

jeux 2024
de génie

CAHIER
ENTREPRENEURIAT

33^e JEUX DE GÉNIE
PENSER AUTREMENT

Du 3 au 7 janvier 2024

Université de Sherbrooke

Table des matières

Table des Figures	2
Introduction	3
Un mot du comité organisateur	4
Penser autrement.....	5
Les livrables & étapes importantes	6
Livable 1 : Recherche de problématique.....	8
Livable 2 : Modèle d'affaires préliminaire et ses hypothèses.....	10
Livable 3 : Modèle d'affaires révisé et hypothèse répondue.....	13
Livable 4 : le plan d'affaires.....	14
Présentation	17
Prototype.....	18
Feuillet informatif	20
Vidéo infopub	20
Pitch de vente express	20
Évaluations.....	21
Composition d'une équipe.....	22
Concepteur.ice de produit.....	22
Présentateur.ice principal.e	22
Architecte d'affaires.....	22
Conclusion.....	23
Annexe A: Livrables	24
Annexe B: Critères de correction et grilles d'évaluation	26
Annexe C : Dates importantes.....	31
Annexe D : Spécifications et réglementations	32
Annexe E : Comité organisateur	33



Table des Figures

Figure 1 : Échéancier des livrables et étapes importantes.....	6
Figure 2 : Livrable 1 - Recherche de problématique	24
Figure 3 : Livrable 2 et 3 – La matrice du modèle d'affaires responsable en ingénierie.....	25
Figure 4 : Grille de correction - Livrable 2	28
Figure 5 : Grille de correction - Livrable 3	29
Figure 6 : Grille de correction - Livrable 4	30



Introduction

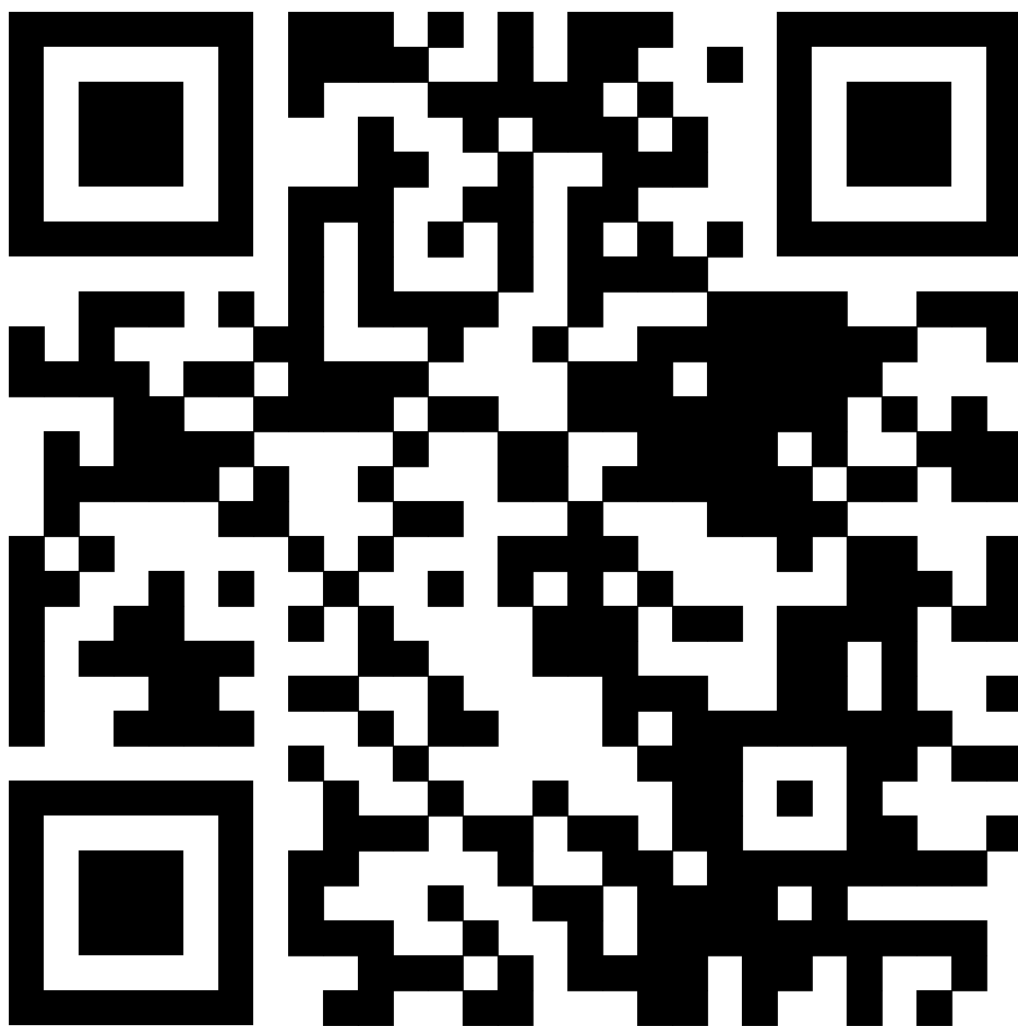
Cette année, pour une cinquième édition consécutive, la compétition entrepreneuriale est présente aux Jeux de Génie du Québec. Lors de cette épreuve, les personnes participantes devront trouver une solution concrète à un problème de leur choix tout en prouvant la viabilité de leur solution sur le plan commercial. Cette épreuve se veut un défi visant la promotion des qualités et des atouts des futur.e.s ingénieur.e.s québécois.e.s dans les entreprises émergentes tout en favorisant la collaboration entre les différents domaines du génie.

Dans cette compétition, les équipes participantes seront amenées à identifier un secteur économique permettant l'émergence d'un nouveau produit qui répond à une problématique ou un besoin d'impact social, voire environnemental. Les futur.e.s ingénieur.e.s auront ensuite la tâche de monter un modèle d'affaires viable au niveau économique tout en s'assurant que leur nouveau produit soit réalisable en fabriquant un prototype fonctionnel. Le tout se terminera par une présentation devant un jury lors des Jeux de Génie en janvier 2024.

Le document suivant présente la thématique de la compétition, les différents livrables à remettre et leurs modalités d'évaluations ainsi que les règlements et spécifications de la compétition. Ceci est le document officiel pour la cinquième édition de la compétition entrepreneuriale des Jeux de Génie du Québec 2024.



Un mot du comité organisateur



Scannez moi!



Penser autrement

En tant que futur.e.s ingénieur.es, vous serez appelé.es à résoudre les problèmes de demain. *Penser autrement* est l'un des piliers fondateurs dans le domaine de l'ingénierie. Il s'agit de sortir des sentiers battus, de remettre en question les normes établies et d'explorer de nouvelles perspectives pour résoudre les problèmes complexes auxquels notre société est confrontée. Dans un monde en constante évolution, il est crucial que les futur.e.s ingénieur.e.s aient la capacité de penser de manière innovante, créative et audacieuse. En adoptant une approche qui défie les conventions et qui repousse les limites, vous serez en mesure d'apporter des solutions originales et de répondre aux défis technologiques, sociaux et environnementaux qui attendent le monde de demain. Ainsi, penser autrement en ingénierie permet de contribuer au façonnement d'une société meilleure et plus durable pour les générations futures.

Pour l'édition 2024, vous êtes invités à penser dans la **BOIIITES**. Chaque équipe est libre de choisir un secteur économique dans lequel elle souhaite avoir un impact positif en proposant une solution innovante qui répond à un ou plusieurs **objectifs de développement durable**. Le défi consiste à développer une solution à une problématique choisie par l'équipe, en mettant l'accent sur son impact positif.

