

De la PI à la création d'entreprise

Guide pour la mise en place
d'un programme de
sensibilisation à
la création d'entreprise



RECHERCHES, RÉDACTION ET DÉVELOPPEMENT

Julie CAZAL

Chargée d'affaires en valorisation et pré incubation
Eurasanté - Pôle Valorisation et Pré incubation
jcazal@eurasante.com

Laurent MASSOPTIER

Chef de projets valorisation et R&D collaborative
Eurasanté - Pôle Valorisation et Pré incubation
lmassoptier@eurasante.com

RÉVISION

Hélène BRUYERE

Chargée d'affaires incubation
Eurasanté - Bioincubateur
hbruyere@eurasante.com

GRAPHISME ET ILLUSTRATION

Julia PLAIA

Chargée de communication et d'animation
Eurasanté - Pôle communication
jplaia@eurasante.com

Laurence LABORIE

Graphiste
27 rue de la libération
92500 RUEIL-MALMAISON
lologram2@yahoo.fr

Sommaire

- 4 Présentation de la démarche

- 5 Qu'est-ce que le programme « De la PI à la création d'entreprise » ?

- 5 Objectifs du programme

- 7 Conception des ateliers « Opportunités dans l'action » et « De l'action à la création »

- 7 Les ateliers « Opportunités dans l'action » (3 ateliers sur 4)

- 10 L'atelier « De l'action à la création », 3 Jours pour Entreprendre (dernier atelier)

- 14 Synthèse

- 15 Annexes et Références



PRÉSENTATION DE LA DÉMARCHE

QUI SOMMES-NOUS ?

Eurasanté est l'agence de développement économique de la région Hauts-de-France dédié aux domaines de la biologie, santé, nutrition, longévité.

Depuis 1994, Eurasanté accompagne les chercheurs, porteurs de projets et entreprises de la filière Biologie Santé Nutrition dans leurs projets de recherche, de création et de développement d'activités.

Depuis une quinzaine d'années, au sein de la filière biologie-santé-nutrition, Eurasanté accompagne à travers son dispositif d'incubation, les créations d'entreprises et projets innovants issus de la recherche publique et privée. Le Bio-incubateur Eurasanté est destiné aux projets en émergence (avant le lancement d'une société) et aux jeunes sociétés dont l'objectif est de valoriser un procédé, un produit ou un service innovant et de développer un portefeuille d'activités.

Le Bio-incubateur Eurasanté est labélisé et soutenu par le Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche.

QU'EST-CE QUE CE GUIDE ?

Ce guide est destiné aux professionnels de la valorisation de la recherche académique, aux professionnels de l'accompagnement de l'innovation ou toute autre personne amenée à animer un programme de sensibilisation à l'innovation incluant la création d'entreprise innovante ou la création d'activité nouvelle innovante.

Il a été réalisé sur la base du programme de sensibilisation et d'accompagnement « De la PI à la création d'entreprise » mis en œuvre par Eurasanté depuis 2008. Son objectif est de faciliter la mise en place d'un programme identique par les acteurs et professionnels de l'accompagnement.

Ce guide comprend toutes les références et méthodes utilisées pour conduire un accompagnement de long terme dynamique et vivant au travers de notions complexes comme la PI et la création d'entreprise innovante.

OBJECTIFS GÉNÉRAUX DU GUIDE

Partager un outil avec la communauté des professionnels de l'accompagnement de l'innovation.

Sensibiliser les porteurs de projets innovants à la propriété intellectuelle & industrielle et à la création d'entreprise.

Découvrir et pratiquer les outils de propriété intellectuelle & industrielle pour le développement de projets innovants et la création d'entreprise.

Animer l'accompagnement des porteurs de projet par des ateliers dédiés et vivants.

Les outils de la propriété intellectuelle & industrielle ont pour vocation de garantir un monopole en contrepartie d'une divulgation (comme le brevet, le savoir-faire, les logiciels, etc.). Ces outils sont évidemment au service de la stratégie de projet et plus globalement de l'entreprise ou du laboratoire.

