



Les Dragons

SEPT-RIVIÈRES

Le concours entrepreneurial Dragons Sept-Rivières a pour principal objectif de développer une culture entrepreneuriale, de faire découvrir aux futurs entrepreneurs le processus entourant le démarrage d'une entreprise ainsi que de mettre en valeur des projets innovants d'entrepreneurs **en devenir** et déjà **établis** qui répondent aux besoins de la communauté et qui ont un impact positif sur notre milieu.

Participer aux Dragons vous donnera l'occasion de défendre votre projet face à un jury d'experts, de réseauter avec des gens du milieu des affaires et de rencontrer les représentants des organismes socio-économiques de la MRC des Sept-Rivières.

Pour participer aux Dragons, vous devez avoir un **nouveau** projet porteur pour la région de Sept-Îles et/ou Port-Cartier, peu importe votre âge.

Pour participer, vous devez signifier votre intérêt auprès de :

Marilou Vanier

Agente de sensibilisation à l'entrepreneuriat jeunesse /

Coordonnatrice Mentorat Sept-Rivières

Carrefour jeunesse-emploi de Duplessis

asej1@cjed.qc.ca

418 961-2533, poste 228

Lors de l'inscription, vous devrez fournir le titre du projet et le nom des participants. Si le projet est réalisé en équipe, nommez un maximum de quatre représentants. Référez-vous à la page Facebook @lesdragonsseptrivieres pour connaître les dates importantes.



DÉVELOPPEMENT
ÉCONOMIQUE
PORT-CARTIER



TABLE DES MATIÈRES //

1. Critères généraux	3
2. Critères d'évaluations	4
3. Échéancier	5
4. Déroulement de l'activité	6
5. Matériel disponible	6
6. Les prix.....	7
7. Matériel disponible	8
8. Dépôt de projet - Catégorie Aspirant	9
9. Plan d'affaires – Catégorie Entrepreneur	10
10. Annexe A – Fiche technique	22

Dragons Sept-Rivières ne sont aucunement liés au Défi OSEntreprendre. Toutefois, si des participants désirent faire cheminer leur projet et soumettre celui-ci au Défi OSEntreprendre, il leur sera possible d'obtenir de l'aide ou de l'accompagnement du représentant local du Défi OSEntreprendre ou de l'ASEJ du CJED.

- Accepter que l'idée d'affaires puisse être rendue publique.
- Accepter de participer à un outil de promotion, sous forme de portrait, diffusé par les canaux de communications des partenaires associés au projet.
- Accepter de participer à une activité de sensibilisation en milieu scolaire et présenter son projet/idée/parcours aux élèves concernés.
- Les participants doivent faire preuve de créativité et démontrer que leur projet est innovant.

Innover, c'est créer de nouveaux produits, développer des produits existants, mais aussi, optimiser son système de production, adopter les dernières technologies issues de la recherche fondamentale comme de son département de recherche et développement. 26 nov. 2003

Référence : erwan.neau.free.fr/innovation.htm

- Les projets soumis doivent répondre à la définition d'un projet entrepreneurial

Le projet entrepreneurial permet aux participants d'être au cœur de l'action et de participer activement aux décisions et à la réalisation des tâches afin de faire progresser le projet, et ce, à toutes les étapes. Ce dernier vise la fabrication d'un produit, la mise en place d'un service ou l'organisation d'un événement pour la communauté et dans l'un des buts suivants :

- trouver une solution à une problématique
- améliorer une situation
- répondre à une demande du milieu
- répondre à un besoin

Référence : (Source : DéfiOSEntreprendre)

- Les participants aux Dragons Sept-Rivières doivent soumettre **au plus tard le 17 février 2017 à 23h59**, soit un dépôt de projet (volet Aspirant) ou un plan d'affaires (volet Entrepreneur) par courriel au asej1@cjed.qc.ca. Ils peuvent aussi soumettre des pièces d'accompagnement (brochure, PowerPoint, vidéo, affiche).
- Accepter que le comité de sélection ait le droit de changer la catégorie dans laquelle le projet sera déposé **si le participant ne répond pas aux critères de la catégorie** pour lequel il a été initialement soumis.