Le comité organisateur a pris la décision de favoriser la créativité et les passions des personnes participantes en ne restreignant pas le choix du secteur économique ou le type de modèle d'affaires. Cependant, il est essentiel que le projet soit dans la BOIIITES. De plus, il est important de souligner que les projets doivent être *initiés à partir de la réception du cahier de participants* et ne peuvent être la continuation d'un projet préexistant ou d'un groupe technique. Cette approche permettra aux équipes de développer des idées originales et novatrices, tout en garantissant une équité dans la compétition. Voir Annexe D : Spécifications et réglementation pour plus de détails.

Bonne
Opportunité
Innovation
Ingéniosité
Impact
Technologique
Environnemental
Social

Un mot de motivation d'une grande innovatrice du 21^e siècle :

Innovation is about taking risks, pushing boundaries and challenging the status quo. It's about daring to do things differently and envisioning a better future.

Helen Greiner, Co-fondatrice de iRobot



Les livrables et étapes importantes

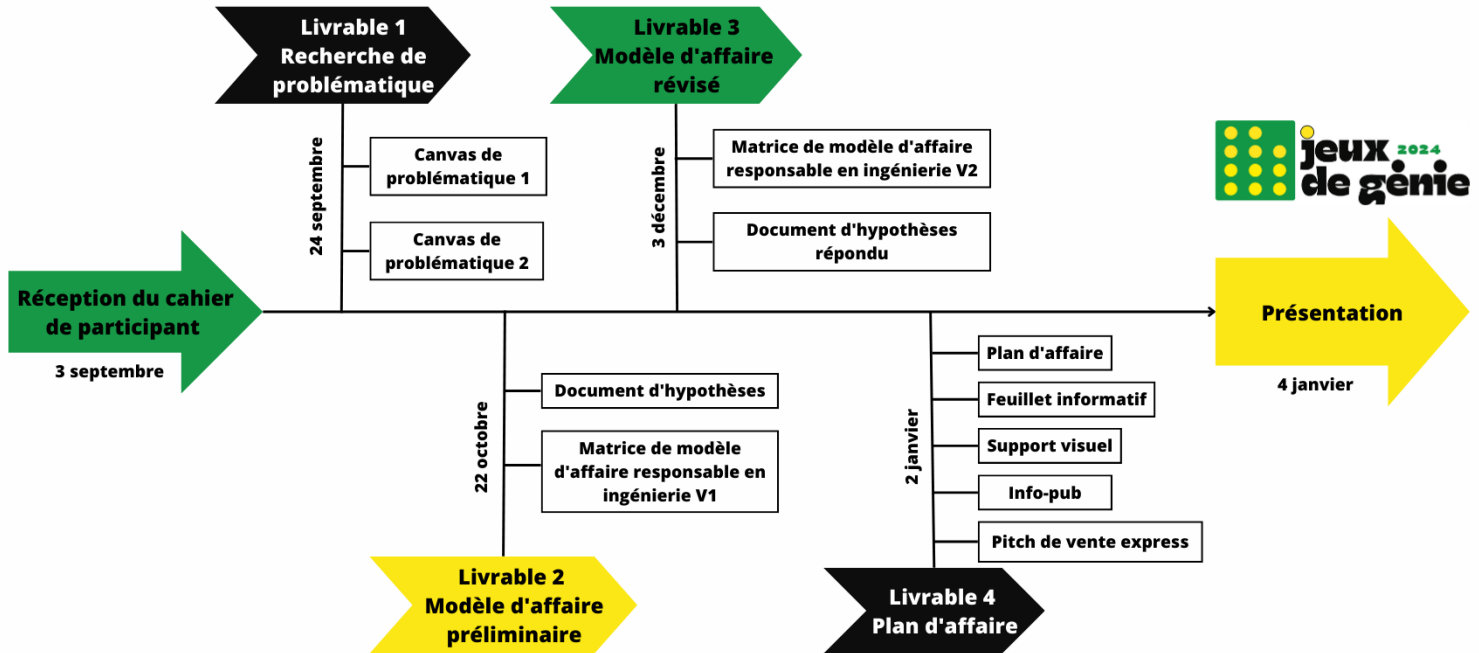


Figure 1 : Échéancier des livrables et étapes importantes

Livrable 1 : La recherche de problématique

Vise à démarrer l'exploration de différentes problématiques pour en évaluer l'étendue et identifier les parties prenantes impactées, tout en recherchant des pistes de solutions préliminaires.

Livrable 2 : Le modèle d'affaires préliminaire

Une fois la problématique choisie, ce livrable sert à créer une première version préliminaire d'un modèle d'affaires responsable en ingénierie et d'établir une liste d'hypothèses qui devront être validées.

Livrable 3 : Le modèle d'affaires révisé

Ce livrable constitue la version finale du modèle d'affaires responsable en ingénierie. Il représente le résultat de toutes les hypothèses confirmées et met en évidence le parcours effectué par l'équipe.



Livrable 4 : Le plan d'affaires

Ce document est la version professionnelle de la matrice du modèle d'affaires responsable, prête à être présentée à des investisseurs. Il approfondit les différents éléments de la matrice et propose une analyse économique à moyen terme, en plus de la documentation technique concernant l'innovation d'ingénierie.

Présentation

La présentation finale prend la forme d'un « pitch » de vente devant des « investisseurs ». Vous devez tenter de convaincre les juges que votre modèle d'affaires est dans la **BOIIITES**.

Le prototype

Le prototype représente l'aspect tangible du produit créé. Cet élément peut être un prototype complet ou simplement une preuve de concept tout dépendant des particularités du produit. Celui-ci sera dévoilé pendant la présentation finale.

Le feuillet informatif

Le feuillet informatif est un livrable destiné aux juges durant le pitch et surtout lors des délibérations. Ce feuillet comporte un résumé imagé de votre présentation et de votre plan d'affaires. Votre objectif est de vous démarquer afin d'être mémorable pour le jury.

Info-pub

Cette courte vidéo sert à expliquer votre projet à la manière d'une publicité télévisée. Elle sera utilisée afin de présenter votre projet à tou.te.s les délégué.e. s. Vous devez faire la publicité de votre entreprise et convaincre que votre projet aura un véritable impact sur votre audience.

Pitch de vente express

Cette courte vidéo réalisée par chaque personne participant à la présentation sert à vendre votre projet de façon rapide et charismatique sans support visuel.



Livrable 1 : Recherche de problématique

Le premier livrable est à remettre le 24 septembre 23h59. Dans le cadre de la compétition, la première étape consiste à identifier la problématique de votre projet. Il est recommandé de mener une séance de remue-méninges en équipe afin de générer des idées. Le premier livrable sera le résultat de ce processus, sous la forme d'un canevas (voir Annexe A : *Livrables*). Ce dernier mettra en évidence tous les éléments nécessaires à la bonne structuration et la définition de votre projet entrepreneurial, soit la problématique, les entités touchées, les solutions existantes, les obstacles, etc.

L'objectif de ce livrable est de développer de manière structurée une compréhension approfondie de la problématique que vous souhaitez résoudre et de cartographier l'écosystème qui l'entoure. Vous devrez remplir au minimum deux canevas basés sur vos problématiques qui présentent le plus de potentiel.

Le livrable doit couvrir les points suivants :

La problématique : Décrivez la problématique en une phrase de manière claire et concise afin qu'une personne externe au projet puisse la comprendre.

Les parties prenantes : Identifiez les personnes qui sont impactées par cette problématique. Décrivez leur profil typique, leurs besoins, y compris leur démographie et leur statut socio-économique.

Les solutions existantes : Expliquez brièvement quelles sont les solutions existantes sur le marché actuel et soulevez leurs avantages, en plus de leurs lacunes par rapport aux besoins des personnes impactées.

