

L'essentiel de votre projet d'affaires

Montréal inc. n'exige plus le dépôt d'un plan d'affaires. Toutefois, ces informations sont nécessaires au traitement de votre demande pour la Bourse+.

Il ne s'agit pas d'une présentation auprès d'un investisseur ou d'un VC, donc on vous demande de fournir un document plus détaillé qu'un pitch deck avec un maximum de 15 pages. Si votre projet est présélectionné, vous aurez à présenter votre projet devant un jury, un pitch deck sera nécessaire.

Nom de votre projet :

1- Description de l'entreprise

2- Le problème à résoudre

Quels besoins ou problèmes cherchez-vous à résoudre ? Dans quel contexte avez-vous identifié ce besoin? (expérience personnelle, issue de vos recherches académiques ou professionnelles)

3- La solution

De quelle manière comptez-vous résoudre le besoin ou problème?

Quelle est la proposition de valeur de votre produit/service?

4- Innovation apportée

Démontrer clairement où se trouve l'élément innovant et unique dans votre solution/produit

5- Produit (présentation générale)

Quels sont les principales caractéristiques et/ou les fonctionnalités de votre produit ou service?

6- Pourquoi maintenant (why now?)

Est-ce le bon moment pour lancer votre solution dans le marché, pourquoi?

7- Marché global

Quel est le marché, la taille potentielle et la clientèle cible?

Expliquer votre démarche pour déterminer votre part du marché (données récentes sur le marché global, national et régional et hypothèses pour ventes)

8- Concurrence

Qui sont vos concurrents directs et indirects? Leurs forces et faiblesses. Donnez un bref exemple d'un concurrent inspirant.

9- Démarche de validation du marché et résultats

De quelle façon avez-vous testé le marché? Auprès de qui? Quels sont les résultats obtenus? (test, ventes réalisées, sondage, nombre d'utilisateurs, nombre de clients payants, projet pilote)

10- Votre avantage compétitif

Quel est l'élément (s) qui vous distingue de la concurrence?

Quel est le positionnement vis-à-vis de la concurrence ?

Quelle image voulez-vous communiquer sur votre produit/service?

11- Calendrier de réalisations et roadmap du produit/services (3 prochaines années)

Quels sont les principaux jalons pour développer votre solution (produit/service)? Si nécessaire, utilisez un schéma visuel.

12- Modèle de revenu

Quel est votre modèle de revenu (stratégie de prix, SaaS, prix, forfaits, essai gratuit ou autre)? Prix unitaire?

13- Stratégie de commercialisation

Quelle est votre stratégie pour acquérir et fidéliser les clients (préciser les actions concrètes)? Quels sont les canaux de distribution de votre produit/service? Quel est le budget prévu pour chaque canal?

14- Processus opérationnel et aspects légaux

Quel est votre processus de production? (source d'approvisionnement, façon de livrer le produit/service, sous-traitance, entreposage, stockage et protection des données)

Est-ce que votre processus de production/livraison utilise partiellement ou totalement des ressources locales?

Avez-vous une propriété intellectuelle? Est-ce que votre produit est brevetable?

Quelles démarches ont été entamées sur le plan juridique (convention d'actionnaires, contrats commerciaux, etc.)?

15- Finances : prévisions de vente et hypothèses, nb clients, EBITDA

Quel est le chiffre d'affaires prévu pour les trois prochaines années?

Quelles sont vos hypothèses de ventes (comment vous passez des données du marché global à vos prévisions de ventes mensuelles et annuelles).

Selon le modèle d'affaires, la valeur à long terme du client, le coût d'acquisition du client, le taux d'attrition et le revenu mensuel récurrent.

16- Montage financier : financement levé, à venir et utilisation des fonds

Quel est le coût de démarrage de votre entreprise?

Avez-vous levé du financement? Si oui, combien et quels sont les sources de financement (love money, banques, ange financier, etc. Si non, avez-vous commencé les démarches?

Comment comptez-vous utiliser le montant de bourse?

17- L'impact social de votre projet:

De quelles façons votre produit/service contribue à la qualité de vie de votre clientèle cible. Décrivez brièvement les impacts pour la collectivité, incluant la santé et l'environnement s'il y a lieu.

18- Potentiel de création d'emploi

Combien d'emplois créés à ce jour? Combien d'emplois prévoyez-vous créer à temps plein d'ici 3 ans ?

19- Vos principales réalisations à ce jour

Développement produit; production

Avez-vous démarré les ventes ? Si oui, depuis quand et combien ? Si non, prévu pour quand?

20- Développement du projet à l'international

Comptez-vous développer de nouveaux marchés à l'international? si oui, lesquels? et dans quel horizon de temps?

Si vous avez déjà entamé des démarches, expliquez où vous en êtes.

21- Présentation de l'équipe et de votre entourage

Quelles sont vos principales motivations? Quelle est votre vision personnelle et celle de votre entreprise d'ici 3 ans?

Les compétences et les expériences des entrepreneurs en lien avec le projet sont-elles profitables et complémentaires? Démontrer la complémentarité de l'équipe à ce sujet.

Si vous avez déjà démarré une entreprise, individuellement ou en équipe, veuillez décrire votre expérience.

Décrivez votre entourage (coachs, mentors, organismes de l'écosystème ou autres qui vous accompagnent).

22- Vos besoins et enjeux auxquels vous faites face

Quels sont vos 3 principaux enjeux/défis actuels et à venir?

Quel est votre plan pour les résoudre?

23- Quel accompagnement souhaitez-vous recevoir de Montréal inc.?

24- Autres informations pertinentes sur votre projet à partager?