**Nom de l'entreprise**

*[En italique, nous avons ajouté des conseils sur ce que nous voulons que vous considériez lorsque vous remplissez chaque section – s'il vous plaît supprimer tous les italiques dans la copie finale que vous nous envoyez. Ce document ne s’agit pas d’une liste exhaustive – vous pouvez ajouter à ce modèle (analyse de la clientèle, analyse des ventes, de projection, etc.) si vous pensez que l’information supplémentaire appuiera votre proposition de projet. Prenez cette occasion pour expliquer pourquoi il s'agit d'un excellent investissement – comme vous l’expliqueriez de façon convaincante à un actionnaire potentiel.]*

**Énoncé du problème**

*[Quel est le problème que le projet est censé de résoudre? Indiquer la zone/s où il y a des questions qui doivent être abordées, par exemple des inefficacités, des occasions manquées, une performance du marché inacceptable ou une réponse défavorable d’en client envers un produit ou un service.]*

**Analyse de la Situation**

*[Comment cette situation s’est-elle produite? Qu’est-ce qui a mené à vous vouloir mettre en œuvre des nouvelles technologies dans votre entreprise? Si vous n’exécutez pas ce projet, quelles seront les conséquences pour votre entreprise? Quel est l'impact de ce projet sur vos chiffres d’affaires? Abordez le sujet de façon réaliste.]*

**Options de solution**

*[Identifier et décrire les solutions possibles au problème. Si, par exemple, la solution proposée est la mise en œuvre d’une virtualisation de bureau, définissez le terme et discutez de l'utilisation de la technologie au sein de votre industrie. Quelles sont vos options pour aborder ce problème? La première solution doit être le « statu quo » – Si vous ne faites rien et que tout reste pareil. Les solutions suivantes doivent être toutes les options que vous avez considérées, y compris le projet que vous proposez.]*

**Analyse des coûts-avantages**

*[Cette section évalue les coûts et avantages pour toutes les options, y compris la solution proposée au problème et des alternative --qui incluent, bien sûr, ne rien faire du tout. Illustrez votre cas avec des données provenant des projets similaires, si possible. Des tableaux et graphiques sont souvent inclus dans cette section, ou peuvent être ajoutés en annexe à la fin. L’*[*analyse des coûts-avantages*](http://www.microsofttranslator.com/bv.aspx?from=en&to=fr&a=http%3A%2F%2Fwhatis.techtarget.com%2Fdefinition%2Fcost-benefit-analysis-CBA) *devrait inclure l'avantage financier prévu pour la compagnie et une projection vis-à-vis l’échéancier contre lequel les résultats sont prévus.]*

**Projet: Solution de technologie de pointe proposée**

*[Décrire ce qu'est la technologie/ l’équipement. Expliquer ce qu'il peut faire pour vous que votre technologie interne actuelle ne peut pas faire en termes de nouvelles possibilités (par exemple capacité, productivité, vitesse, développement de précision, nouveaux produits, etc..). Comment cela permet-il de faire quelque chose de différent? Si le projet consiste d’un ajout à la technologie existante, veuillez expliquer. Si vous remplacez votre technologie existante, expliquez ce que vous ferez de la technologie ou de l’équipement que vous éliminez. Si vous souhaitez conserver votre équipement actuel, expliquez pourquoi. Expliquez comment cette technologie est réputée être « de pointe » (par exemple, est-ce nouveau dans l'industrie? Est-ce nouveau parmi vos concurrents? Cette technologie changera-t-elle vos procédures / production? Est-elle considérée plus avancée que votre technologie actuelle?)]*

**Emplois**

**a) Croissance**

*[Combien d'emplois proposez-vous créer? Combien d'employés nouveaux, non courants, devrez-vous embaucher en conséquence de ce projet? Détaillez les rôles précis avec les titres de chaque poste. Pour chaque rôle, décrire l'échéancier prévu pour chaque embauche et si le rôle est à temps plein/temps partiel/contrat. Expliquer si le rôle est lié, directement ou indirectement, au projet; directement indique que vous créerez ce poste peu importe les résultats du projet, tandis qu’indirectement signifie que la création du poste dépendra de divers facteurs, tels l’obtention d’un contrat de vente, si les ventes augmentent, etc.]*

**b) Emplois à risque**

*[Existe-t-il des emplois à risque? Pourquoi ces postes sont-ils à risque? Cette technologie permettra-t-elle d'éliminer des postes dans l'entreprise? Dans l'affirmative, quels sont ces rôles? Devrez-vous redéployer ou offrir une formation supplémentaire ou spécifique à votre personnel actuel dont le(s) poste(s) serai(en)t à risque à cause de ce nouveau projet?]*

**Exports**

**a) Potentiel de croissance**

*[Comment ce projet maximisera-t-il votre potentiel d'exportation? Comment ce projet aidera-t-il à promouvoir la vente internationale?*]

***b) Marchés***

*[Quels marchés sont identifiés comme marchés potentiels qui pourraient augmenter vos ventes à l'exportation grâce à ce projet? Existe-t-il des nouveaux marchés où vous avez une visibilité minimale? Dans l'affirmative, veuillez décrire ce que votre plan d'exportation propose capter ou décrire l'expansion estimées dans ces marchés?]*

**c) Clients**

*[Qui sont vos clients cibles? Soyez spécifique quant à qui ils sont et comment ils diffèrent de votre clientèle actuelle. Ont-ils déjà manifesté un intérêt? Dans l'affirmative, avez-vous des lettres d'appui? Avez-vous déjà des commandes/contrats de ces clients? Dans l'affirmative, joindre une copie des commandes.]*

**Déclarations finales**
*[Décrire les principaux aspects de votre plan qui assureront le succès de votre entreprise grâce à ce projet. Par exemple, dites-nous pourquoi votre plan de projet devrait mener à une compétitivité accrue, des améliorations en productivité, et la croissance ou la viabilité à long terme pour votre entreprise. Quel sera l’impact de de projet?]*