Les solutions potentielles : Commencez à proposer plusieurs **nouvelles** solutions potentielles de manière préliminaire. Y a-t-il plusieurs options ? Sont-elles variées et innovantes les unes par rapport aux autres ? Démontrez que vous avez exploré plusieurs pistes de solutions variées et qu'il est possible de résoudre cette problématique.

Les ressources : Décrivez approximativement les ressources techniques ou financières nécessaires à la réalisation de votre projet.

L'opportunité : Analysez l'opportunité économique que représente cette problématique. Montrez qu'il existe un marché pour la résolution de cette problématique. Cette section peut être appuyée par des statistiques sur le marché économique et la démographie de cette partie du marché.

La proposition de valeur : Décrivez en quoi votre proposition se distingue des solutions existantes. Quels sont les besoins auxquels vous répondez et en quoi ces besoins sont importants. La valeur ajoutée doit être en cohérence avec la problématique, les personnes impactées et les solutions existantes.

L'ampleur : Décrivez l'impact de cette problématique non seulement sur les personnes directement touchées, mais aussi sur l'environnement, la société et les personnes indirectement impactées. Faites référence ici aux objectifs de développement durable (ODD).

Les obstacles : Identifiez les obstacles actuels qui expliquent le manque de progrès ou les barrières qui empêchent des avancées dans la résolution de cette problématique. Vous devez démontrer une compréhension approfondie du problème et mettre en évidence les obstacles que les solutions futures pourraient rencontrer.



Les causes : Poussez votre réflexion encore plus loin en décrivant l'écosystème entourant le problème et les causes qui expliquent le manque de résolution. Allez au-delà du « pourquoi » initial et montrez que vous avez examiné la problématique dans toutes ses dimensions.

Un gabarit du canevas vous sera fourni pour faciliter le remplissage du premier livrable. De plus, une présentation de l'équipe comprenant une photo de chaque membre et une brève description de leurs compétences et expertises sera requise. Les équipes composées de plusieurs membres auront la possibilité de se présenter à travers les deux livrables.

La grille de correction est disponible en Annexe B : Critères de correction et grilles d'évaluation. Elle contient les critères de correction pour vous guider dans l'évaluation du livrable. Pour terminer, une rétroaction sera fournie aux équipes afin d'orienter la suite de la compétition.



Livrable 2 : Modèle d'affaires préliminaire et ses hypothèses

Le deuxième livrable, à remettre **le 22 octobre 23h59**, consiste à établir de manière préliminaire un modèle d'affaires et à formuler des hypothèses concernant ses différents aspects. Cette étape permet de créer une première version de votre modèle d'affaires et de mettre en évidence les éléments encore inconnus, en émettant des hypothèses qui devront être confirmées ou infirmées pour assurer la progression de votre modèle d'affaires. En somme, ceci est votre plan de match de départ et se raffinerà à mesure que le projet avancera.

Pour le modèle d'affaires, vous devrez remplir la matrice de Modèle d'Affaires Responsable en Ingénierie (voir Annexe A : *Livrables*). Cette matrice vous guidera dans l'établissement de chaque élément essentiel d'un modèle d'affaires à la fois désirable, faisable et viable. Les éléments à couvrir sont les suivants :

Désirabilité

Relation clientèle : Par quels moyens allez-vous être en mesure de fidéliser, grossir et rejoindre votre clientèle ? Par quels canaux vos relations avec la clientèle seront-elles établies ? En quoi une relation positive est-elle importante pour votre modèle d'affaires ?

Clientèle cible : Qui sont vos clients potentiels et cibles ? Quelles sont leurs caractéristiques (démographiques, comportementales, socio-économiques) ? Quels sont leurs besoins, problèmes, frustrations et attentes ? Quelles sont la taille et la segmentation de votre marché cible ?

Acteurs indirects : Autres que votre segment cible, qui sont les utilisateurs ou bénéficiaires indirects ? Quelles sont leurs relations avec votre entreprise (partenaires, parties prenantes externes ou réglementaires, ordres professionnels) ? Comment affectent-ils votre entreprise et comment pouvez-vous minimiser l'impact négatif sur ces acteurs indirects ?

Canaux : Quels sont vos canaux de vente, de marketing et de distribution ? Par quels moyens rejoignez-vous votre clientèle cible ? Comment les canaux choisis sont-ils alignés avec votre proposition de valeur et votre clientèle cible ?

Proposition de valeur : En quoi consiste votre produit/service et comment se distingue-t-il de la compétition ? En quoi venez-vous répondre aux problèmes/besoins de votre segment de clientèle ? Quels sont les caractéristiques, spécifications de votre produit ou services qui génèrent de la valeur ?

Faisabilité

Ressources-clés : Quelles sont les ressources matérielles (infrastructures, équipements), humaines (compétences, expertises), financières, technologiques et intellectuelles nécessaires pour la réalisation des activités-clés ?

Partenaires-clés : Qui sont les partenaires (fournisseurs, partenaires technologiques et financiers, distributeurs, etc.) essentiels à la réalisation de votre modèle d'affaires ? Comment ceux-ci vous aident-ils à réaliser vos activités-clés ? Que leur offrez-vous en retour ? Y a-t-il des parties prenantes indirectes (gouvernements, actionnaires, groupes de pression) qui influencent votre entreprise ?

Structure de l'entreprise : Quelle est la structure organisationnelle de votre entreprise ? Comment la chaîne de décision est-elle établie ? Comment les profits sont-ils redistribués/utilisés ?



Activités-clés : Quelles sont les tâches principales (R&D, production, marketing, vente, chaîne d'approvisionnement, service client, etc.) requises pour mettre en œuvre votre modèle d'affaires ? Quel est l'ordre de priorité de ces tâches ? Comment votre modèle intègre-t-il le cycle de vie des produits/services, de l'extraction à la fin de vie, dans vos activités ?

Innovation d'ingénierie : Comment votre innovation est-elle liée avec votre proposition de valeur ? À quels besoins/problèmes répondez-vous ? Quelles sont les ressources-clés, parties prenantes et activités-clés nécessaires pour le développement de votre innovation ? De quelles façons êtes-vous en mesure de démontrer l'efficacité et la faisabilité de votre innovation ?

Viabilité

Impacts négatifs : Quels sont les impacts négatifs connus et/ou potentiels de votre modèle d'affaires ?

– Sur le plan économique (ex. : concentration excessive des profits, exploitation de travailleurs ou de ressources naturelles, baisse d'accessibilité) ?

– Sur le plan social (ex. : délocalisation d'emplois, conditions de travail précaires/dangereuses, conséquences négatives sur la communauté locale) ?

– Sur le plan écologique (ex. : utilisation intensive de ressources non renouvelables ou de sources polluantes, dégradation des écosystèmes, génération de déchets, production de produits de courte vie) ?

Impacts positifs : Quels sont les principaux problèmes sociaux ou environnementaux auxquels votre modèle d'affaires répond ? Comment votre modèle d'affaires s'aligne-t-il avec les objectifs de développement durable ?

Quelles sont les retombées positives ?

– Sur le plan économique (ex. : création d'emplois locaux, durables et de qualité, répartition équitable des profits, stimulation de l'économie locale) ?

– Sur le plan social (ex. : promotion de l'inclusivité et la diversité, implication active dans la communauté locale) ?

– Sur le plan écologique (ex. : priorisation d'énergies renouvelables, réduction des émissions atmosphériques, diminution de la pollution, contribution à la préservation et la régénération de la biodiversité) ?

Revenus : Comment votre entreprise génère-t-elle des revenus ? Quel est le prix de vente de votre produit/service ? Comment ce prix est-il déterminé ? Avez-vous plusieurs sources de revenus (ventes directes, abonnements, commissions) ? Quels sont les différents segments de clients visés et quelle est leur disposition à payer pour votre offre ? Comment prévoyez-vous faire grossir vos revenus/profits à l'avenir ?