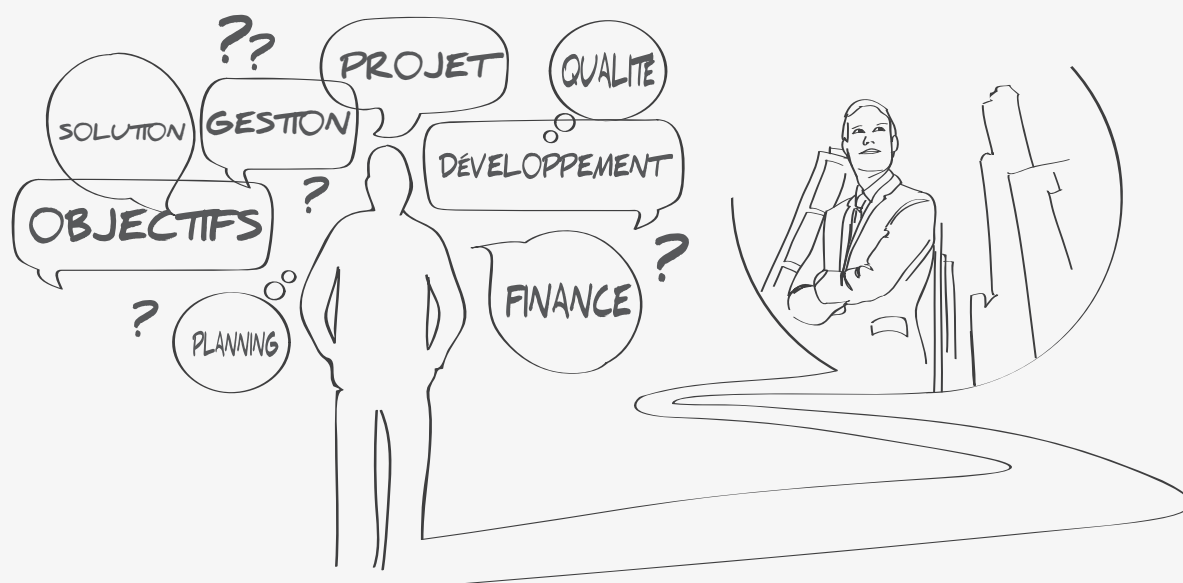
QU'EST-CE QUE LE PROGRAMME "De la PI à la création d'entreprise" ?

«De la PI à la création d'entreprise» est un programme de sensibilisation et d'accompagnement des scientifiques-porteurs de projet au développement de leurs projets en se focalisant sur les notions souvent inconnues et donc complexes, de propriété intellectuelle et de création d'entreprise.

Le public cible des ateliers se compose quasi exclusivement de scientifiques en sciences dures (chercheurs académiques, ingénieurs, doctorants, salariés, professionnels de santé, etc.).

Ce programme est continu, annuel et centré sur le scientifique - porteur de projet.

OBJECTIFS DU PROGRAMME "De la PI à la création d'entreprise"



Ce programme a été conçu comme un parcours annuel tout au long duquel le porteur de projet trouvera les experts qui l'aideront à formaliser et objectiver sa réflexion.

L'année se clôture par l'atelier le plus dense, programmé sur 3 jours et centré sur la création d'entreprise.

UN OBJECTIF DOUBLE

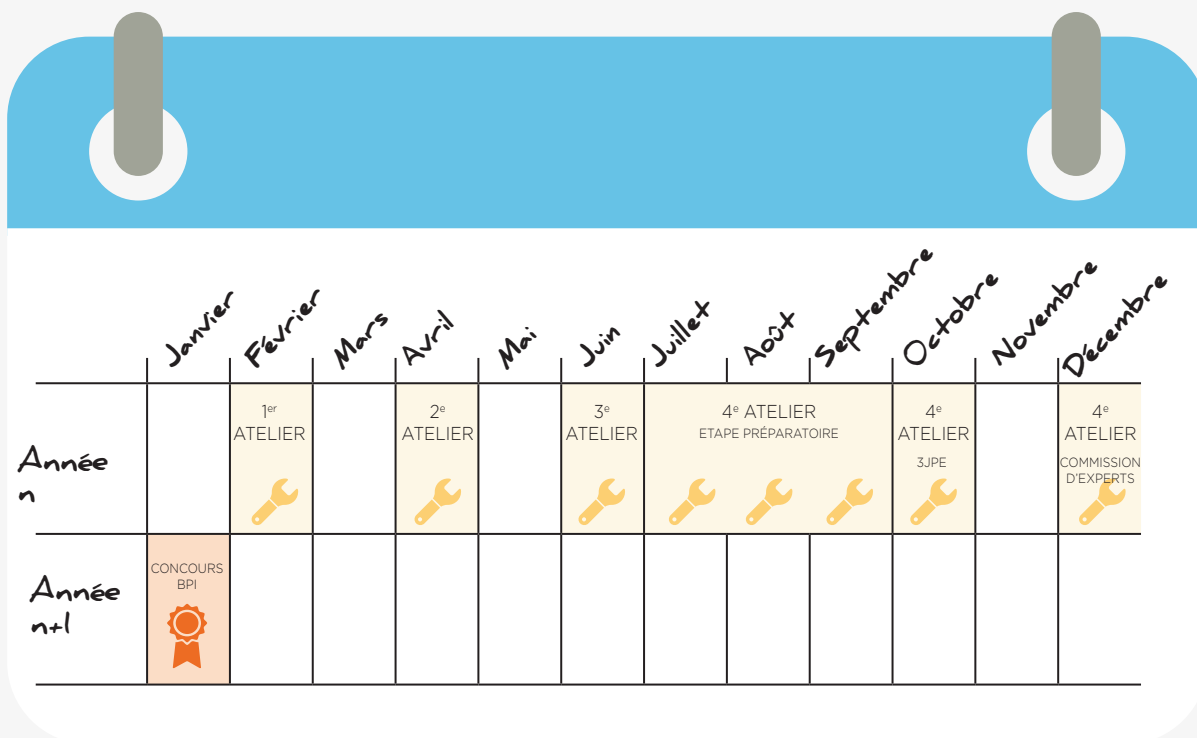
- Transmettre les informations de propriété intellectuelle utiles pour amener le scientifique de sa position à celle de chef de SON propre projet
- Le conduire à évaluer son potentiel de création grâce aux outils de la PI.

