

Énoncé de travail du Fond d'accélération de Bell

L'énoncé de travail doit être soumis au Fond d'accélération de Bell par courriel à accélérateur@bellmobilité.ca

L'énoncé de travail doit être en format Word de Microsoft.

Pour plus d'information, envoyez un courriel à accélérateur@bellmobilité.ca

1. Page couverture

Veillez indiquer les renseignements de base suivants sur la page couverture :

Nom du projet :

Compagnie :

Adresse de la compagnie :

Nom de la personne ressource, titre, numéro de téléphone et adresse de courriel :

Date de début du projet :

Date d'achèvement du projet :

Coût total du projet :

Contribution demandée :

2. Sommaire

Fournir un sommaire de la compagnie, le produit, proposition en matière de valeurs, produits livrables, le financement total requis, les principaux jalons. Précisez ou sera effectué le travail.

3. Profil d'entreprise

Décrire ce que la société fait. Depuis combien de temps la société est-elle en affaires, le produit principal ou la concentration des produits et le succès pertinent. Résumer le niveau actuel d'investissement dans la firme (ex. les montants, les investisseurs précédents) et les montants disponibles. Identifier les clients ou les partenariats existants.

4. Analyse du marché

Précisez les points suivants pour soutenir votre demande:

Définition du produit : Que fait votre produit ? Que vendez-vous ? Décrire le produit proposé, le problème qu'il résout et comment la société fera de l'argent ?

Avantages pour Bell Mobilité : Quelles seront les bénéfices à Bell Mobilité (ex. la croissance de revenus, ou la réduction des coûts) ? Quel investissement, quel temps, quel effort est-il exigé pour déployer ce produit ?

Taille du marché : Identifier la taille du marché et les segments pertinents. Différencier entre le Canada et les autres marchés. Démontrer toutes hypothèses et sources.

Compétition : Identifier les concurrents directs et indirects. Décrire ce que votre société fera de différent et comment vous réussirez dans le marché.

Fournir une analyse compétitive détaillée pour les produits pertinents sur les attributs qui sont importants au marché. (ex. le prix, l'exécution, les canaux de distribution, etc.).

Les ventes potentielles : Basée sur la taille du marché, prévoir la part du marché que ce produit capturera. Les projections de ventes du nombre d'unité et de revenus brut pour les trois prochaines années. Justifier la croissance de revenu.

Stratégie de la mise en marché : Indiquer comment le produit sera livré dans le marché. (ex. : seul, en groupe, intégré). Décrire la stratégie de la tarification, les canaux de distribution et le niveau de promotion exigée. Déclarer des partenariats pertinents.

5. Énoncé de travail

Aperçu général : Fournir un schéma du nouveau produit ou service, l'approche à compléter le projet, et les livrables spécifiques. Commenter sur le procédé de direction du projet incluant la gestion des feuilles de temps, la gestion du travail et la gestion de la révision du projet.

Plan haut niveau : Compléter le plan haut niveau (exemple ci-après)

Phase 1	Compilation de la conception technique
Objectif	La conception du produit initial
Étapes	- Chercher les fournisseurs de matériel - Sélectionner le module - ...
Livrable	Spécification finale, fonctionnel et technique pour l'appareil
Temps	6 semaines
Coût total	\$35,000

Répéter cette table pour les différentes phases du projet (ex. : 3 énoncés de travail pour un projet de 3 phases).

Innovation technique : Décrire l'innovation technique de ce produit et les défis d'ingénierie. Prioriser le risque technologique associé avec l'achèvement du projet. Commenter sur la qualification de ce projet vis-à-vis les crédits d'impôt SR&ED.

Plan détaillé du projet : Identifier toutes les phases et livrables dans le projet et les actions nécessaires pour atteindre ces livrables. Fournir un graphique de Gantt qui fera référence à une structure de travail décrivant chaque étape importante. Veuillez noter que les paiements seront faits seulement pour les étapes importantes complétées.

6. Budget du projet

Compléter les tableaux ci-joints (document A) en utilisant les lignes directrices pour les coûts éligibles que vous retrouverez dans le document B ci-joint.

7. Vérification et rapport final

Commenter le contenu du rapport de projet final exigé de la part de tous les demandeurs et précisez une date de livraison convenable.

8. Analyse financière

Prévisions de vente : présentez les prévisions de ventes et de revenus du nouveau produit proposé pour une période de trois ans, et une prévision consolidée pour une période de trois ans incluant les affaires en cours et le nouveau produit. Enumérer toutes hypothèses.

États financiers : joignez les états financiers annuels vérifiés les plus récents, de même que les états les plus récents non vérifiés. Décrire comment le projet sera financé.

Analyse du flux d'encaisse : joignez une analyse du flux d'encaisse démontrant la capacité de financer le projet. Le document A ci-joint offre les directives sur le type d'information souhaitée. Supposer que les paiements des livrables sont net 30 jours.

9. **Principaux participants**

Identifiez les principaux participants techniques et les organismes partenaires qui travailleront au projet, y compris un profil de leurs réalisations antérieures et de leurs compétences (2 pages maximum).

Identifier les membres clés du conseil d'administration ou autres membres importants.

10. **La propriété du candidat**

Identifier la structure de propriété du ou des participant(s). Résumer le niveau actuel de l'investissement dans la firme (ex. : la quantité, les investisseurs et la date des investissements).

Document joint A
Plans d'exécution

Plan d'exécution No. 1 Salaires et heures de travail prévus de la part de tout le personnel travaillant au projet

Plan d'exécution No. 2 Sommaire général des coûts prévus pour le projet

Plan d'exécution No. 3 Liste des matières directes, des consultants et des sous-traitants

Plan d'exécution No. 4 Analyse du flux d'encaisse