



DOSSIER DE CANDIDATURE

A renvoyer obligatoirement sous deux versions :
- par courrier : Transferts LR - Trophée Innovation ENERGAÏA 2007
L'Acropole - 954, avenue Jean Mermoz
34000 Montpellier (France)
- par e-mail : bonduau@transfers-lr.org

Dossier N°.....

Titre du projet :

Nom de l'entreprise :

Nom du chef d'entreprise :

Ce dossier a pour vocation de faire comprendre tout l'intérêt de votre projet au jury.

Nous vous invitons à le remplir le plus complètement possible et à y joindre toute information qui permette de mieux le comprendre (notes, documents, pièces, photos, argumentaires...).

N'hésitez pas à contacter Catherine Bonduau (+33 (0)4 67 85 69 72 ou +33 (0)6 65 54 09 56) pour vous aider dans sa rédaction. Le questionnaire conçu pour le plus grand nombre peut ne pas correspondre à vos besoins. N'hésitez pas à vous en écarter. Joignez-y tous documents, photos, cassettes, échantillons utiles à une meilleure illustration.

En vertu de l'article 9 du règlement du Trophée, les membres du jury s'engagent à garder confidentielles toutes les informations qui leur seraient communiquées.

Documents joints :

.....

.....

.....

.....

SOMMAIRE

I.	PRESENTATION DE L'ENTREPRISE	3
1.	Identité :	3
2.	Historique de l'entreprise :	3
3.	Vos activités de base :	3
4.	Votre marché :	4
5.	Votre concurrence :	4
II.	LE PROJET D'INNOVATION.....	5
1.	Le porteur de projet :	5
2.	Présentation générale du projet :	5
3.	Analyse du marché :	6
4.	Protection de l'innovation :	6
5.	Démarche commerciale :	7
6.	Approche financière :	7
7.	Financement du projet :	7
	 VOTRE CONCLUSION :	 8
	 ANNEXES :	 9

II. LE PROJET D'INNOVATION

1. Le porteur de projet

Nom :

Prénom :

Fonction :

- **Les autres collaborateurs (Nom et fonction) :**

- **Partenaires associés au projet (laboratoires, prestataires...) :**

2. Présentation générale du projet

- **Quel est le contexte, la situation à l'origine de votre projet ?**

- **Décrivez votre innovation :**

- **Quels avantages, au sens large, en attendez-vous ?**
 - Rentabilité / marge accrue
 - Productivité / réduction des coûts
 - Différenciation commerciale
 - Notoriété
 - Adaptation au marché futur
 - Réduction des risques
 - Qualité
 - Stratégie d'évolution
 - Satisfaction personnelle
 - Autre : légèreté et efficacité

- **Quelles sont les principales difficultés que vous avez rencontrées et/ou que vous devez surmonter ?**

▪ **Quel est l'avancement du projet :**

Au niveau technique :

- Etude des concepts
- Faisabilité technique
- Prototype
- Pré-série
- Reprise d'étude après pré-série
- Développement de l'outil de production

- Début de production

Au niveau commercial :

- Approche personnelle
- Etude de marché
- Tests clients
- Commercialisation pré-série
- Exploitation commerciale
- Préparation de la 2^{nde} génération de produits
- Développement de la structure commerciale

3. Analyse du marché

- **Quel est votre marché cible de l'innovation ? Quel est votre positionnement sur ce marché ?**

- **Quels sont les acteurs principaux sur ce marché ?**

- **Quel est l'intérêt commercial de l'innovation ?**

- **Quel test client vous a confirmé l'intérêt de votre innovation ?**

4. Protection de l'innovation

Nous attirons votre attention sur le fait qu'il est vivement recommandé d'étudier, si cela n'a pas encore été fait, l'éventualité d'un dépôt de droits de propriété industrielle avant toute médiatisation de votre projet. A cette fin, n'hésitez pas à vous renseigner auprès de l'INPI (*Institut National de la Propriété Industrielle*).

▪ **Quel est le mode de protection de l'invention :**

- Enveloppe SOLEAU Brevet déposé Brevet à l'étude
 Aucune protection prévue Secret de fabrication Dépôt de marque/modèle

Êtes-vous propriétaire de l'innovation ? oui non

Si non qui est le propriétaire

Est-il d'accord pour la présenter au concours Innovation ENERGAÏA 2007 ? : oui non

5. Démarche commerciale

- **Comment envisagez-vous la commercialisation (modification du réseau de distribution, embauche de personnel spécialisé, recherche de partenaires, recherche de licenciés,...) ?**

- **Des formations ont-elles été mise en place dans le cadre de l'accompagnement de l'innovation (technique, managérial, commercial) ?**

6. Approche financière

- **Coût des études (brevet, prototypes, études de marché, études techniques...) et coût de mise en production et lancement commercial.**

7. Financement du projet

- **Comment financez-vous votre projet ?**

- **Avez-vous bénéficié d'aides financières pour mener vos études ou vos investissements ?**

NATURE DE L'AIDE	OBJET DE L'AIDE	MONTANT	ORGANISME

- Quels sont les volumes et le chiffre d'affaires générés ou envisagés par l'innovation présentée ?

ANNEES	NATURE	VOLUMES	C.A.
	TOTAUX :	0	0

- Comment et en combien de temps estimez-vous l'amortissement de votre projet possible (augmentation de la marge, du C.A., baisse des coûts, sécurité, notoriété,...) ?

VOTRE CONCLUSION

Si à l'occasion de la rédaction de ce questionnaire, certains aspects de votre innovation n'avaient pu être décrits avec assez de précision, merci de les décrire ci-dessous sur papier libre.

ANNEXES

Joignez au dossier tout élément susceptible de mieux l'illustrer :

- *Schémas, plans...*
- *Plaquette publicitaire de l'entreprise,*
- *Photos, cassettes vidéo,*
- *Prototypes, pièces,*
- *Coupures de journaux,*
- *Copies de brevets,...*
- *Autres.*