UNE AMBITION

Enrichir l'accompagnement proposé par Eurasanté grâce à un programme opérationnel, jalonné par des interventions d'experts et des temps d'échanges entre porteurs de projets d'origine variée.

Concrètement, le programme d'accompagnement annuel est composé de 4 ateliers de 2 types :

- Les ateliers « **Opportunités dans l'action** » (3 ateliers d'1/2 journée)
- L'atelier « **De l'action à la création** » (1 atelier de 3 jours combiné à un accompagnement)
- Chaque porteur de projet est accompagné d'un coach dédié à l'accompagnement et au suivi de son projet



Le programme sensibilise le porteur de projet aux outils de la propriété intellectuelle & industrielle de **façon appliquée** c'est-à-dire comme **outil au service de la stratégie** de son projet, de son laboratoire ou de son entreprise.

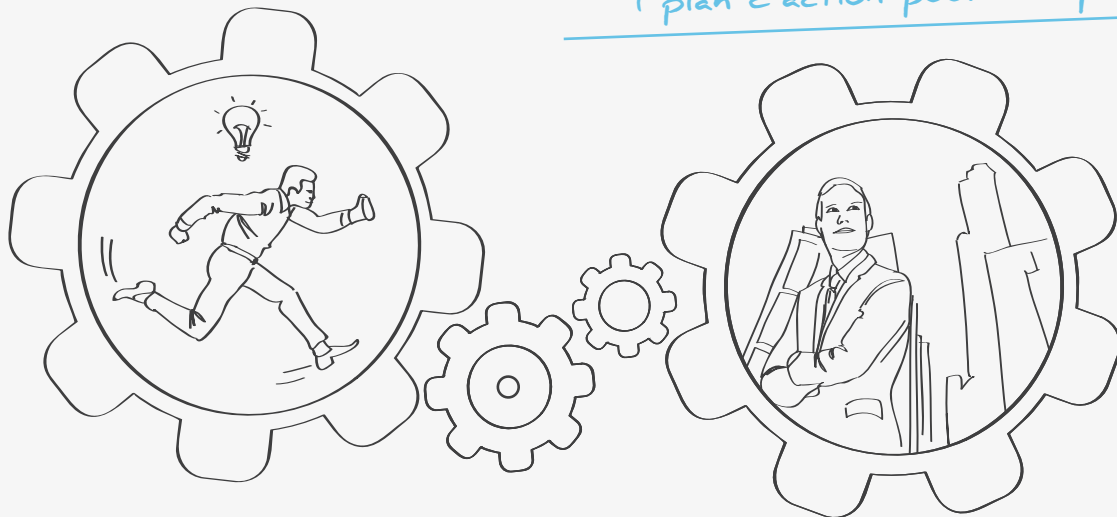
La montée en puissance de la sensibilisation à la création d'entreprise trouve son apogée lors du dernier atelier de l'année qui lui est consacré.