- L'aspect novateur du projet doit être mis en évidence;
- L'idée doit être réalisable à court/moyen terme et doit répondre à un besoin;
- Les participants devront préciser, dans leur dossier de candidature, de quelle façon serait investi le financement obtenu;
- La présentation devant le jury composé d'experts doit être bien structurée;
- Le besoin à l'origine du projet, du service ou de l'événement doit être clairement identifié;
- Le public cible doit être bien identifié et les ressources nécessaires sont bien mentionnées;
- Pour le volet "Aspirant", le dépôt de projet et les coûts du projet doivent être complets;
- Pour le volet "Entrepreneur", le plan d'affaires et les états financiers prévisionnels du projet doivent être complets.

Des séances d'informations auront lieu prochainement dans les locaux de la SADC Côte-Nord, de Développement économique Sept-Îles et de Développement économique Port-Cartier. Inscription sur place possible.

12 janvier 2017 – 19h

SADC Côte-Nord // 456, avenue Arnaud, bureau 205, Sept-Îles QC G4R

16 janvier 2017 - 17h

Développement Économique Sept-Îles // 770, boulevard Laure, bureau 231, Sept-Îles

18 janvier 2017 – 12h

Développement économique Port-Cartier // Restaurant des Chutes, 24 rue des Chutes, Port-Cartier

20 janvier 2017

Date limite pour la période d'inscription des participants.

17 février 2017 – avant 23h59

Dépôt officiel du projet (dépôt de projet ou plan d'affaires et annexes).

24 février 2017

Dévoilement des finalistes qui participeront à la ronde finale.

Semaine du 6 mars 2017 – heure et lieu à déterminer

Formation « Communications » pour les finalistes.

Semaine du 6 mars 2017 – heure et lieu à déterminer

Simulation des présentations des finalistes. Une plage horaire de 30 minutes vous sera attribuée selon vos disponibilités.

16 mars 2017 - FINALE DES DRAGONS SEPT-RIVIÈRES

13h00 à 16h30 – Générale technique - Grand Hall du Cégep de Sept-Îles
Une plage horaire vous sera attribuée selon l'ordre de votre présentation.

16h30 - **Demi-Finale Dragons Scolaires** – Café Campus du Cégep de Sept-Îles

Les deux équipes scolaires qui auront franchi la demi-finale présenteront leur projet devant les Dragons et le public en soirée.

18h30 à 22h00 – **Finale Dragons Sept-Rivières** – Grand Hall du Cégep de Sept-Îles

Les participants « Aspirant » disposeront de 3 minutes pour présenter leur projet et les participants « Entrepreneur » disposeront de 5 minutes. Suite à chaque présentation, un temps de 7 minutes sera accordé aux Dragons pour poser des questions aux participants.

La remise des prix aux lauréats aura lieu à la fin de la soirée.

Les prix suivants seront remis au projet gagnant de chacune des catégories:

Volet Scolaire : Bourse de 500\$

Volet Aspirant : Séjour pour une personne à L'École Entrepreneuriale de Beauce (programme de 24h au choix se déroulant sur une fin de semaine, frais de déplacement inclus) ou bourse de 1000\$*

Volet Entrepreneur : Bourse d'une valeur minimale de 2000\$*

*Les montants alloués pour ces bourses devront servir à payer des frais en lien direct avec le projet présenté. Ex. : factures d'entreprises ou honoraires professionnels.

Voici la liste du matériel disponible durant la finale du concours entrepreneurial :

- Projecteur
- Pointeur laser
- Toile blanche
- Chevalet
- Ordinateur
- Table et chaises
- Microphone
- Système de son

Les autres demandes techniques seront analysées selon leur faisabilité.

Une fiche technique devra accompagner le dépôt de projet ou le plan d'affaires. (Voir Annexe A)

Le dépôt d'un document d'environ cinq pages est demandé pour soumettre un projet dans la catégorie « Aspirant ».