Dépenses : Quels sont les coûts fixes (location d'installations, salaires, coûts d'équipements) ? Quels sont les coûts de production (matières premières, coûts de fabrication et distribution, etc.) ? Y a-t-il des coûts liés à la R&D ? Quels sont les coûts liés à la commercialisation et promotion de votre produit ? Quels sont les coûts administratifs et opérationnels de votre entreprise ?

Pour cette étape, vous devrez fournir une version plus concise, mais il est important de garder à l'esprit ces pistes de questionnement. Un modèle de la matrice vous sera fourni pour faciliter le remplissage.



La deuxième partie du livrable consiste à remplir le modèle des hypothèses. Vous devrez formuler au moins une hypothèse par élément. Seules les hypothèses sont requises, car elles serviront à étudier le marché. Les hypothèses doivent être formulées sous forme de questions à répondre avant de pouvoir progresser avec le modèle d'affaires.

La grille de correction est disponible en Annexe B : Critères de correction et grilles d'évaluation.



Livrable 3 : Modèle d'affaires révisé et hypothèse répondue

Le troisième livrable, à remettre **le 3 décembre 23h59**, consiste à élaborer une version révisée et améliorée de votre modèle d'affaires. Vous devrez remplir à nouveau la matrice de Modèle d'Affaires Responsable en Ingénierie en y intégrant de manière plus exhaustive les informations collectées à partir des hypothèses émises lors du livrable 2. De plus, le modèle des hypothèses devra également être soumis à nouveau avec toutes les hypothèses émises et leurs réponses correspondantes.

Le processus entrepreneurial n'est pas linéaire, mais plutôt un processus d'amélioration en continu basé sur des itérations. Le livrable 3 vise à refléter cette réalité. Il est donc tout à fait normal que certaines hypothèses soient infirmées, ce qui amènera l'émission de nouvelles hypothèses et la nécessité de procéder à des ajustements mineurs ou majeurs dans votre modèle d'affaires.

Les sections à remplir dans la matrice restent les mêmes que pour le livrable 2, mais se feront, cette fois-ci, de manière plus approfondie. Le document d'hypothèses devra retracer l'historique de toutes les hypothèses émises, y compris leurs réponses et les méthodes utilisées pour y répondre. De plus, il devra inclure toutes les nouvelles hypothèses émises à la suite des réponses obtenues. Les méthodes de réponse peuvent prendre différentes formes telles que des entrevues, des sondages, des recherches documentaires, des preuves de concept, des expérimentations ou des analyses de marché, parmi d'autres.

La grille de correction est disponible en Annexe B : Critères de correction et grilles d'évaluation.



Livrable 4 : le plan d'affaires

Le quatrième livrable, à remettre **le 2 janvier 23h59**, comporte le plan d'affaires de votre entreprise comprenant une projection financière sur trois ans et la documentation technique concernant votre innovation en ingénierie. Ce document représente l'ensemble de votre modèle d'affaires ainsi que votre stratégie pour le développement de votre entreprise. Il devra convaincre tout investisseur que votre entreprise est viable au niveau économique, que vous apportez une proposition de valeur désirable dans votre marché et que vous vous reposez sur une innovation technologique faisable avec les ressources nécessaires à votre disposition.

Le plan d'affaires comporte 3 sections ainsi que les annexes.

1- **Présentation de l'entreprise et de l'équipe** (2 pages) :

- Présenter chaque membre de l'équipe (photo, nom, prénom et titre) avec une courte description de leur spécialisation.
- Présenter l'entreprise (nom, logo, mission, vision, objectifs, valeurs, etc.) ainsi qu'une courte description. De plus, vous pouvez présenter les ressources externes et partenaires actuels ou futurs (optionnel).

2- **Produit** (1 page) : Permet de rappeler la problématique, les solutions existantes, en plus de décrire votre produit et les manières dont il répond aux besoins du marché. Démontrer la désirabilité et faisabilité de votre entreprise.

- **Problématique** : Faites un retour sur la problématique en expliquant le(s) problème(s) à résoudre et/ou le(s) besoin(s) à combler et expliquez brièvement votre proposition de valeur.
- **Solutions actuelles** : Énumérez les solutions existantes sur le marché.
- **Produit innovant** : Expliquez les différents aspects et le fonctionnement de votre produit en mettant l'accent sur le caractère distinctif et novateur du projet. Vous pouvez inclure une photo ou faire référence aux plans techniques en annexe.
- **Marché** : Décrivez en quoi consiste le marché potentiel pour votre innovation et décrivez la clientèle cible. Incluez des statistiques démographiques, la taille du marché, le pourcentage de marché atteignable ou toute autre information permettant de démontrer le potentiel économique de l'entreprise.

3- **Réalisation** (1 page) : Permet d'expliquer les futures étapes et votre plan d'action afin de démontrer la viabilité de votre entreprise.

- **Facteurs de succès/risques** : Énumérez les éléments critiques à court et moyen terme qui détermineront le futur de votre entreprise. Mettez au minimum les trois éléments les plus déterminants pour le succès et les trois plus importants facteurs de risque en ordre d'importance.
- **Développement et commercialisation du produit** : Expliquez les prochaines étapes pour votre entreprise. Quels sont les échelons pour atteindre un produit commercialisable (R&D, certifications, subventions, etc.) ? Quelle est votre stratégie de mise en marché ? Comment allez-vous convertir de nouveaux clients et générer des revenus ?
- **Sommaire des coûts et du financement** : Résumez les coûts pour les prochaines étapes de l'entreprise et vos moyens de financement à court et moyen terme.
- **BOIITES** : Terminez en faisant un rappel en quoi votre entreprise est dans la BOIITES.



4- Annexe 1 : Analyse économique (2 pages)

Faites une projection financière de votre entreprise pour les trois prochaines années. Vous devez établir un prix de vente pour le produit, ainsi que le seuil de rentabilité de l'entreprise basé sur les revenus attendus. Il s'agit d'abord d'établir les coûts de production (fixes et variables), les coûts administratifs et les coûts de commercialisation. Les coûts fixes incluent, mais ne se limitent pas, au matériel et à l'outillage, aux bâtiments et à l'énergie consommée (si applicable). Les coûts variables regroupent les pièces (incluant le transport et la fabrication), la main-d'œuvre et tout autre élément concernant le produit. Il ne faut pas négliger l'analyse du coût de vente quant au temps consommé par le personnel de vente, le coût d'implantation, les coûts de livraison, etc. L'annexe doit comprendre les deux éléments suivants :

- Coûts et financement (1^{er} janvier 2024 au 31 décembre 2026) : Examinez en détail les dépenses et les sources de financement de votre entreprise. Votre rapport doit comprendre les éléments suivants :
 - Coûts d'exploitation : Les dépenses courantes pour maintenir les activités (salaires, loyers, etc.).
 - Coûts de production : Les dépenses liées à la fabrication de votre produit.
 - Coûts de ventes : Les dépenses associées à la promotion et commercialisation.
 - Coûts de développement : Capital investi dans la recherche et développement ainsi que l'amélioration de votre produit.
 - Coûts administratifs : Les dépenses générales liées à la gestion et l'administration générale de votre entreprise.
 - Sources de financement : Identifiez d'où proviennent les capitaux nécessaires pour le développement de votre entreprise (investisseurs, fondateurs, prêts et subventions, etc.).
 - Structure de financement : déterminez la répartition du financement entre capitaux propres et dettes ainsi que les modalités de remboursement éventuelles.