CONCEPTION DES ATELIERS

“Opportunités dans l’action” et “De l’action à la création”

Les ateliers = 1 thématique,
1 expert, 1 coach dédié par projet

La méthode “Formation-Action” =
1 plan d’action pour chaque projet



1. Les ateliers “Opportunités dans l’action” (3 ateliers sur 4)

PÉDAGOGIE

Cette action est constituée d’ateliers thématiques dans lesquels une méthode d’accompagnement éprouvée, issue de la recherche en sciences de gestion, est déployée.

La méthodologie choisie dans notre cas est celle du format « Formation-Action »¹ (Casas 1998a et Casas 1998b).

Ce format favorise l’acquisition des compétences en renforçant l’implication des porteurs et donc l’impact de l’information transmise.

C’est grâce à une action mobilisatrice et motivante pour le porteur de projet que sont conciliées les exigences de productivité et celles liées à l’acquisition de compétences.

DURÉE

D’une demi-journée à une journée

NOMBRE DE PARTICIPANTS

De 5 à 12 porteurs de projet

CIBLES

Le public cible est d’origine mixte

- Chercheurs académiques (universitaires, post-doctorants, doctorants, hospitaliers, etc.)
- Entreprises (dirigeants ou salariés R&D ou business developer, etc.)
- Porteurs de projet incubés



Le format **Formation-Action** est la méthode pédagogique utilisée pour garantir l’acquisition des compétences et renforcer l’implication des porteurs.

L'objectif de cette répartition est d'offrir un moment de rencontre et d'échange entre les participants académiques et ceux de l'entreprise autour d'une problématique partagée. Cette diversité des participants permet au programme d'assumer une fonction de décloisonnement entre le monde académique et industriel.

RECRUTEMENT

Le recrutement est une des composantes de la réussite de l'atelier. Les participants recrutés et accompagnés en amont des ateliers par les équipes d'Eurasanté doivent avoir identifié une problématique de propriété intellectuelle ou avoir un projet d'innovation sur lequel travailler.



La mixité du public est un des points centraux du programme : chercheurs académiques et salariés, incubés. Cette diversité des participants permet au programme d'assumer une fonction de décloisonnement entre les mondes académique et industriel.

FORMAT

Chaque atelier est structuré en 2 temps, sur une demi-journée en général

→ 1^{er} temps de l'atelier : Présentation du thème de propriété intellectuelle

Un intervenant-expert présente la thématique, les méthodes et outils de référence, les jalons importants à maîtriser en tant que chef de projet et les personnes ressources à connaître et à mobiliser dans le processus.

L'OBJECTIF :

- Présenter l'utilisation stratégique des outils juridiques plutôt que les descriptions techniques juridiques
- Transmettre au scientifique-porteur l'utilisation optimale des outils juridiques, c'est-à-dire, au service d'une stratégie globale.



L'objectif est de guider l'intervention de l'expert sur un format de présentation concret et opérationnel pour un chef de projet : présentation des outils juridiques dans leur utilisation stratégique, connaissances du processus et des jalons, connaissances de personnes ressources à mobiliser.

Préparation en amont : un temps de travail en amont de l'atelier a lieu entre l'expert-intervenant et l'organisateur pour 2 points. Le premier est l'adaptation de sa présentation/son discours à la « coloration » principale du groupe de participants (débriefing sur l'origine des participants) et le second a pour objectif de faciliter les échanges futurs, en face à face, avec les porteurs de projet lors de l'atelier (débriefing des projets représentés).

Les intervenants-experts peuvent être des professionnels spécialisés en propriété intellectuelle et industrielle (cabinets de conseils en PI, avocats, etc.), des experts de l'INPI ou encore ceux d'Eurasanté.

→ 2^e temps de l'atelier : Mise en pratique

Les participants sont invités à mettre en pratique les notions et outils transmis, directement sur leurs propres projets. Un coach-accompagnant est affecté à chaque porteur de projet. Le coach est renseigné sur les projets affectés.

Les coachs veillent à ce qu'il y ait un moment d'échange en face à face entre les porteurs de projet et les experts-intervenants pendant l'atelier. Les intervenants-experts font ainsi le tour de tous les binômes, scientifiques-porteurs de projet et coachs.

Préparation en amont : ce temps de travail en amont de l'atelier a lieu entre chaque porteur de projet et le coach qui lui est affecté. L'objectif est de rendre l'atelier le plus efficace possible : plus la problématique à lever est claire et bien définie, plus l'atelier et l'échange avec l'intervenant-expert sera utile au projet. Il existe également une dimension de travail sur l'accompagnement humain du porteur de projet (identifier ses motivations, ses objectifs, ses attentes, etc.).