Seuls les participants qui ne sont pas actuellement en affaires peuvent présenter leur projet dans cette catégorie, **c'est-à-dire ne pas avoir fait de chiffre d'affaires avant le 20 janvier 2017.**

Voici les éléments qui doivent se retrouver dans le document de dépôt de projet :

- Description du projet (produit, service ou événement)
- Présentation des promoteurs (Vous pouvez joindre votre c.v. en annexe.)
- Aspect novateur du projet
- Motivations
- Description de la clientèle cible (Marché) et Opportunités (facteurs externes)
- Forces et Faiblesses du projet (facteurs internes)
- Concurrents
- Objectifs de développement
- Publicité et promotion
- Budget
- Financement (Sources de financement, comment sera investi l'argent reçu du concours?)
- Conclusion
- Fiche des besoins techniques pour la présentation (Annexe A)

Entre le 20 janvier et le 17 février 2017, il vous est fortement recommandé de rencontrer les représentants de Développement économique Sept-Îles, Développement économique Port-Cartier et/ou de la SADC Côte-Nord pour valider votre document avant le dépôt final. Leurs coordonnées ainsi que les dates des séances d'informations sont sur la page Facebook @lesdragonsseptrivieres.

La remise du document et des annexes doit se faire par courriel au asej1@cjed.qc.ca ou par télécopieur au (418) 968-1229 au plus tard le 17 février.

Un modèle de plan d'affaires déjà travaillé avec l'un des organismes de développement économique associés au concours sera aussi accepté.

1. LE PROJET

1.1 MISE EN CONTEXTE

Expliquez l'origine du projet en y précisant d'où et quand l'idée vous est venue.

1.2 CHRONOLOGIE DU PROJET

Énumérez la liste des principales étapes de réalisation du projet. Vous pouvez adapter les étapes en fonction de votre projet.

Étapes	Actions	Date
Ex. Définition de l'idée		
Analyse du marché		
Législation/Règlementation		
Prévisions financières		
Rédaction du plan d'affaires		
Recherche de financement		
Procédures légales		
Début des opérations		

1.3 OBJECTIFS DE DEVELOPPEMENT

Quels sont vos objectifs à court (prochaine année), moyen (d'ici deux à quatre ans) et long terme (cinq ans et plus) pour votre entreprise ? Les objectifs fixés devraient être spécifiques, mesurables, atteignables, réalistes et temporels.

1.4 PRESENTATION DES PRODUITS ET/OU SERVICES

En quelques lignes, présentez vos produits et/ou services. Vous irez davantage en détail dans la section 4.1. – Description de l'offre (produits et/ou services).

2. LES PROMOTEURS

2.1 IDENTIFICATION DES PROMOTEURS

(Copiez et remplissez le tableau pour chaque membre de l'équipe de promoteurs)

	Promoteur #1 (Nom, Prénom)
Date de naissance	
Adresse	
Numéro résidentiel	
Numéro de cellulaire	
Courrier électronique	
% de participation	

2.2 PRESENTATION DES REALISATIONS ET COMPETENCES

Pour chacun des promoteurs, listez les réalisations et compétences en lien avec le projet d'affaires en précisant leur contribution respective. Vous joindrez votre curriculum à l'annexe 3.

2.3 COLLABORATEURS

Qui sont les personnes et organismes qui collaborent à la réalisation de votre projet d'affaires ?

Collaborateurs/Partenaires	Type d'aide (technique, financière ou autre)
Exemple : DÉSI	Aide technique et financière

3. LE MARCHÉ

3.1 LES TENDANCES DU MARCHÉ (OPPORTUNITES ET MENACES)

Décrivez les tendances de marché qui pourraient avoir un impact sur votre entreprise. Ces tendances peuvent être de nature politique, économique, sociodémographique, technologique ou environnementale. Une bonne connaissance de l'environnement externe permet de mieux cibler les créneaux de marché à développer. Par exemple, expliquez de quelle façon les habitudes de consommation de la population en général, en lien avec votre projet, évoluent dans le temps.

