

DOSSIER DE CANDIDATURE

APPEL A PROJETS DE CREATION ET DE DEVELOPPEMENT D'ENTREPRISES INNOVANTES



RAPPEL DU CALENDRIER DE L'APPEL A PROJETS

Clôture des candidatures : 12 août 2016
Présélection des projets : du 22 au 26 août 2016
Dépôt du dossier de présentation : 26 septembre 2016
Audition devant jury : du 3 au 7 octobre 2016
Annonce des résultats : 7 octobre 2016
Démarrage de l'accompagnement : 10 octobre 2016

Cette fiche sera traitée de façon confidentielle ; l'équipe du Pôle Innovation de l'ADECAL et les membres du jury sont les seules personnes qui y auront accès et ont tous signé, de façon individuelle, un engagement de confidentialité.

Les dossiers de candidature doivent être complétés conformément à l'article 7 du règlement et ne doivent pas dépasser 5 pages. Tout document pouvant étayer cette fiche de présentation peut également être joint, dans un maximum de 5 pages complémentaires (étude de marché, CV, etc.)

Les dossiers sont à nous retourner par mail uniquement, à l'adresse suivante : innovation@adecal.nc

L'équipe du Pôle Innovation est à votre disposition pour toute question complémentaire à innovation@adecal.nc, également par téléphone au 24.90.77

NOM DU PROJET (+ Logo)

Personne à contacter :

- Nom :
- Prénom :
- Téléphone :
- E-mail :

Dispositif d'accompagnement sollicité :

- Incubateur**, l'outil destiné à accompagner les créateurs d'entreprises innovantes du stade de l'idée jusqu'aux premiers succès de l'entreprise
- Accélérateur_{nc}**, l'outil destiné à accompagner les entreprises existantes pour transformer le potentiel de leur projet novateur en valeur économique

RESUME DE VOTRE PROJET DE CREATION D'ENTREPRISE INNOVANTE

1. *L'innovation et ses avantages concurrentiels*

Origine et historique de l'innovation.

Décrire l'innovation. De quel type d'innovation s'agit-il (produit, procédé, service) ?

Quels sont les avantages de l'innovation par rapport aux solutions existantes ?

2. *Le marché et ses conditions d'accès*

Qui sont les utilisateurs finaux de l'innovation ? Quelles sont leurs attentes ? S'ils sont différents des utilisateurs finaux, décrire qui sont les acheteurs de l'innovation. Quelles sont leurs attentes ?

Il est possible ici de décrire rapidement le ou les marchés a priori visés, la taille de ce(s) marché(s) en volume et/ou valeur, et ses caractéristiques : opportunités d'entrée, freins aux nouveaux entrants, etc. Il est également possible de décrire le modèle d'affaires de la future entreprise, c'est-à-dire, comment vous allez générer du profit : vente de produits, services, licences d'exploitation, etc.

Qui sont les autres acteurs qui fournissent des solutions concurrentes ?

Lister les concurrents directs/indirects, ainsi que les forces et les faiblesses de leurs propositions par rapport à votre innovation.

Une étude de marché a-t-elle été réalisée ? Si oui, par qui ? Quelles en sont les conclusions ?

Préciser la date à laquelle cette étude a été réalisée, ainsi que l'auteur.

3. La propriété intellectuelle

Qui sont les créateurs de l'innovation ? A-t-elle fait l'objet d'un ou de plusieurs brevets ? Si oui, qui en est propriétaire ?

Si un brevet a été déposé, préciser à quelle date. Si non, préciser si l'innovation peut faire l'objet d'un dépôt de brevet et si des démarches ont déjà été effectuées en ce sens.

Existe-t-il un savoir-faire lié à l'innovation ? Si oui, qui en est propriétaire ?

S'il y a lieu, caractériser ce savoir-faire : nombre de personnes le détenant, reproductibilité, etc.

L'innovation a-t-elle été développée dans le cadre d'un emploi dans une entreprise ?

4. L'équipe de portage du projet et de pilotage de la future entreprise

Présenter le porteur ou l'équipe portant le projet.

Quelle est leur formation, expérience ?

Joindre les CV en annexe. Préciser quels sont les motivations ainsi que les atouts/forces de départ de l'équipe/porteur : moyens financiers, réseau professionnel, contacts en cours, etc.

Le projet a-t-il déjà fait l'objet d'une création d'entreprise ?

Si oui, qui en assure la direction ? Qui sont les actionnaires ?

Préciser la date de création de la structure, son numéro d'immatriculation, où est situé le siège social, l'effectif de la société et s'il y a lieu, le chiffre d'affaire et l'adresse du site internet.

Si non, qui assurera la direction de la future entreprise ? Qui seront les futurs actionnaires ?

5. L'état de développement du projet et les études de faisabilité qui restent à effectuer

A quel stade de développement se situe le projet ?

On peut, par exemple, préciser si une phase de R&D a débuté ou a été finalisée.

Le concept a-t-il été démontré ? Si oui, à quelle échelle ?

Quelles sont les actions envisagées jusqu'à la création de l'entreprise ou commercialisation de l'innovation, si entreprise déjà créée ?

Le coût de ces actions a-t-il été évalué ? Si oui, joindre les estimations.

Quels sont les autres besoins financiers immédiats liés au développement du projet ?
Administration, production, commercialisation, etc.

6. Les besoins en accompagnement

Quelles sont vos attentes en matière d'accompagnement ?

Préciser les besoins en termes d'accompagnement (formation, coaching, recherche de partenaires, d'associés, etc.), ainsi qu'en termes d'hébergement, s'il y en a (plein-temps, durée, à partir de quand), et autres.

Êtes-vous déjà accompagné ? Si oui, par quelles structures ?

Quels sont les organismes que vous avez déjà contactés, en rapport avec le développement de votre projet innovant ?

Lister les partenaires acquis ou potentiels nécessaires pour le développement du projet.

Enfin, quels sont les éléments que vous souhaitez annexer à ce dossier ?