

# Bourse Charles Foix

## GUIDE DU CANDIDAT

avec le soutien de



## Préambule

Ce guide a pour objectif de faciliter le dépôt de candidature et la mise en place du dossier.

Il guide la réflexion des candidats vers les attentes des experts des jurys en reprenant les points cruciaux du dossier de candidature.

L'objectif du dossier de candidature doit être de mettre en valeur les atouts de votre projet d'innovation face aux solutions concurrentes du marché et les forces de votre démarche sur ce secteur.

Il est également essentiel de **déterminer vos difficultés ou manques, les obstacles que vous rencontrez et les freins au développement de votre projet**, que les membres de SOLIAGE pourront si possible combler en mettant à disposition leurs services.

Pour établir, révéler le potentiel relatif de succès de votre projet d'innovation sur le marché, SOLIAGE a intégré une procédure de sélection dénommée SAPIGE® (*cf. Règlement de la Bourse Charles Foix*). La Bourse Charles Foix récompense des projets d'innovation dont le porteur aura démontré l'utilité, le degré d'innovation, la faisabilité et la rentabilité du projet d'innovation. L'analyse de ces preuves est réalisée par deux jurys composés d'experts de l'innovation et du marché de la gérontechnologie (*cf. Règlement de la Bourse Charles Foix*).

Ces preuves sont toutes évaluées à l'aide d'une grille de maturité présentée ci-dessous, individuellement par chaque expert puis collectivement.

**Si certains éléments de ces 4 preuves ne sont pas traités, le porteur de projet devra démontrer qu'il les intègre à sa démarche en précisant qui les réalisera, quand, comment et pourquoi.**

Score	Définition du niveau d'exigence de l'élément de preuve
0	L'élément de preuve est absent du dossier.
1	L'élément de preuve est assez bien présenté dans le dossier. Mais il est incomplet, difficilement interprétable, voire trompeur. Son niveau de certitude est faible.
2	L'élément de preuve est bien présenté dans le dossier. Il est pratiquement complet et apporte un bénéfice réel à l'étude. Il satisfait la partie traitée mais son niveau de certitude est moyen.
3	L'élément de preuve est très bien présenté. Il est complet et apporte un bénéfice réel à l'étude d'autant plus que son niveau de certitude est fort et démontré par de nombreuses références (publications, lettre de soutien d'experts, expérimentations, etc.).

Cette grille de maturité permet de mesurer : le *niveau de complétude* et le niveau de certitude de l'élément de preuve.

Le niveau de complétude signifie que l'élément de preuve (mesuré par l'indicateur d'évaluation) est précisé et renseigné dans le dossier du projet d'innovation. Ce niveau de complétude signifie l'importance de la preuve (faible ou forte présomption).

Le niveau de certitude signifie que l'élément de preuve (mesuré par l'indicateur d'évaluation) est validé par des experts ou par des études. Ce niveau précise l'importance de la valeur (ce que ça prouve).

## Nos attentes vis-à-vis du porteur de projet

### Item « Le candidat »

Veillez à bien distinguer le porteur du projet et la structure qui recevra le financement de la Bourse Charles Foix.

Seule la structure explicitement désignée, pourra recevoir la somme allouée par le jury aux candidats.

Le responsable de cette structure et le porteur de projet seront les référents de SOLIAGE lors de l'entretien et le rapport final du porteur de projet relatif au suivi du versement de la Bourse Charles Foix (*cf. Règlement de la Bourse Charles Foix*).

## Rubrique Preuve d'utilité

### Item « Définition de la problématique »

Le porteur de projet présente le problème que le projet d'innovation tente de résoudre. Il présente son état de l'art et son état des lieux. Il précise qu'elle est la problématique sanitaire ou médico-sociale que le projet d'innovation cherche à résoudre. Ce travail vise à présenter le périmètre d'ambition du projet d'innovation.

### Item « Identification de la cible »

Le porteur de projet présente des études marketing ou autres éléments (ex : étude sociologique sur le comportement d'achat et la perception de la nouveauté par la personne âgée, sa solvabilité, etc.) lui ayant permis de quantifier le nombre potentiel d'utilisateurs susceptibles d'adopter sa solution. Ce travail vise à définir les segments de marché.