- État des résultats détaillé (1^{er} janvier 2024 à 31 décembre 2026) : Permet de présenter les revenus, les dépenses ainsi que les bénéfices ou les pertes de votre entreprise. Votre rapport doit comprendre les points suivants :
 - Revenus : Les sources de revenus de l'entreprise.
 - Coûts des ventes : les dépenses directement liées à la production ou à la fourniture des produits ou services vendus.
 - Frais d'exploitation : les dépenses générales et administratives de l'entreprise.
 - Charges financières : les intérêts payés sur les dettes ou autres coûts financiers.
 - Impôts sur les bénéfices : le montant des impôts dus sur les bénéfices réalisés par la *startup*.
 - Bénéfice ou perte nette : la différence entre les revenus et les dépenses, indiquant si la *startup* a réalisé un bénéfice ou subi une perte sur la période donnée.

Vu la nature jeune de votre entreprise, il est normal que certains montants doivent être estimés. Pour faire cette projection, il vous est suggéré d'utiliser un outil d'aide à l'analyse financière pour les petites entreprises telles que [Budgeto](#), [Previso](#) ou encore un logiciel tel que Microsoft Excel.



5- Annexe 2 : Documentation technique

- Mettre toute documentation technique **pertinente** au produit et plus précisément l'innovation technologique. Par exemple : modèle 3D, plan technique de fabrication, schéma électrique, architecture de fonctionnement, pseudo-code, etc. Il n'y a pas de limite de pages, mais aucun texte n'est permis.

Un exemple de modèle vous sera fourni, mais vous êtes toutefois libres de modifier la présentation du document pour répondre à vos besoins. Une page supplémentaire est permise à l'endroit où vous jugerez le plus pertinent dans l'ensemble du document. Veuillez noter qu'une pénalité de point sera appliquée par nombre de pages en extra. Voir Annexe D : Spécifications et réglementations. La grille de correction est disponible en Annexe B : Critères de correction et grilles d'évaluation pour vous guider dans l'évaluation du livrable.



Présentation

Au plus tard **le 2 janvier à 23h59**, soit la veille avant l'arrivée sur le site des Jeux, chaque équipe devra avoir remis leur support visuel de présentation, leur feuillet d'informations, ainsi que les vidéos d'infopub et de vente express. Le fichier devra porter le nom de la délégation.

La présentation finale prend la forme d'un *pitch* de vente devant jury de 5-7 minutes maximum. Un maximum de 3 minutes supplémentaires sera accordé pour rajouter une démonstration du prototype. Par la suite, une période de questions débutera pour les juges. Dans le contexte de cette compétition, le *pitch* devra avoir pour objectif de *convaincre un accélérateur d'entreprise que votre produit a une place sur le marché ET que votre entreprise est viable afin d'intégrer ce dernier et d'obtenir du financement*.

Voici un format générique proposé pour la présentation. Chaque équipe est libre de faire preuve de créativité en l'adaptant à son entreprise :

1. **Problématique** : Il s'agit de mettre le jury en contexte en présentant l'industrie, ainsi que la problématique choisie.
2. **Solution** : Dans cette partie, on souhaite présenter le produit et la manière dont il solutionne le problème aux juges. Il peut s'agir d'un moment opportun pour faire une démonstration du prototype. Un support audiovisuel du produit en fonctionnement peut aussi être ajouté. Il est important de mettre l'accent sur l'innovation apportée.
3. **Marché** : Il s'agit de présenter la clientèle cible. Il est fortement recommandé de faire référence aux résultats du test de marché pour montrer la profondeur de l'analyse.
4. **Plan d'affaires** : Cette section présente les éléments essentiels de votre plan d'affaires et permet d'expliquer aux juges pourquoi votre entreprise est viable et résistante aux différents risques. Il est donc important de convaincre les juges qu'il s'agit d'une entreprise qui va réussir. Il est suggéré d'inclure certains aspects financiers, tels que le seuil de rentabilité, le coût de production, le prix de vente et la marge de profit.

Une deuxième présentation aura lieu avec les 4 meilleures équipes devant toutes les délégations et un nouveau panel de juges. Cette présentation durera au **maximum 5 minutes**, suivie d'une courte période de questions posées par les juges. Un temps sera réservé entre les deux présentations pour apporter des modifications à votre présentation en fonction des retours reçus et de la nouvelle limite de temps. Il sera important d'inclure la démonstration du produit dans la présentation finale. Le podium final sera déterminé par ce dernier panel de juges.



Prototype

Le prototype présenté aux juges a pour but de confirmer que la solution proposée est fonctionnelle. Il permet de dissiper tout doute quant à la faisabilité du produit et de **démontrer explicitement l'innovation technologique**. La démonstration doit faire état des fonctionnalités et du mode d'utilisation du produit final.

Par définition, le prototype possède toutes les qualités techniques et les caractéristiques de fonctionnement du nouveau produit que vous développez. Toutefois, il peut aussi s'agir d'un exemplaire incomplet et non définitif de ce que peut être le produit.

Le prototype peut prendre l'une des deux formes suivantes selon vos projets :

1. **Preuve de concept** : Une preuve de concept a pour seul et unique but de répondre aux doutes possibles concernant les risques technologiques de la solution. Elle doit donc démontrer hors de tout doute que votre produit sera capable de résoudre la problématique. Une preuve de concept est donc adaptée aux projets impliquant de nouvelles technologies, qui sont la principale source de risques pour votre entreprise. Une preuve de concept ne doit pas demander de manipulation complexe à l'utilisation. Sa présentation doit également être accompagnée d'un plan permettant d'avoir une idée du visuel de votre produit final.
2. **Prototype physique** : Une présentation sous forme de prototype physique a pour but de montrer un produit complexe générant des doutes quant à son efficacité et sa fonctionnalité. Ainsi, un bon prototype doit être similaire au produit final de votre entreprise et démontrer hors de tout doute son efficacité à résoudre la problématique à laquelle il s'attaque. Sans avoir besoin de ressembler fidèlement au produit qui sera mis en service, il devra prouver qu'il est pleinement fonctionnel. Il s'agit donc d'une solution physique complète qui permet de résoudre les doutes technologiques, en plus de permettre aux juges de comprendre l'interaction des différentes composantes entre elles. Le prototype est adapté aux projets complexes qui ont des risques quant à leur utilisation et à leurs performances.

L'évaluation du produit physique sera effectuée selon le modèle de présentation choisi par l'équipe. Si le modèle choisi ne permet pas de dissiper les différents doutes, une importante pénalité pourrait être appliquée.



Restrictions

1. Une vidéo ne peut pas remplacer le prototype, même si celui-ci est trop volumineux. Elle peut, en revanche, servir d'accessoire d'appoint pour votre présentation.
2. Les dimensions maximums du prototype sont de (1,5 m X 1,5 m X 0,80 m). Il faudra surtout s'assurer que le prototype peut passer dans un cadre de porte et être déplacé à l'aide d'un ascenseur.
3. Dans le cas où les dimensions de la solution finale excèderaient les dimensions maximales, un prototype à l'échelle peut être présenté.
4. Les prototypes doivent être remis dès l'arrivée aux Jeux de Génie. Aucune modification ne sera permise après la remise. Une période de mise à niveau sera accordée lors des Jeux pour vérifier le bon fonctionnement du prototype avant la présentation.



Feuillet informatif

Afin de pouvoir aider l'auditoire lors de la présentation, un feuillet en format lettre, *recto seulement*, devra être imprimé par les délégations et remis aux juges. Ce feuillet résume l'ensemble de votre projet et sera utilisé principalement lors des délibérations.

Veillez noter que le feuillet et son contenu ne seront pas directement évalués, mais que l'absence de celui-ci sera pénalisée. De plus, seulement ce feuillet peut être remis aux juges. Toute autre forme de documentation est strictement prohibée.

