



ASSOCIATION DU
Jeune Barreau
DE LONGUEUIL



FORMULAIRE POUR LA DEMANDE DE BOURSE

A) Identification et critères d'admissibilité

Nom (s) complet (s) du/des candidat (s) de l'entreprise, année d'admission au Barreau du Québec et numéro de membre du Barreau du Québec

Nom complet	Année	# de membre

Adresse personnelle du/des candidat (s)

Adresse courriel du/des candidat (s)

Date de fondation de l'entreprise (passée ou future) :

--

L'adresse de l'entreprise projetée ou fondée :

--

L'entreprise est-elle une filiale d'une autre située dans un autre district ?

--

Êtes-vous membre du Barreau de Longueuil ?

--

Avez-vous déjà reçu une bourse de démarrage ?

--

Prévoyez-vous travailler à temps plein (40h/semaine)?

--

Avez-vous un dossier disciplinaire ?

--

Le(s) candidat(s) doit fournir les documents cumulatifs suivants :

1. Plan d'affaires du cabinet ;
2. Liste des financements obtenus ou à venir ;
3. Preuve d'adresse ou adresse prévue pour l'emplacement du cabinet ;
4. Preuve d'immatriculation du cabinet (registre des entreprises);
5. Photocopie d'une preuve d'identité pour chaque candidat ;
6. Photocopie valide de la carte de membre du Barreau du Québec pour chaque candidat ;
7. Confirmation du Barreau du Québec relativement à l'absence de dossier disciplinaire ;
8. Curriculum vitae de chaque candidat ;
9. Lettres de recommandation (minimum deux (2) par candidat) ;
10. Formulaire de prévision d'utilisation du montant de la Bourse (voir site internet AJBL) ;
11. Tout autre(s) document(s) jugé(s) pertinent(s).

B) Plan d'affaires, structure de financement réaliste et perspectives à long terme (50 points)

1. Veuillez nous décrire sommairement votre plan d'affaires et votre structure de financement. À ce titre, nous vous demandons d'indiquer spécifiquement votre vision d'affaires, vos motivations au démarrage de votre cabinet et vos perspectives quant au développement de votre cabinet pour les cinq (5) prochaines années; (40 lignes)

C) Vos réalisations (25 points)

1. Comment pouvez-vous faire une différence dans la vie de vos clients? (15 lignes)

2. Quelles sont les réalisations dont vous êtes le plus fier? (25 lignes)

D) Mise en marché des services juridiques (15 points)

1. Comment planifiez- vous mettre en marché vos services juridiques (publicité, sources de revenus, sources de clientèle). (20 lignes)

2. Qui sont vos concurrents ? (5 lignes)

3. Comment planifiez-vous vous distinguer de la concurrence ? (15 lignes)

E) Réseau de soutien (10 points)

1. Décrivez-nous votre réseau de soutien (10 lignes)

Et j'ai signé le à

Nom (en lettres moulées) :