RÉSULTAT ATTENDU :

A la fin des ateliers, le porteur et le coach établissent un plan d'action des freins identifiés et des actions à réaliser pour la suite de l'accompagnement du projet.

« Le coaching c'est l'accompagnement d'un chef de projet ou d'une équipe favorisant l'optimisation de leurs atouts humains et professionnels pour un meilleur exercice de leurs responsabilités au sein de leur projet. »

Définition donnée par le Syndicat Syntec des Conseils en Évolution Professionnelle

L'enjeu d'un atelier efficace réside dans le travail en amont qui se concentre sur 2 points :

- **L'intervention de l'expert :** préférer une présentation opérationnelle à une présentation juridique technique. Ne pas hésiter à travailler le cahier des charges de l'intervention avec l'expert-intervenant.
- **L'intérêt et la maturité du projet par rapport à la thématique abordée lors de l'atelier :** favoriser les RDVs de travail avec le porteur de projet en amont

THÉMATIQUES ABORDÉES

Concrètement les thématiques abordées répondent à la liste de compétences suivantes :

1. Je sais détecter les résultats qui peuvent avoir de la valeur économique ;
2. Je vérifie la possibilité de protéger mon innovation ;
3. Je fais l'état de mon savoir-faire / background ;
4. Je sais communiquer correctement sur mon innovation ;
5. Je connais les points sensibles d'un projet collaboratif ;
6. Je connais les grandes voies de valorisation ;
7. Je connais les éléments qui me permettent de décider de la voie de valorisation que je souhaite pour mon innovation ;
8. Je connais le marché auquel est rattaché mon innovation ;
9. Je crée ma start-up ;
10. Etc.

EXEMPLES D'ATELIERS

- Atelier « Veille et état de l'art »
- Atelier « Background et savoir-faire »
- Atelier « Outils de communication et recommandations »
- Atelier « Stratégie PI - Quelle stratégie de PI pour votre projet ou votre entreprise »
- Atelier « Bonnes pratiques collaboratives »
- Etc.

2. L'atelier « De l'action à la création », 3 Jours pour Entreprendre (dernier atelier)



L'atelier **3 Jours pour Entreprendre** est l'atelier le plus dense du programme. Il accompagne les porteurs de projet à la formalisation d'un premier Business model et à l'analyse des points stratégiques de leurs projets.

L'atelier est positionné volontairement vers mi-octobre. De cette façon, il clôture le programme d'accompagnement de l'année et est calé sur la programmation du concours national de création d'entreprise de la BPI.



La méthode qu'Eurasanté a choisi d'utiliser est issue de la recherche en sciences de gestion d'un laboratoire de recherche spécialisé en innovation.



La méthode choisie est le « Modèle de la rente INPI/HEC » qui est un modèle d'analyse de la valeur générée par une innovation pour une PME. Grâce à cette méthode, le porteur de projet analyse son projet sous l'angle de la rentabilité et en fonction de tous les paramètres qui ont un impact sur cette dernière.

PÉDAGOGIE

*Identique aux ateliers
« Opportunités dans l'action »*

MÉTHODE

La méthode choisie pour cet atelier est issue de la recherche en sciences de gestion. Il s'agit du « **Modèle de la rente INPI/HEC** » (Reboud et Mazzarol, 2006) qui est un modèle d'analyse de la valeur générée par une innovation pour une PME (Santi et al. 2003).

Il permet d'analyser les revenus obtenus grâce à une innovation et de choisir la meilleure stratégie de valorisation et de protection de cette valeur.

Sa mise en œuvre se fait grâce à des matrices d'analyse qui confrontent à chaque étape quelques paramètres entre eux.

DURÉE

3 jours effectifs et un programme de travail sur 5 à 7 semaines en amont.

NOMBRE DE PARTICIPANTS

De 5 à 10 porteurs de projet, maximum.

Le nombre de projets participants dépend essentiellement du nombre de coaches et de leur capacité à suivre plusieurs projets en parallèle.

CIBLES

Identique aux ateliers « Opportunités dans l'action »

RECRUTEMENT

Identique aux ateliers « Opportunités dans l'action »

FORMAT

Il s'agit d'un séminaire de 3 jours pour lequel le travail s'étale de début juin à mi-décembre, en 3 étapes :

- 1. L'étape préparatoire : Détection et accompagnement préalable des porteurs de projets
- 2. Le séminaire de 3 jours : 3 jours dans la peau d'un entrepreneur
- 3. L'accompagnement post-atelier : Consolidation du projet et suivi

(Voir le calendrier général du programme en page 6)

→ L'étape préparatoire :

Détection et accompagnement préalable des porteurs de projets

Cette étape se déroule entre le coach et le porteur de projet et correspond à des RDVs d'échanges téléphoniques ou physiques.