Vidéo infopub

La vidéo, d'une durée maximale de 3 minutes, devra être soumise avec les derniers livrables au format MP4. Son objectif est de présenter votre produit sous forme d'une publicité télévisée. Cette vidéo sera utilisée lors de la compétition afin de présenter votre projet de manière concise aux autres délégués. Elle devra mettre en évidence votre produit ainsi que l'innovation au cœur de votre projet. Ainsi, il est essentiel d'expliquer de manière charismatique et intéressante en quoi votre produit se démarque de la concurrence.

Pitch de vente express

Ce dernier, prenant la forme d'une vidéo d'une durée maximale de 1 minute, devra être soumis avec les derniers livrables au format MP4. Elle a pour but de présenter votre projet de façon concise et convaincante. L'objectif principal est de capter l'attention de l'auditeur dès les premières secondes et de susciter suffisamment d'intérêt pour générer une conversation plus approfondie ou une opportunité d'affaires ultérieure. Le *pitch* de vente doit être concis, clair, percutant et mettre en valeur les éléments clés du produit ou du service tels que la proposition de valeur, l'innovation, les avantages compétitifs et le marché cible. Une vidéo par personne présentatrice est demandée lors du dévoilement final.



Évaluations

Le tableau résumé ci-bas présente le pourcentage de points accordés pour chaque livrable et étape de la compétition. Tous les critères d'évaluation pour chaque livrable sont présentés dans l'Annexe B : Critères de correction et grilles d'évaluation.

Livrable 1 : Recherche de problématique	5 %
Livrable 2 : Modèle d'affaires (préliminaire)	5 %
Livrable 3 : Modèle d'affaires (révisé)	15 %
Livrable 4 : Le plan d'affaires	20 %
Vidéo infopub et <i>pitch</i> de vente express	5 %
Feuillelet informatif	5 %
Présentation et prototype	45 %

La correction des livrables sera effectuée dans un délai raisonnable afin de donner la chance aux délégations d'apporter des correctifs dans les sections subséquentes. L'objectif est de remettre les évaluations le dimanche suivant la remise, soit dans un délai de 7 jours. Toutefois, ces délais sont sujets à changement en raison de forces majeures ou de situations hors de contrôle.

Une pénalité de 5 % par jour sur la valeur du livrable sera appliquée pour les remises en retard. De plus, un retard entrainera une extension de la période de correction pouvant aller jusqu'à une semaine. En d'autres mots, puisque les remises sont exigées le dimanche, la correction pourra être remise jusqu'au deuxième dimanche après la remise.

À des fins d'équité, toutes les délégations seront évaluées par la même équipe de juges pour un livrable donné. La présentation et le produit seront évalués à la discrétion du jury officiel lors des délibérations à la suite du *pitch*.



Composition d'une équipe

Afin de pouvoir aider les équipes à se structurer, nous proposons les prochains rôles et postes de l'entreprise. Veuillez noter que ces rôles ne sont donnés qu'à titre indicatif et que chaque équipe est libre de se structurer selon les nécessités et spécificités de leur produit.

Concepteur.ice de produit

Cette personne est chargée de la conception et de la réalisation du produit. De fait, elle devient responsable de la planification du prototype, de l'exécution, ainsi que de la préparation d'une démonstration pertinente devant les investisseurs. Elle sera aussi la personne-ressource lorsque des questions seront posées sur le produit lui-même ainsi que sur les défis qui lui sont reliés.

Présentateur.ice principal.e

Le rôle de cette personne est d'assurer le bon déroulement du discours de vente en préparant la structure de celui-ci. Lors de la présentation, cette personne aura comme rôle de présenter son équipe et d'assurer que la communication passe bien entre l'auditoire et l'équipe. Elle est généralement la personne qui présente l'entreprise en survol avant de céder sa place aux personnes ayant une expertise plus pointue sur le cadre financier et technique.

Architecte d'affaires

Cette personne est chargée de la rédaction du plan d'affaires. Par le fait même, la cohérence, le réalisme et l'innovation commerciale reposent sur ses épaules. Elle sera aussi la personne tenue de connaître le cadre financier afin de pouvoir justifier aisément les chiffres présentés.

Au-delà de ces rôles, il est possible de se servir de l'aide de toute autre personne jugée pertinente à la création de l'entreprise. Pour chacune des étapes de cette compétition, à l'exception du *pitch*, il n'y a pas de limite sur le nombre de personnes participantes. Afin de respecter le cadre de la compétition, toute participation active et continue à la compétition par un.e membre non-inscrit.e à un programme de génie dans votre propre université pourrait entraîner une disqualification.



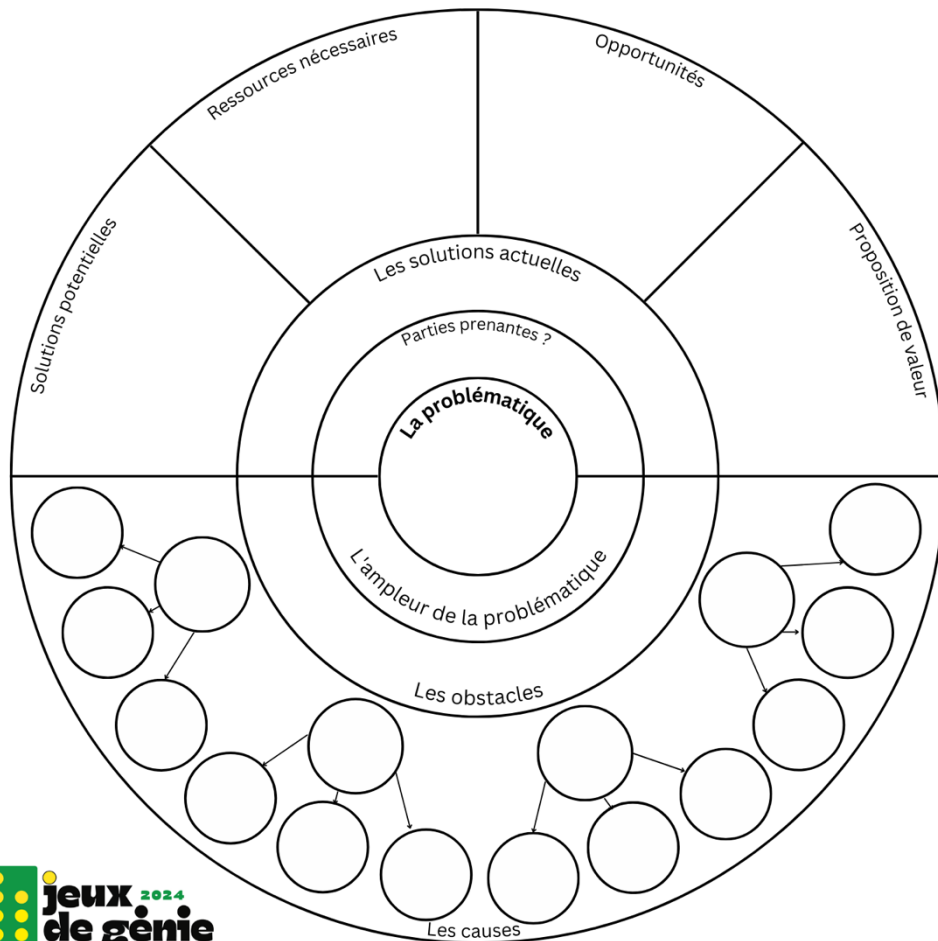
Conclusion

C'est avec un immense plaisir et beaucoup d'ambition que le comité organisateur a développé cette cinquième édition de la compétition d'entrepreneuriat. À travers le temps que vous allez investir dans cette compétition, vous aurez la chance de faire briller les atouts que peut apporter un.e ingénieur.e au sein d'une nouvelle entreprise. Il vous sera aussi possible d'en apprendre un peu plus sur les différentes étapes de la création d'une entreprise. Chose certaine, cette expérience sera enrichissante autant pour les personnes participantes que pour les spectateur.ice.s et les juges. Le comité organisateur ainsi que les co-directeur.ice.s vous souhaitent la meilleure des chances !