Opportunités	Menaces
Politique et légal	
Économique	
Socioculturelle et démographique	
Technologique	
Écologique	

3.2 MARCHE CIBLE

Segmentez votre marché en différents groupes homogènes ayant des besoins et comportements similaires et estimez leur taille. Ces segments vous permettront d'adapter vos stratégies de commercialisation en fonction du profil et du comportement de vos groupes cibles. L'exemple ci-dessous est basé sur un restaurant qui sert des repas du midi de moyenne à haute gamme avec des produits du terroir.

	Caractéristiques du groupe cible
Segment 1 : Exemple : Gens d'affaires	Géographique <ul style="list-style-type: none">● Résidents de la MRC des Sept-Rivières. Sociodémographique <ul style="list-style-type: none">● Âgés entre 25 et 64 ans;● Propriétaires d'entreprise ou autres professionnels. Comportemental <ul style="list-style-type: none">● Disposent de peu de temps pour dîner;● Sensibles à leur empreinte écologique et au commerce local;● Privilégient des produits de qualité plutôt qu'un bas prix.
Segment 2 : Exemple : Travailleurs	Géographique <ul style="list-style-type: none">● Résidents de la MRC des Sept-Rivières. Sociodémographique <ul style="list-style-type: none">● Âgés de 18 à 64 ans;● Ayant un revenu familial annuel de 50 000 \$ et plus. Comportemental <ul style="list-style-type: none">● Privilégient des produits de qualité plutôt qu'un bas prix;● Vont une fois par semaine dîner au restaurant;● Ont l'habitude de dîner entre 11h30 et 13h30.

3.3 SITUATION CONCURRENTIELLE

Dressez une liste de vos concurrents directs ou indirects et énumérez leurs forces et faiblesses. Le concurrent direct propose un produit ou service similaire au vôtre et le concurrent indirect propose un produit ou service différent, mais répondant au même besoin.

Exemple : Pour un producteur de bagels, les concurrents directs seraient les autres entreprises offrant des bagels, et les concurrents indirects pourraient être toutes les autres entreprises offrant des produits de boulangerie.

Ensuite, établissez la liste des forces et faiblesses de votre entreprise et de vos concurrents.

Principaux concurrents directs	Principaux produits et/ou services offerts	Forces	Faiblesses
Votre entreprise		Précisez votre création de valeur par rapport aux offres actuelles.	

Principaux concurrents indirects	Principaux produits et/ou services offerts	Forces	Faiblesses

3.4 AUTRES ELEMENTS PERTINENTS

Notez les autres éléments pertinents qui n'ont pas été abordés et qui sont en lien avec le marché.

4. LES STRATÉGIES DE COMMERCIALISATION

4.1 DESCRIPTION DE L'OFFRE (PRODUITS ET/OU SERVICES)

Résumez les principales caractéristiques compétitives des produits ou services offerts par votre entreprise. Les caractéristiques de votre produit ou service peuvent inclure les éléments suivants :

Produit

- Les caractéristiques physiques (ex. forme, couleur, grosseur, etc.);
- L'emballage et les accessoires (ex. un sac ou une boîte de transport, une housse, etc.);
- Le service après-vente (ex. conseil technique, garanties, entretien, etc.);

Service

- L'expérience et les compétences du personnel ;
- L'expérience client;
- Le savoir-être (ou qualités personnelles).

4.2 POSITIONNEMENT (AVANTAGES CONCURRENTIELS)

Comment pouvez-vous vous différencier des concurrents identifiés précédemment ? Précisez les bénéfices engendrés par la création de valeur de votre offre en fonction des offres actuelles. Indiquez les éléments fondamentaux qui vous démarqueront des concurrents. Les stratégies que vous détaillerez doivent contribuer au maintien de ces avantages concurrentiels.

Exemple : Votre entreprise sera le seul restaurant à offrir la livraison à domicile de plats gastronomiques.

4.3 PRIX

La détermination du prix du produit ou service est un exercice qui demande l'analyse de divers aspects :

1. Prix de revient
2. Prix de la concurrence
3. Prix en fonction du positionnement
4. Prix en fonction de la marge de profit visé

4.4 PUBLICITÉ ET PROMOTION

En fonction des segments de marchés ciblés par votre entreprise, quels moyens utiliserez-vous pour rejoindre ces clients ? Identifiez les canaux de communication les plus efficaces pour rejoindre votre clientèle.