Elle dure de 5 à 7 semaines pour réaliser un travail préparatoire au déploiement de la méthode « **Modèle de la rente INPI/HEC** ».

Travail préparatoire en annexe.

LES OBJECTIFS DE CETTE ÉTAPE SONT :

- Détection et 1^{er} RDV de rencontre avec les participants-porteurs de projet.
- Présentation des objectifs et du timing associé au travail préparatoire.
- Préparer et travailler avec les porteurs, les concepts qui seront manipulés et les informations qu'ils devront manipuler pour déployer, correctement la méthode HEC-INPI c'est-à-dire définir la rente de leur projet (PI, marché, clients, fournisseurs, compléments, réglementation, etc.).

La qualité de cette étape est le prérequis au bon déroulement des 3 jours de séminaire.

→ Le séminaire de 3 jours

Le séminaire se déroule sur 3 jours avec un objectif par jour. Il correspond au déploiement de la méthode « **Modèle de la rente INPI/HEC** ».

L'intervenante est **madame Sophie REBOUD**, chercheuse de l'ESC Dijon Bourgogne et membre de l'équipe-auteur du modèle en 2003.

Déroulé des 3 jours

Jour 1

Conférence et retour d'expériences

OBJECTIFS

Présentation générale des modes de protection et de valorisation des innovations ainsi que les possibilités offertes aux chercheurs souhaitant se diriger vers la création d'entreprise.

Définition des grands concepts : entreprise, innovation, projet innovant dans une entreprise, marketing et protection de l'innovation.

Introduction aux concepts d'analyse stratégique : innovation de rupture ou non, positionnement (« maillon stratégique »), freins à l'innovation, définition des standards (volume, taux de profit et durée).

Retours d'expériences – Interventions permettant les échanges avec l'audience.

Cette animation lors du 1^{er} jour de l'atelier se réalise en amphithéâtre.

PARTICIPANTS

Tous types de personnes intéressées par la thématique

Une 50aine de personnes attendues

Ce 1^{er} jour est gratuit et ouvert à toutes personnes intéressées. Il permet à l'intervenant d'introduire les notions qu'elle déploiera avec les participants lors du jour 2 et 3. Il permet également à l'organisateur de faire la promotion du programme et de débiter son recrutement pour l'année suivante.

Jour 2

Mise en œuvre du modèle

OBJECTIFS

Utilisation du modèle INPI/HEC (2003).

Positionner son projet d'innovation dans un contexte industriel en intégrant les aspects PI.

Etablir une analyse SWOT de l'innovation et du projet en intégrant les aspects PI.

Ce jour est intense pour le porteur de projet

PARTICIPANTS

Uniquement les participants détectés et validés

Jour 3

Synthèse Elaboration du plan d'action & du 1er BP

OBJECTIFS

les structurels (c'est-à-dire liés au projet lui-même)

Brainstorming avec le coach pour apporter des premiers éléments de travail.

Réalisation d'un plan d'action

Cette étape permet à l'organisateur de quitter le porteur de projet avec un programme de travail clair et établi.

PARTICIPANTS

Uniquement les participants détectés et validés

RÉSULTAT ATTENDU

Le résultat attendu est la formalisation d'un premier business model et d'un plan d'actions intégrant les enjeux de propriété intellectuelle.

L'ACCOMPAGNEMENT POST-ATELIER

Les participants les plus matures et les plus motivés pourront présenter leur projet devant un comité à blanc d'experts du financement de l'innovation.

Les objectifs sont :

- Présentation des experts en tant qu'intervenants dans la chaîne de l'innovation en Région Hauts-de-France. Une note est transmise aux porteurs de projet (description des structures et de leurs objectifs - Nom et contact du référent. Par exemple : l'INPI, la BPI, etc.)
- Opportunité pour les porteurs de projet de se prêter à l'exercice de la présentation de leur projet
- Présentation en amont des projets aux financeurs

Pour les plus avancés et les plus engagés dans la démarche de création d'entreprise, le coach reste en contact avec le porteur de projet pour la constitution de son dossier de participation au concours national de création d'entreprise de la BPI.

