



Présentation du projet IQPH Modèle d'affaires

Entreprise :

Entrepreneur (nom) :

Accompagnement :

(Avez-vous ou êtes-vous accompagné par mentor, coach, consultant, incubateur...)

Description (produit/service) :

Mission, vision et valeur :

Site web :

Année de création :

Chiffre d'affaires dernière année :

Chiffre d'affaires prévue année en cours :

Nombre d'employé :

Titre du projet :

**IQPH accompagne et finance un projet structurant de l'entreprise pour son développement, sa croissance ou la reprise de l'entreprise...*

Date :

Description du projet :

Qualité des promoteurs

La vision, l'expérience, les compétences et l'engagement des promoteurs envers le projet d'entreprise.

- Vision stratégique du projet
- Expérience professionnelle des promoteurs
- Compétences techniques et managériales des promoteurs
- Engagement envers le projet

Risques de l'environnement d'affaires

Les risques liés au secteur d'activité, à l'économie, à la réglementation et à tout autre facteur externe pouvant influencer le succès du projet.

- Risques sectoriels
- Risques macroéconomiques
- Risques réglementaires
- Volatilité du marché
- Concurrence

Crédibilité du projet

La solidité des prévisions financières et la cohérence du plan d'affaires avec la réalité du marché.

- Prévisions financières réalistes
- Cohérence du plan d'affaires avec le marché (commercialisation et canaux)
- Marché cible et segments de clientèle
- Principaux partenaires pour le projet
- Principales ressources nécessaires
- Analyse FFMO (SWOT)

Développement durable

Les aspects en lien avec le développement durable offerts par l'entreprise et qui peuvent créer un impact dans son environnement

- Social
- Écologique
- Économique
- Culturel
- Éthique

Montage financier pour le projet (exemple) :

Financement	AN 1	An 2
IQPH (max 500k\$)		
Prêt d'honneur		
Prêt Institutionnel		
Autres sources		
Fonds propre		
Autres institutions		
Subvention		
Revenus ventes		
TOTAL		
Dépenses		
RH		
Commercialisation		
Production		
Autres		
TOTAL		