Annexe A : Livrables

Livrable 1.1 L'analyse d'une problématique :



L'équipe entrepreneuriale

- Nom, Prénom
Compétences
- Nom, Prénom
Compétences
- Nom, Prénom
Compétences
- Nom, Prénom
Compétences

Figure 2 : Livrable 1 - Recherche de problématique



MATRICE DU MODÈLE D’AFFAIRES RESPONSABLE EN INGÉNIERIE

Inspiré de la matrice du modèle d'affaires responsable créé par l'Université Laval.

Nom de l'université :

Date :

Version :

RESSOURCES-CLÉS 	ACTIVITÉS-CLÉS 	INNOVATION D'INGÉNIERIE 	IMPACTS NÉGATIFS 	IMPACTS POSITIFS 
Ressources nécessaires :	Activités-clés: Priorités :	Innovation : Besoins/Problèmes résolus :	Économiques: Sociaux: Écologiques:	Économiques: Sociaux: Écologiques:
PARTENAIRE-CLÉS 	STRUCUTRE DE L'ENTREPRISE 	MISSION ET VALEURS 	DÉPENSES 	REVENUS 
Partenaires-clés : Échange de service :	Structure organisationnelle :	Mission : Valeurs :	Production: R&D : Commercialisation :	Sources de revenus : Prix de vente :
RELATION CLIENTÈLE 	ACTEURS INDIRECTS 	PROPOSITION DE VALEUR 		
Type de relation clientèle :	Utilisateurs indirects:	Valeur ajoutée:		
CLIENTÈLE CIBLE 	CANAUX 			
Description de la clientèle visée:	Vente: Communication:			

■ Désirabilité
■ Faisabilité
■ Viabilité

Version 3DG 2024



Figure 3 : Livrable 2 et 3 – La matrice du modèle d’affaires responsable en ingénierie



Annexe B : Critères de correction et grilles d'évaluation

C1 Désirabilité : La solution répond au besoin du marché et se démarque de la compétition

Ce critère évalue dans quelles mesures l'entreprise et son produit/service se démarquent de la concurrence en offrant une proposition de valeur unique et innovante qui répond aux besoins et désirs du marché. Il prend en compte l'attrait et l'utilité de l'offre, ainsi que la pertinence de la solution proposée pour résoudre la problématique. L'équipe doit démontrer qu'elle a une compréhension approfondie des avantages concurrentiels de son offre et de la manière dont elle se distingue des solutions existantes du marché. L'équipe doit également montrer comment leur proposition de valeur répond aux besoins et désirs du marché cible.

C2 Faisabilité : L'entreprise est en mesure de réaliser la solution proposée dans un délai réaliste

Ce critère évalue la capacité de l'entreprise à mettre en œuvre la solution proposée en matière de technologie, de ressources et de temps. L'équipe doit démontrer qu'elle a une compréhension approfondie des défis techniques et logistiques associés à la mise en place de sa solution, en plus des compétences nécessaires pour surmonter ces défis. Elle doit également montrer que sa solution est aussi réalisable sur le plan économique que technique et qu'elle peut être mise en œuvre dans les délais impartis.

C3 Viabilité : Le modèle d'affaires est rentable à long terme et engendre un impact positif

Ce critère évalue la viabilité de l'entreprise et de son modèle économique, ainsi que les retombées engendrées. L'équipe doit démontrer qu'elle a une compréhension claire des coûts, des revenus associés à son modèle d'affaires et de sa capacité à maintenir une croissance durable à long terme. L'équipe doit également montrer comment son entreprise peut avoir un impact positif sur la société ou l'environnement à travers son produit/service, son modèle d'affaires ou ses pratiques opérationnelles. L'équipe devra expliquer en quoi son impact social ou environnemental est significatif et durable, ainsi que la manière dont il s'intègre dans son modèle économique.

C4 Professionnalisme : L'équipe entrepreneuriale agit de façon professionnelle

Ce critère évalue le niveau de professionnalisme dont l'équipe fait preuve tout au long du processus de compétition. Il englobe plusieurs aspects tels que le respect des critères établis, la qualité des documents soumis et la manière dont ils reflètent le travail réalisé ainsi que l'esprit entrepreneurial de l'équipe. L'équipe doit démontrer un souci du détail et de l'organisation en fournissant des documents clairs, cohérents et bien structurés. De plus, ils doivent montrer leur compréhension des exigences de la compétition en respectant les délais et les directives données. Les documents et les présentations doivent refléter le professionnalisme de l'équipe, en mettant en évidence le travail effectué, les résultats obtenus et la vision entrepreneuriale derrière le projet.



<h1 style="margin: 0;">Grille de correction - Livrable 1</h1>			
C1 DÉSIRABILITÉ	Opportunité de la problématique	L'équipe a démontré l'importance de la problématique choisie en mettant en évidence les solutions actuelles et son potentiel d'impacts significatifs. De plus, l'équipe identifie clairement les parties prenantes impactées par celle-ci.	/20
	Définition de la problématique	L'équipe a présenté une définition claire et précise de la problématique qui permet une compréhension de son ampleur et ses enjeux. Les obstacles et leurs causes sont clairement réfléchis et pertinents pour une compréhension globale de la problématique.	/25
	Cohérence de la proposition	L'équipe a proposé une vision d'ensemble convaincante, démontrant une proposition de valeur qui va au-delà des solutions existantes sur le marché. La proposition est cohérente avec la problématique ciblée et répond aux besoins des personnes directement impactées.	/20
C2 FAISABILITÉ	Innovation des solutions envisagées	L'équipe amène des pistes de solutions réalistes tout en démontrant leurs éléments novateurs et créatifs. L'équipe dépasse les approches conventionnelles pour résoudre la problématique.	/20
C4 PROFESSIONNALISME	Qualité du document présenté	Le document présenté est propre, concis et exempt de fautes d'orthographe, de grammaire et de syntaxe. Il respecte les consignes fournies, en plus de refléter un travail de qualité et de nature entrepreneuriale.	/15

Figure 4: Grille de correction - Livrable 1




Grille de correction - Livrable 2			
C1 DÉSIRABILITÉ	Désirabilité du modèle d'affaires	L'équipe a identifié de manière précise le segment de clientèle cible ainsi que les acteurs indirects, en plus de définir les canaux de vente, de communication et de mise en relation avec la clientèle. La proposition de valeur du modèle d'affaires est claire et convaincante, offrant une réelle valeur ajoutée. Les éléments présentés sont cohérents entre eux et le reste du modèle d'affaires.	/18
	Cohérence des hypothèses	Les hypothèses identifiées par l'équipe sont précises, en cohérence avec le modèle d'affaires et permettent de recueillir des informations pertinentes.	/10
C1 FAISABILITÉ	Faisabilité du modèle d'affaires	L'équipe a bien identifié les différents partenaires, ressources et activités-clés nécessaires à la réalisation du modèle d'affaires. L'innovation d'ingénierie proposée répond de manière adéquate aux besoins/problématiques identifiés et apporte une réelle valeur ajoutée. Les éléments présentés sont cohérents entre eux et le reste du modèle d'affaires.	/18
	Cohérence des hypothèses	Les hypothèses identifiées par l'équipe sont précises, en cohérence avec le modèle d'affaires, et permettent de recueillir des informations pertinentes.	/10
C3 VIABILITÉ	Viabilité du modèle d'affaires	Les impacts positifs et négatifs sont clairement identifiés, permettant de mesurer les conséquences sociales, environnementales et économiques du modèle d'affaires. La structure des revenus et des dépenses est réaliste et montre une viabilité à long terme.	/18
	Cohérence des hypothèses	Les hypothèses identifiées par l'équipe sont précises, en cohérence avec le modèle d'affaires, et permettent de recueillir des informations pertinentes.	/10
C4 PROFESSIONNALISME	Qualité du document présenté	Le document présenté est propre, concis et exempt de fautes d'orthographe, de grammaire et de syntaxe. Il respecte les consignes fournies, en plus de refléter un travail de qualité et de nature entrepreneuriale.	/16