Pour les autres porteurs de projet, le plan d'action et le planning établis avec le coach permettent dès la fin de l'atelier de lancer la dynamique d'accompagnement notamment pour l'année suivante.



Synthèse

Le programme « De la PI à la création d'entreprise » est un programme de sensibilisation et d'accompagnement complexe, centré sur la propriété intellectuelle & industrielle et la création d'entreprise. Il mêle des participants d'origines différentes et plusieurs niveaux de maturité de projet ; cela favorise la maturation du projet et l'avancement du chercheur de sa position de scientifique à celle de chef de projet et enfin d'entrepreneur.

- Provoquer et saisir les opportunités – le programme est l'occasion de rencontrer la communauté des porteurs de projets, entrepreneurs et professionnels de l'accompagnement de l'innovation.
- Croire et faire croire en son projet – tout au long du programme d'accompagnement, le chercheur-porteur de projet est amené à se présenter et présenter son projet. Les échanges sont sources de consolidation et de maturation de sa communication, de son projet.
- Ne pas rester bloqué sur le projet initial – grâce aux nombreux échanges, le porteur de projet avance dans les nouveaux axes de réflexion qui existent pour le développement de son projet.
- Apprendre à écouter – en multipliant les situations d'échanges avec plusieurs professionnels du domaine, les messages importants d'axes de travail sont présentés plusieurs fois sous des angles différents. L'information a d'autant plus de chances d'être perçue et intégrée.

L'enrichissement des participants est d'autant plus fort que la gestion en est complexe.

Ce programme est déployé depuis 2008. Il a subi une amélioration continue tant sur les thématiques abordées que sur le format des outils utilisés.



BIBLIOGRAPHIES

ANNEXES

- (Casas 1998a) Norbert CASAS (1998) « Fiche technique n°7. La Formation-Action : une modalité pédagogique à développer ». La lettre du CEDIP - En lignes - n°7 - octobre 1998
- (Casas 1998b) Norbert CASAS (juin 1998) « Analyse d'une démarche de Formation-Action L'exemple de l'évaluation de la formation à l'E.N.T.E Valenciennes ». CEDIP Centre d'évaluation, de Documentation et d'Innovation Pédagogiques. Ministère de l'Équipement, des Transports et du Logement.
- M. SANTI, S. REBOUD, A. SABOURET, H. GASIGLIA (2003) « Recherche HEC LINEN - INPI. Modèle de valorisation et de protection intellectuelle des innovations de PEI ». Recherche HEC - INPI.
- Sophie REBOUD et Tim W. MAZZAROL (2006) « Evaluation du risque lié à une innovation pour les PME : proposition d'un outil ». revue internationale P.M.E : économie et gestion de la petite et moyenne entreprise, vol. 19, n°2, p. 133-161.

PROGRAMME « DE LA PI À LA CRÉATION D'ENTREPRISE » ATELIERS « 3 JOURS POUR ENTREPRENDRE »



1. PROGRAMME « DE LA PI À LA CRÉATION D'ENTREPRISE »
2. ATELIERS « 3 JOURS POUR ENTREPRENDRE »

CONTENU DU PROGRAMME DE TRAVAIL

A. Etat des lieux

- Origine du projet
- Quelle est l'entité support ?
- Quelles sont ces domaines d'activités et ses champs de compétences ?
- Réalise-t-elle des collaborations et/ou de la sous-traitance auprès de tiers ? (Préciser la nature, le contenu des contrats réalisés, la fréquence des contrats)
- Y a-t-il dans l'entité support d'autres programmes en cours avec un débouché commercial potentiel ?

Exemple : autre(s) programme(s) de recherche, réalisation d'une plateforme de compétence, développement d'une activité connexe au labo ou à la société
Si oui, veuillez effectuer une présentation de ce(s) programme(s) à partir de vos connaissances.

Le projet à valoriser

- Quel est mon projet ?
- En quoi est-il innovant ? (Innovation de rupture ou non) ou en quoi répond-t-il à un besoin ?
- Quels sont les objectifs généraux attendus ?
Exemple : mise sur le marché d'un nouveau médicament ou d'un nouveau dispositif médical.
- Quel est dans votre projet la « phase stratégique » qui permettra de valider formellement le potentiel du projet ? et/ou quelle est la phase dont les résultats susciteront le plus d'intérêt pour les futurs clients, consommateurs, prescripteurs ou investisseurs ?
Exemple : preuve de concept et démonstration de la sécurité d'emploi de votre produit pour des candidats médicaments, validation clinique de votre dispositif médical, obtention d'un agrément, etc.)

