mauricie;
- L'entreprise se situe sur le territoire de la Jeune Chambre de commerce de la Mauricie.
- L'entreprise ne doit pas avoir enregistré de ventes avant le 1^{er} avril 2007.

Vous devez soumettre votre présentation qui doit comporter les éléments suivants :

- **Vos réponses touchant les critères énumérés à la page suivante;**
 - **Un bilan financier;**
 - **Une description de l'entreprise** (mission, date de fondation, nombre d'employés, régions couvertes, segments de marché, clientèle cible, etc.)
 - **Tout autre annexe jugée pertinente (revue de presse, photos, vidéos, etc.)**
- le document doit être dactylographié à un interligne et demie;
 - toute image jointe sous format informatique pourra être présentée ou utilisée afin de vous représenter au cours du Gala de cette année ou de l'an prochain;

Bon travail à tous et toutes!

CRITÈRES D'ÉVALUATION

1. DÉFINITION DES CRITÈRES

- **L'analyse du marché: Fournir votre analyse de marché ou répondre ou répondre aux critères suivants.** La clientèle ou le marché potentiel est clairement défini. L'étude de marché démontre que la perception, les attentes et les motivations des clients potentiels sont favorables pour l'atteinte des objectifs fixés. Les hypothèses utilisées pour la détermination du volume de ventes / revenus futurs semblent être cohérentes et réalistes. Les tendances actuelles et futures en matière de demande du produit / service ont été analysées et encouragent la viabilité de l'entreprise. Les principales pratiques des concurrents (fixation de prix, communication, développement de produits / services, politique de distribution) ainsi que l'analyse de leurs forces et faiblesses ont été soulevés.

- **Marketing : Fournir votre plan marketing ou répondre ou répondre aux critères suivants.** Compte tenu des analyses effectuées, la stratégie marketing fixée semble être cohérente et réalisable. Le produit/service offert présente des caractéristiques distinctives et innovatrices par rapport à l'offre de la concurrence (meilleure qualité, meilleur prix, produit/service plus adéquat, etc.). Un service après-vente (assistance technique, garantie, service à la clientèle, etc.) est prévu et semble réaliste face aux besoins de la clientèle. Le prix du produit/service offert a été fixé selon une approche logique qui tient compte de la pratique de la concurrence, des perceptions des clients, ainsi que de l'ensemble des coûts supportés. Un plan de communication (thèmes publicitaires, budget, supports médias, etc.) a été élaboré et semble cohérent avec l'objectif global de marketing.

- **Opérations: Fournir votre plan des opérations ou répondre ou répondre aux critères suivants.** Le processus de réalisation du produit/service a été bien défini. L'équipe de ressources humaines liées au projet (promoteurs, employés, sous-traitants, fournisseurs) semble posséder les compétences nécessaires pour la réalisation du produit/service. Les besoins en ressources matérielles (installations, équipements, machines, produits semi-finis, etc.) ont été identifiés et permettent la réalisation du produit/service. L'entreprise démontre un souci de qualité dans l'ensemble de ses fonctions (qualité du produit/service, service à la clientèle, contrôle de qualité, etc.). La capacité de réalisation du produit/service (équipements, machines, ressources humaines, etc.) est compatible avec le volume de ventes/revenus estimés. Les besoins financiers pour l'acquisition des ressources matérielles ont été évalués et sont suffisants.

- **Financement: Fournir votre plan de financement ou répondre ou répondre aux critères suivants.** Le plan financier démontre les besoins nécessaires (immobilisations, frais de démarrage, etc.) ainsi que les ressources financières adéquates et nécessaires au bon fonctionnement de l'entreprise. Le type de financement présenté semble être approprié avec les besoins financiers du promoteur. Les hypothèses utilisées pour l'élaboration des prévisions financières sont cohérentes et réalistes. Les états financiers prévisionnels démontrent un potentiel de rentabilité intéressant ou des surplus adéquats. Les bilans prévisionnels des prochaines années présentent un portrait financier réaliste par rapport au secteur d'activité et à l'âge de l'entreprise.

- **Profil entrepreneurial:** Le gestionnaire ou l'équipe de gestion possède les connaissances, les compétences ou l'expérience suffisante et pertinente liée au domaine d'activité de l'entreprise; connaissances et habiletés acquises à travers les formations et les expériences passées, leur permettant de réaliser efficacement leurs tâches. Les aptitudes du gestionnaire ou de l'équipe de gestion ont été clairement démontrées : caractéristiques psychologiques du promoteur en matière de champs d'intérêts, de traits de personnalité, d'attitudes, et de valeurs lui permettant de s'adapter aux réalités entrepreneuriales.

2. QUALITÉ DU DOCUMENT DE PRÉSENTATION

Dans ce volet, on s'intéresse à la qualité du document soumis au jury, en l'occurrence **de la présentation de l'entreprise**. Le style de rédaction (orthographe, phrases claires et concises, enchaînement logique et cohérent), une mise en page judicieuse, la propreté du document, l'originalité de la présentation du document sont des éléments dont le membre du jury peut tenir compte pour apprécier la qualité des documents soumis.

3. APPRÉCIATION PERSONNELLE

Un dernier critère sera utilisé pour l'évaluation finale du dossier de candidature. Il s'agit de l'**Appréciation personnelle**. Dans ce dernier volet, le membre de jury est appelé à indiquer son appréciation à l'égard du candidat ou de l'entreprise dans sa **globalité**. Cette appréciation est personnelle, nous laissons ainsi toute latitude au membre du jury pour la juger.