Figure 5 : Grille de correction - Livrable 2




Grille de correction - Livrable 3			
C1 DÉSIRABILITÉ	Désirabilité du modèle d'affaires	L'équipe a identifié de manière précise le segment de clientèle cible ainsi que les acteurs indirects, en plus de définir les canaux de vente, de communication et de mise en relation avec la clientèle. La proposition de valeur du modèle d'affaires est claire et convaincante, offrant une réelle valeur ajoutée. Les éléments présentés sont cohérents entre eux et le reste du modèle d'affaires.	/18
	Cohérence des hypothèses	Les hypothèses ont été vérifiées et permettent de remplir la matrice de modèle d'affaires avec des informations pertinentes et exactes. Le processus de validation est bien démontré et montre le parcours itératifs de l'équipe.	/10
C1 FAISABILITÉ	Faisabilité du modèle d'affaires	L'équipe a bien identifié les différents partenaires, ressources et activités-clés nécessaires à la réalisation du modèle d'affaires. L'innovation d'ingénierie proposée répond de manière adéquate aux besoins/problématiques identifiés et apporte une réelle valeur ajoutée. Les éléments présentés sont cohérents entre eux et le reste du modèle d'affaires.	/18
	Cohérence des hypothèses	Les hypothèses ont été vérifiées et permettent de remplir la matrice de modèle d'affaires avec des informations pertinentes et exactes. Le processus de validation est bien démontré et montre le parcours itératifs de l'équipe.	/10
C3 VIABILITÉ	Viabilité du modèle d'affaires	Les impacts positifs et négatifs sont clairement identifiés, permettant de mesurer les conséquences sociales, environnementales et économiques du modèle d'affaires. La structure des revenus et des dépenses est réaliste et montre une viabilité à long terme.	/18
	Cohérence des hypothèses	Les hypothèses ont été vérifiées et permettent de remplir la matrice de modèle d'affaires avec des informations pertinentes et exactes. Le processus de validation est bien démontré et montre le parcours itératifs de l'équipe.	/10
C4 PROFESSIONNALISME	Qualité du document présenté	Le document présenté est propre, concis et exempt de fautes d'orthographe, de grammaire et de syntaxe. Il respecte les consignes fournies, en plus de refléter un travail de qualité et de nature entrepreneuriale.	/16

Figure 6 : Grille de correction - Livrable 3



Grille de correction - Livrable 4



C1 DÉSIRABILITÉ	Description du marché	L'équipe a clairement identifié sa clientèle cible, le potentiel d'innovation sur le marché et a réussi à démontrer le potentiel économique du projet.	/15
	Solutions existantes	Toutes les solutions préexistantes sont identifiées; les avantages et inconvénients sont mis en avant. L'équipe démontre sa connaissance de l'état actuel du marché et met en évidence la proposition de valeur du projet.	/5
	Développement et commercialisation du produit	L'équipe présente un plan d'action clair et bien structuré dans le temps, qui permet d'agrandir son marché et d'établir une relation avec la clientèle à travers différents canaux. Les prochaines activités-clés sont mises en évidence et témoignent clairement d'une vision cohérente de l'équipe pour développer et faire évoluer son entreprise.	/5
C1 FAISABILITÉ	Description du produit	Le projet repose sur un produit d'ingénierie qui se démarque de la compétition actuelle en raison de son caractère innovant. La description du produit et de son utilisation est claire et toute la documentation technique pertinente est jointe en annexe.	/15
	Facteurs de succès et de risques	Les trois facteurs de réussite et d'échec sont clairs et leurs impacts sont bien identifiés.	/10
C3 VIABILITÉ	Analyse économique et sommaire des coûts	L'analyse économique est complète et réaliste. Elle démontre la viabilité de l'entreprise. Les projections financières à moyen terme ainsi que l'état des résultats sont complets.	/25
	Thématique BOIITES	Le projet respecte sans aucun doute la thématique de la compétition.	/5
	Problématique et besoin	L'équipe décrit de façon claire et précise la problématique ou le besoin auquel le projet répond.	/5
C4 PROFESSIONNALISME	Qualité du document et présentation de l'entreprise	Le document présenté est propre, concis et exempt de fautes d'orthographe, de grammaire et de syntaxe. Il respecte les consignes fournies, en plus de refléter un travail de qualité et de nature entrepreneuriale. La présentation de l'entreprise et de l'équipe est complète.	/15

Figure 7 : Grille de correction - Livrable 4



Annexe C : Dates importantes

- 3 septembre : Remise du cahier de compétition
- 5 septembre : Atelier 1 – Présentation du cahier de compétition
- 11 septembre : Atelier 2 – Livrable 1 et le Brainstorming
- 23 septembre : Brunch Créatek – Le modèle d'affaires responsable
- 24 septembre 23h59 : Remise du livrable 1
- 9 octobre : Atelier 3 – Livrable 2 et 3 et les hypothèses
- 22 octobre 23h59 : Remise du livrable 2
- 5-26 novembre : Période de questions privées (facultative)
- 14 novembre : Présentation Créatek (*Comment faire un pitch*)
- 3 décembre 23h59 : Remise du livrable 3
- 11 décembre : Atelier 4 – Le plan d'affaires et l'analyse économique
- 2 janvier 23h59 : Remise du livrable 4, Support visuel, *Pitch* vente express, Feuillelet informatif et Vidéo infopub
- 4 janvier : Présentation finale (*Pitch*)
- 6 janvier : Finale



Annexe D : Spécifications et réglementations

- Toute remise de livrable en retard entraîne une pénalité de 5 % par jour (24h) de retard.
- Chaque page d'extra pour le livrable 4 entraînera une pénalité de 20 %.
- Un projet issu de la continuité d'un projet préexistant ou d'un groupe technique entraînera une pénalité de 50 % sur chaque livrable. Le comité organisateur se réserve tout droit de jugement.
- Toute remise de livrable sera faite via le canal Teams réservé pour votre université.
- Toute question concernant les livrables ou clarification de règlements devra être faite via le canal Teams réservé pour votre université. Les réponses aux questions plus générales que le comité organisateur juge pertinentes seront communiquées par le canal général.
- Le comité organisateur se réserve le droit d'adapter certaines sections du présent cahier tout au long de la compétition. De telles modifications seront annoncées aux VPs Entrepreneuriat de chaque délégation et seront toujours effectuées dans l'optique de conserver une compétition saine et de qualité supérieure.



Annexe E : Comité organisateur

Pour toute question ou tout commentaire concernant le défi, vous pouvez rejoindre l'équipe Entrepreneuriat à l'adresse suivante :

Tristan Dupont - Vice-Président, Entrepreneuriat

Marie-Claire Hamel - CO - Directrice Entrepreneuriat

Philippe Méthot - CO - Directeur Entrepreneuriat

Édouard Villemure - CO - Directeur Entrepreneuriat

directeur.entrepreneuriat@jeuxdegenie.qc.ca

Pour toute question ou tout commentaire ne concernant pas le défi Entrepreneuriat, n'hésitez pas à rejoindre les différents membres de l'organisation aux adresses suivantes :

Rima Al-Hayek - Présidente

presidence@jeuxdegenie.qc.ca

Rose-Line Tougas - Vice-Présidente, Partenariats

partenariats@jeuxdegenie.qc.ca

Bonne saison entrepreneuriale à tous.te.s les participant.es !

