**Membres de l’équipe :**

Profil de partie prenante :

À remettre le :

**page 1/1**

**Activité 3 : Les entrepreneurs en énergie, investissez!**

**GRILLE D’ÉVALUATION**

***Remettre cette grille aux les investisseurs le jour de la présentation.***

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **CRITÈRES** | **NIVEAU 1**  Ne répond pas aux attentes | **NIVEAU 2**  Répond minimalement aux attentes | **NIVEAU 3**  Répond entièrement aux attentes | **NIVEAU 4**  Dépasse les attentes |
| **VIABILITÉ DU PRODUIT, DU SERVICE OU DE L’INVENTION (30 %)** | | |  |  |
| Cerne un besoin déterminé à satisfaire, un écart à combler ou un problème à résoudre. |  |  |  |  |
| Décrit des stratégies qui génèrent un impact positif et durable pour leur marché cible. |  |  |  |  |
| Cerne et décrit clairement le marché cible. |  |  |  |  |
| **CRÉATIVITÉ ET INNOVATION (30 %)** | | |  |  |
| Présente un plan d’action clair. |  |  |  |  |
| Fait preuve de créativité et d’innovation pour cerner des stratégies visant à répondre au besoin, à combler l’écart ou à résoudre le problème. |  |  |  |  |
| **COMMUNICATION ET POUVOIR DE PERSUASION (40 %)** | | |  |  |
| Utilise efficacement les données probantes de l’outil de visualisation de la Régie pour  soutenir leur idée. |  |  |  |  |
| Utilise efficacement les renseignements existants en lien avec la province ou le territoire de choix pour justifier leur idée. |  |  |  |  |
| Fait une présentation de vente claire, concise, créative et informative aux les investisseurs. |  |  |  |  |
| Utilise efficacement la stratégie de marque (nom de l’entreprise, logo, signature) pour présenter une image professionnelle. |  |  |  |  |
| Présente une conclusion marquante et efficace (appel à l’action). |  |  |  |  |
| **NOTES:** | | | | |

**RESSOURCE ÉDUCATIVE SUR LES VISUALISATIONS SUR L’ÉNERGIE DE LA RÉGIE DE L’ÉNERGIE DU CANADA**