4.5 PLACE D’AFFAIRES

Où serait l’emplacement idéal pour votre entreprise? À partir de quels critères et pour quelles raisons avez-vous arrêté votre choix? Réfléchissez à la superficie du local nécessaire pour votre entreprise afin de bien estimer le coût d’occupation.

Les dépenses relatives aux améliorations locatives et à la décoration font partie du coût de démarrage d’entreprise. Estimez ceux-ci et si vous avez des soumissions, joignez-les à l’annexe 4. Dans le cas d’une construction d’un bâtiment, précisez le type de bâtiment et listez à l’annexe 4 les coûts.

Améliorations locatives ou rénovations	
Exemple : Plomberie	\$
	\$
	\$
Décoration	
Exemple : Grands miroirs	\$
	\$
	\$

4.6 DISTRIBUTION

Où seront distribués vos produits ? Si vous prévoyez vendre des produits par l’intermédiaire de points de vente, dressez la liste de ces intermédiaires actuels et futurs.

Nom du distributeur	Localisation
Exemple : Boutique Cadeaux	Sept-Îles

4.7 AUTRES ÉLÉMENTS PERTINENTS

Notez les autres éléments pertinents qui n'ont pas été abordés et qui sont en lien avec les stratégies de commercialisation.

5. LES OPÉRATIONS

5.1 LES RESSOURCES HUMAINES

Combien prévoyez-vous avoir besoin d'employés? Quelles seront les qualifications requises pour exercer chacun des postes ? Quel taux horaire prévoyez-vous offrir à vos employés et combien d'heures par semaine travailleront-ils ?

	Poste 1 (ex. Commis à la billetterie)	Poste 2	Poste 3
Nombre d'emplois	2		
Taux horaire	10,55 \$		
Nombre d'heures	Temps partiel : 20h par semaine, jour, soir et fin de semaine		
Qualifications requises	Secondaire terminé 1 à 6 mois d'expérience		
Principales tâches	Vendre les billets de spectacles et connaître la programmation; Répondre aux clients.		

Décrivez le processus que vous privilégieriez pour recruter votre personnel (si applicable).

5.2 LES RESSOURCES MATÉRIELLES

Les dépenses relatives aux ressources matérielles font partie du coût de démarrage d'entreprise. Joignez les soumissions à l'annexe 4 et les plans d'aménagement à l'annexe 5.

Équipements	
Exemple : Bureau	\$
	\$
	\$
	\$
TOTAL	\$

5.3 PROCESSUS ET CYCLE DE PRODUCTION

Si vous offrez un produit ou service qui implique des étapes de production, veuillez décrire chacune d'elles en précisant les ressources matérielles et financières nécessaires.

5.4 APPROVISIONNEMENT

Qui seront vos fournisseurs et/ou sous-traitants ? Quels sont leurs délais de livraison et leurs politiques de prix ?

Fournisseur ou Sous-traitant	Localisation	Produits	Délai de livraison	Politique de prix

5.5 NORMES ET RÈGLEMENTATIONS

Vous devez vous assurer que votre entreprise démarre dans le respect des législations auxquelles elle est soumise. Quels sont les réglementations, licences et permis requis pour l'exploitation d'une entreprise dans votre secteur d'activité ? Par exemple, un permis de rénovation, la réglementation sur l'affichage, le zonage commercial, l'impôt sur le revenu, les normes sur la santé et sécurité au travail, la loi de la protection du consommateur, etc. Placez les documents pertinents à l'annexe 5.

5.6 AUTRES ÉLÉMENTS PERTINENTS

Notez les autres éléments pertinents qui n'ont pas été abordés et qui sont en lien avec les opérations.