B. Le concept

Le concept est-il validé ou non (preuve de concept, prototype, données scientifiques/technologiques, demandes d'expertise particulière) ?

- Si oui, par quels moyens ? et quels sont les résultats déjà obtenus ?
- Si non, quand et comment la validation du concept sera-t-elle réalisée ?
Avec quels moyens prévus (humain, matériel et financier) ?

Y a-t-il d'autres données permettant de valider l'approche sur le plan scientifique/technologique (données externes) ?

Pour les projets nécessitant des protections intellectuelles :

- Quel est le degré de protection actuel ?
- Comment est-il prévu de faire évoluer ou de renforcer la stratégie de protection intellectuelle ?

C. Etat d'avancement du projet sur le plan technique

- Quelles sont les actions déjà menées ?
- Quelles sont les actions réalisables à court et moyen terme pour se rapprocher le plus possible ou atteindre ou valider la phase stratégique de votre projet ?
- Quel est le timing associé ?

D. L'environnement commercial et industriel de l'innovation

A quel(s) marché(s) l'innovation s'adresse-t-elle ? (Caractéristiques)

Description de l'état du marché visé : taille, la dynamique du marché

L'état de la concurrence (nature et nombre des acteurs, taille, localisation géographique, degré de maturité du marché,)

- Quels sont les rapports de force entre les différents acteurs déjà présents ?
- Comment le marché intègre de nouveaux produits et réagit face à l'innovation ? (Observe-t-on beaucoup d'innovation ? A quelle vitesse est-elle intégrée ? Comment se comportent les concurrents ?)
- Y a-t-il des barrières à l'entrée pour chacun de ces marchés pour votre produit/service et pour vos concurrents éventuels (brevet ou non, notion de savoir-faire/expertise) ?
- Quels sont les produits déjà présents sur ce marché ? S'il y a un/des produit(s) de référence, quelles sont leurs caractéristiques générales ? (Avantages et inconvénients)

Qu'apporterait l'innovation au marché ?

- Quelles seront les bénéfices perçus par le consommateur ou le prescripteur au regard des produits déjà existants sur chacun des marchés identifiés ?
- Y aura-t-il des freins et/ou des barrières à l'entrée pour l'innovation ? (Modification de standards, problème éventuel de Propriété Intellectuelle, atteinte des consommateurs finaux, problème de distribution,)
- Y a-t-il eu des études ou des données internes et/ou externes démontrant un réel besoin à satisfaire ?

PROGRAMME « DE LA PI À LA CRÉATION D'ENTREPRISE »

ATELIERS « 3 JOURS POUR ENTREPRENDRE »



2. SÉMINAIRE DE 3 JOURS - DÉBRIEFING DES PROJETS

En clôture du séminaire de 3 jours, le débriefing global du projet accompagné est réalisé avec une description de

- L'évolution du projet
- L'évolution du porteur de projet

1 - Evolution non significative
4 - Evolution très significative

Critère managérial

Le porteur de projet est-il l'entrepreneur	1	2	3	4
Le porteur de projet est impliqué dans l'étude de son projet	1	2	3	4
Le porteur a les compétences pour mener à bien les étapes à venir du projet	1	2	3	4

Avis du coach quant à la projection du porteur de projet en tant qu'entrepreneur (son positionnement et l'appréhension des futures contraintes dont sa capacité à porter le projet).

Critère technologique

Force de l'avantage concurrentiel	1	2	3	4
Le temps restant pour atteindre une preuve de concept (prototype, version, POC, ...)	1	2	3	4

Description des changements et des évolutions opérées par rapport à ce critère.

Critère de marché

Accessibilité du marché	1	2	3	4
La taille du marché	1	2	3	4

Description des changements et des évolutions opérées par rapport à ce critère.

Critère juridique et propriété intellectuelle

Force de la PI	1	2	3	4
Niveaux de contrainte réglementaire	1	2	3	4

Description des changements et des évolutions opérées par rapport à ce critère.

Synthèse générale du coach

Check-list des enjeux et risques relevés lors de l'atelier et avis général sur la maturité du projet.

Le plan d'action à venir

Proposition à la commission des investisseurs

Présentation du projet au comité financeur pour avis	OUI	NSP / en attente de réponse	NON
Position par rapport au concours national OSEO	OUI	NSP / en attente de réponse	NON
Souhait du porteur de projet d'être incubé	OUI	NSP / en attente de réponse	NON

Commentaires