

TUNISIAN AERODAY

Challenge
AEROENTREPRENEUR
Cahier des Charges

Concept:

- Vous avez l'envie et l'ambition de vous investir dans la vie entrepreneuriale ? Passionnés par le secteur aéronautique ?
- Le challenge Aeroentrepreneur vous accorde, à travers un concours adéquat, la chance de réaliser votre rêve en créant votre propre entreprise dans le domaine de l'aéronautique et les différents domaines qui lui sont associés notamment voyage, tourisme, astronomie etc. ...
- Les projets seront présentés devant un jury professionnel du monde de l'entrepreneuriat et l'aéronautique afin d'en sélectionner les projets les plus innovatifs et les plus convaincants.



Objectifs :



Le concours Aeroentrepreneur a pour finalité :

- Faire émerger les talents des étudiants exprimés par leurs idées et projets innovants liés au secteur aéronautique.
- Développer la culture entrepreneuriale chez les jeunes étudiants en les intégrant dans le monde de l'entreprise.

Notez bien :



L'idée du projet peut être au profit du développement social.



Un prototype n'est pas exigé mais reste, cependant, recommandé afin de mieux convaincre le jury par la pertinence et la faisabilité du projet.

Formation des équipes :

La bonne coopération et l'harmonie entre les membres d'une équipe demeurent des facteurs clés de l'amélioration de la performance et l'ambiance au sein de l'entreprise et du coup assurer la réussite du projet.

➤ C'est pourquoi, la taille de l'équipe sera librement définie par les candidats en respectant ce qui suit :



L'équipe doit désigner deux porte-paroles pour présenter le projet devant le jury lors de la journée de l'Aeroday.



Un même candidat ne peut appartenir qu'à une seule équipe.



Participation au challenge :

Les frais (notamment frais de déplacement et d'hébergement) afférents à la participation à la soutenance orale et cérémonie de remise des prix sont à la charge des candidats et lauréats. Aucun remboursement ne sera effectué.



Etape 1 : Incription

Un formulaire d'inscription sera disponible sur le site d'évènement : www.aeroday.tn à partir du 19 janvier 2019. Chaque équipe est demandée de remplir ce formulaire qui comprend la présentation de l'équipe et quelques détails sur le projet.

Le deadline d'inscription sera mentionné ci-après.

Notez bien :

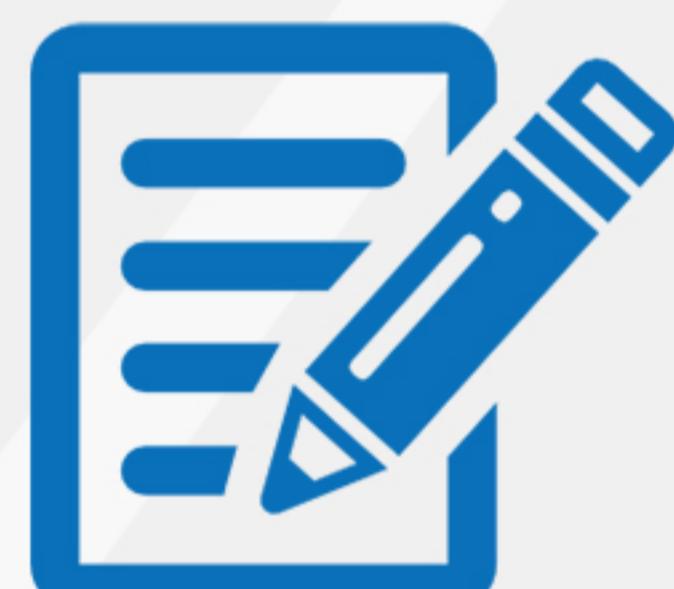


Seul le comité de présélection aura accès à ce formulaire.

Etape 2 : la présélection des équipes

Le comité de présélection est composé de professionnels dans le domaine aéronautique, entrepreneurial et financier. Une réponse sera envoyée à l'email des candidats après l'étude des demandes d'inscription et l'évaluation des projets dans un délai bien déterminé. La réponse peut contenir une demande d'informations supplémentaires si c'est nécessaire.

Notez bien :



Le nombre d'idées à retenir est estimé à 10.
Les critères de présélection sont :

- » La pertinence de l'idée.
- » L'innovation de l'idée.
- » La faisabilité de l'idée sur le marché.



Etape 3 : Dépôt du dossier de candidature

- Le dossier de candidature est formé d'un business plan qui devra être remis au Jury avant le 23 avril 2019.
- Le business plan devra être envoyé, sous forme d'un fichier PDF, à l'adresse e-mail : **aeroentrepreneur2019@aeroday.tn**
- Le business plan doit comporter les parties suivantes :

Présentation du projet

La présentation de votre projet est décisive pour aboutir à sa réalisation. L'enjeu est d'arriver à convaincre en quelques minutes vos interlocuteurs (investisseur, banquier, réseaux d'accompagnement, etc.) de la pertinence de votre projet, afin qu'ils participent à sa mise en œuvre.