6. PLAN FINANCIER

6.1 STRUCTURE DE FINANCEMENT

Indiquez d'abord l'ensemble des frais nécessaires au démarrage de l'entreprise. Ces frais ne doivent pas être liés aux activités courantes de l'entreprise, ils sont plutôt des dépenses exceptionnelles liées spécifiquement au démarrage. Il peut s'agir d'équipements de production ou de bâtiments, mais il peut s'agir aussi d'éléments incorporels tels que des frais légaux, un fonds de roulement, etc. Indiquez aussi les éléments que vous possédez déjà et que vous allez transférer dans l'entreprise.

Coût du projet

Description	À acquérir	À transférer
Fonds de roulement		
Encaisse	\$	\$
Stocks	\$	\$
Immobilisations		
Bâtiment	\$	\$
Équipements	\$	\$

Enseigne	\$	\$
Matériel roulant	\$	\$
Équipement informatique	\$	\$
Autres...	\$	\$
Frais liés au projet		
Frais de notaires	\$	\$
Frais de financement	\$	\$
Autres frais liés au projet	\$	\$
TOTAL	\$	\$

Indiquez ensuite la structure de financement du projet, c'est-à-dire qui finance les éléments qui sont indiqués dans le coût du projet. Les éléments appartenant au promoteur et qui sont transférés dans l'entreprise correspondent à une mise de fonds de la part du promoteur. Si vous connaissez les modalités de paiement des prêts, inscrivez-les aussi. Veuillez noter que le total du financement doit correspondre au total du coût du projet.

Structure de financement

Description	Montant
Mise de fonds (argent ou actifs)	\$
Institution financière	\$
MRC	\$
SADC	\$
Autres (précisez)	\$
TOTAL	\$

6.2 RÉSULTATS ANTICIPÉS

Présentez dans cette section un sommaire des résultats financiers anticipés pour les deux prochaines années. Par exemple, le bénéfice net, le niveau des ventes ou encore l'évolution de l'encaisse de l'entreprise. Si vous avez certaines connaissances financières, vous pouvez aussi discuter de quelques ratios financiers comme la capacité de remboursement ou le fonds de roulement. Il s'agit en fait d'un résumé des prévisions financières qui sont présentées en annexe.

Annexe 1 – Prévisions financières

Annexe 2 – Hypothèses de travail (paramètres de prévisions)

Annexe 3 – Curriculum vitae

Annexe 4 – Soumissions (si applicable)

Annexe 5 – Autres (si applicable)

Entre le 20 janvier et le 17 février 2017, il vous est fortement recommandé de rencontrer les représentants de Développement économique Sept-Îles, Développement économique Port-Cartier et/ou de la SADC Côte-Nord pour valider votre document avant le dépôt final. Leurs coordonnées ainsi que les dates des séances d'informations sont sur la page Facebook @lesdragonsseptrivieres.

La remise du document et des annexes doit se faire par courriel au asej1@cjed.qc.ca ou par télécopieur au (418) 968-1229 au plus tard le 17 février.

Veillez faire connaître vos besoins matériels pour votre présentation. Inscire le nombre requis pour chacun des éléments proposé.

- _____ Micro bâton (sans fil)
- _____ Pied de micro
- _____ Micro mains libres (style cravate ou casque, selon la disponibilité)
- _____ Chevalet
- _____ Pointeur laser
- _____ Ordinateur
- _____ Table
- _____ Chaises

Autre matériel requis :

Les autres demandes techniques seront analysées selon leur faisabilité.

Pour votre information

Les présentations auront lieu dans le Grand Hall du cégep de Sept-Îles devant public, sur une scène légèrement surélevée avec un projecteur suspendu et une toile à l'arrière de la scène.

Pour la présentation finale, vous devrez joindre sur une clé USB les éléments suivants :

- Une introduction sonore ou musicale de 10 à 20 secondes pour votre entrée en scène lors de la finale;
- Une image ou une illustration en format jpeg pour représenter votre projet (ex : logo de votre compagnie);
- Toutes présentations audio/visuelles incluses dans votre présentation (ex : powerpoint);

La clé USB doit être reçue au Carrefour jeunesse-emploi de Duplessis au plus tard le 6 mars 2017 à 16 h 45.