### Item « Pertinence de l'usage »

Le porteur de projet illustre par des modèles, schémas et/ou dessins la situation où l'utilisateur (la personne âgée et/ou son aidant) est dans une situation d'inconfort et/ou de dysfonctionnement.

### Item « Expression du besoin »

Le porteur de projet exprime le besoin que cherche idéalement à combler, satisfaire sa solution.

### Item « Intégration des contraintes (réglementaire, juridique, éthique, économique) »

Le porteur de projet renseigne son dossier des éléments réglementaire, juridique, éthique et économique qui démontre que son projet d'innovation est réalisé à un moment opportun.

## Rubrique Preuve d'innovation

### Item « Connaissance de la chaîne de valeur »

Le porteur de projet présente un glossaire des acteurs à qui le produit et/ou le service est destiné. Il présente les acteurs qui vont participer à la conception, homologation, fabrication, commercialisation, distribution, à l'achat et l'utilisation du futur produit et/ou service.

### Item « Réalisation d'une veille juridique »

Le porteur de projet veille dans cette rubrique à positionner les différences de son projet d'innovation face à des brevets (ou autres titres de protection intellectuelle) nationaux ou internationaux existants.

### Item « Réalisation d'une veille technico-économique »

Le porteur de projet veille dans cette rubrique à positionner son projet d'innovation par rapport à des solutions existantes en cours de développement ou déjà commercialisées en France et/ou à l'étranger. Le porteur de projet doit établir des critères de comparaison (prix, ergonomie, fonctionnalité, etc.) pour positionner son offre.

### Item « Valorisation des points fort du projet d'innovation »

Le porteur de projet illustrera les points forts de son positionnement (ceux pouvant apporter une valeur ajoutée et/ou un saut de valeur comparativement à l'existant). Ces points forts, appelés également « lieux d'innovation » sont des illustrations des manques ou espaces de dysfonctionnement des produits et/ou services.

## Rubrique Preuve de faisabilité

### Item « Planification des actions du projet »

Le porteur de projet présente son plan d'actions et le calendrier de réalisation de celui-ci dans un diagramme de Gantt par exemple ou autre format.

### Item « Description du concept »

Le porteur de projet décrit les fonctionnalités de son concept pour expliquer comment il fonctionne et quel niveau de performance est attendu. La description de son concept peut être réalisée au travers la présentation d'une maquette ou d'une analyse fonctionnelle.

### Item « Gestion financière du projet d'innovation »

Le porteur de projet présente les dépenses engagées et prévisibles de son projet d'innovation. Il présente également les financements (aides publiques (subventions, love money), privées (prêt bancaire, fonds d'investissements), fonds propres) qu'il a déjà obtenus ainsi que le montant du financement espéré par la Bourse Charles Foix. Le plan de financement doit être précis. Il ne s'agit pas du modèle économique de la future solution mais du **plan financier du développement** de celle-ci. La Bourse Charles Foix ne pourra pas être le seul financeur du projet d'innovation.

ESTIMATION DU COUT TOTAL DU PROJET D'INNOVATION: ..... €

**PREVISION DES DEPENSES**

	2012	2013
<b>Charges</b>		
Personnel		
Achat de matériel		
Prestation externe		
Autres		
<b>TOTAL</b>		
<b>TOTAL GENERAL</b>		

**PREVISION DES RECETTES**

	Financement obtenu 2012	Financement demandé
<b>Ressources</b>		
Le candidat <i>Apport financier engagé par le porteur de projet</i>		
Le(s) Partenaire(s) <i>Apport financier du partenaire</i>		
Aides Publiques (CFI, OSEO...) <i>Indiquer le ou les organismes et le montant, même approximatif</i>		
Bourse Charles Foix		de 5000 à 15 000 €
Entreprises privées et/ou Fondation <i>Détailler, lister tous les acteurs et les montants dédiés au projet</i>		
Autre <i>Indiquer le ou les organismes et le montant, même approximatif</i>		
<b>TOTAL</b>		
<b>TOTAL GENERAL</b>		

### Item « Degrés de compétences et connaissances du porteur de projet »

Le porteur de projet présente son parcours professionnel, ses connaissances et ses compétences. Il présente les réseaux professionnels auxquels il appartient (pôle de compétitivité, centres experts de la CNSA, groupes LinkedIn, etc.). Il présente également les acteurs qu'il devra recruter pour permettre le développement harmonieux de sa solution.