La présentation du projet se compose ainsi nécessairement des points suivants :

- **Etude du marché :**

L'étude de marché est une étape très importante pour tout entrepreneur. Son objectif est de valider l'existence d'une opportunité de marché, c'est à dire savoir s'il existe des gens prêts à payer pour votre produit ou votre service.

- Votre projet doit contenir ces 3 principaux critères :

1- L'utilité : Le fait que le produit ou le service soit un outil pouvant simplifier et faciliter la vie du client.

2- Renforcement de l'identité : Il est important d'identifier le profil de la cible afin de répondre exactement à ses besoins d'une manière efficace.

3- La reconnaissance : La visée finale est la reconnaissance de cette identité par les autres membres de la communauté dans laquelle on évolue. Elle doit constamment être actualisée à travers le temps : établissement d'une stratégie de fidélisation.

>> La faisabilité :

Le terme faisabilité désigne la faisabilité technique, économique et même organisationnelle.

1- Faisabilité technique :

Chaque équipe doit énumérer les ressources matérielles ou humaines indispensables à la réalisation du projet.

De même, on exige d'expliquer les étapes prévues pour la concrétisation du projet ainsi quela durée estimée pour cela.

Notez bien :



La réalisation d'un produit concret n'est pas exigée le jour de la présentation.



2- Faisabilité commerciale :

Une étude de marché est impérative pour apprécier l'opportunité commerciale d'un projet productif.

Une production continue du produit est essentielle, pour cela, il faut mettre en évidence les moyens financiers nécessaires.

3- L'évaluation du coût du projet :

- Le coût de réalisation du produit :

Il est nécessaire d'avoir une idée sur le budget global et de l'investissement requis pour réaliser le projet

- Le coût de commercialisation :

Chaque équipe doit avoir une stratégie de promotion bien définie ainsi que les frais destinés à la publicité.

- Le coût de la distribution :

Une bonne stratégie de distribution est aussi demandée afin de bien mettre le produit à la disposition de la clientèle visée.



Organigramme de l'entreprise :

- Un organigramme présente la structure interne de votre entreprise. Il s'agit d'une représentation schématique des liens hiérarchiques, organisationnels et fonctionnels existants entre les différentes fonctions de votre entreprise, de la répartition des tâches et plans d'actions.
 - A cet égard, chaque poste sera présenté par une photo du candidat concerné.
 - Aussi, il est fortement conseillé d'avoir un organigramme en harmonie avec la composition de l'équipe formée au début du projet.



Les moyens de financements prévus :

- Le plan de financement permet de mettre en avant l'équilibre financier de votre projet. Il récapitule l'ensemble des besoins financiers générés par votre projet et les rapproche de leur mode de financement.
- Le plan de financement fait apparaître une liste des investissements nécessaires pour lancer son projet d'entreprise.



Etape 4 : la présentation orale

- Le 28 avril 2019 à l'INSAT, la présentation orale aura lieu dans le cadre de la journée nationale de l'aéronautique. A ce propos, chaque équipe devra préparer un support de présentation sous format power point ou autre. La présentation se déroule de **7h30** à **13h** selon le plan suivant :

7h30

L'arrivée des équipes participantes avec une copie du dossier final.

8h00

Début du challenge.

8h15

Début des présentations orales : Les équipes seront appelées pour entamer la présentation

13h00

La délibération : Les lauréats seront choisis par le jury mis sur pied par le concours en tenant compte de plusieurs facteurs tels que la qualité du business plan, la stratégie pour convaincre le jury, l'harmonie entre les deux porte-paroles...

Notez bien :



La remise des prix aura lieu à l'auditorium de l'INSAT pendant une cérémonie qui débutera à partir de 14h.

Délais et échéances :

- **Inscription** : A partir du 19 janvier 2019 jusqu'au 23 mars 2019, un formulaire d'inscription sera disponible sur notre site.
- **Délibération de la présélection** : A partir du 30 mars 2019 s'effectue le transfert du résultat de la présélection.
- **Dépôt du business plan** : La date limite du dépôt du dossier est le 23 avril 2019

Conditions d'éligibilité :

- Toute équipe ayant remis le business plan après la date limite sera éliminée.
- Toute fausse déclaration ou non-respect des règles du concours entraîne le rejet de la candidature.
- L'unicité de l'idée proposée est nécessairement exigée.
- Chaque candidat est invité à consulter sa boîte mail régulièrement et à être joignable par téléphone.



Contactez-Nous :

E-MAIL: *contact@aeroday.tn*

Site-Web: *www.aeroday.tn*

ADRESSE: *Club AeRobotiX INSAT – BP 676 centre*

Urbain Nord – 1080 Tunisia Cedex



Amir Ben Hassine

RESPONSABLE Challenge AeroEntrepreneur

e-mail: amir.benhassine@aeroday.tn

Tél: (+216) 51 919 864

**TUNISIAN
AERODAY**