### Item « Existence de partenaire(s) au projet »

Le porteur de projet réalise un dossier contenant l'ensemble des lettres de soutien de ses partenaires et/ou des lettres de commande de la future solution de ses clients. Ces lettres devront être datées et signées par le partenaire et montrer quelle action dans le développement du projet d'innovation le partenaire est prêt à réaliser. Pour chaque partenaire veuillez lister remplir le tableau ci-dessous est le joindre en annexe au dossier de candidature.

Nom de la structure :
Présentation des activités :
Nom et prénom du <b>Responsable du projet</b> au sein de cette structure :
Fonction au sein de la structure:
Adresse :                      Tél :                      Fax :
E-mail :                      Site web :
Nature de la collaboration / participation au sein du projet :
Compétence(s) mobilisée(s) :

### Item « Analyse des risques du projet »

Le porteur de projet propose une liste des principaux risques intrinsèques (propre à lui-même) et extrinsèques (propre à son environnement, au marché) auxquels son projet d'innovation est susceptible d'être confronté. Le porteur de projet justifie comment il va les éviter ou les minimiser. Ces risques sont de diverses natures : marketing, économique, technique, juridique, commercial, etc.

### Item « Processus de valorisation de conception »

Le porteur de projet explique comment (quels processus) et avec qui (quels acteurs et légitimité) il va valider les briques du développement de son projet d'innovation.

## Rubrique Preuve de profitabilité

### Item « Elaboration de la chaîne de distribution du futur produit et/ou service »

Le porteur de projet présente des éléments justifiant quels sont les canaux de vente qu'il va utiliser. Il présente les acteurs susceptibles d'acheter son produit et/ou service et dans quel lieu.

### Item « Mise au point de la stratégie de valorisation »

Le porteur de projet explique comment il compte valoriser son projet d'innovation (cession d'une licence d'exploitation après dépôt d'un brevet, création d'entreprise, vente d'un concept en droit d'auteur,...). Le porteur de projet indique s'il a déposé un brevet en précisant le numéro de dépôt.

### Item « Mise au point de la stratégie commerciale »

Le porteur de projet présente comment il a l'intention de pénétrer le marché (site internet, blog, plan médias), de faire connaître sa nouvelle offre commerciale pour attirer/sensibiliser ses futurs clients à acheter sa solution.

### Item « Importance du retour sur investissement pour le porteur de projet »

Le porteur de projet présente une estimation financière à 3/5 ans du retour sur investissement de son projet d'innovation (volume de vente,...). Il présente également ses hypothèses économiques (B to B / B to C / B to B to C). Le porteur de projet présente à quel prix le produit et/ou le service est vendu. L'ensemble de ces éléments permettra de montrer comment il génère des revenus.

### Item « Importance du retour sur investissement pour le territoire »

Le porteur de projet présente comment il va apporter une valeur ajoutée pour le territoire auquel il appartient (création d'emplois,...) et plus précisément pour le territoire francilien et du val de marne.

### Item « Niveau de service rendu pour le système sanitaire »

Le porteur de projet présente les études qui justifient les bénéfices de sa solution pour le système de sanitaire comparativement aux dépenses actuelles par rapport à la problématique qu'il a identifiée sans sa solution.

### Item « Niveau de service rendu pour la personne âgée et/ou son aidant »

Le porteur de projet présente les bénéfices inhérents à l'utilisation et la commercialisation du produit et/ou service. Le porteur de projet présente des retours d'expérience ou des résultats issus d'études démontrant l'amélioration de la qualité et du confort de vie avec l'utilisation de sa solution comparativement à la situation où elle n'existait pas.

Au sein de ce dossier, vous veillerez à mettre en valeur les éléments qui justifient que votre solution est utile, innovante, faisable et industrialisable et profitable. Les experts des 2 jurys doivent être à même de saisir la singularité de votre offre.

L'objectif du dossier doit être de mettre en valeur les atouts du projet face au marché et les forces de votre démarche sur ce secteur.

Il est également essentiel de déterminer vos difficultés ou manques, les obstacles que vous rencontrez et les freins au développement de votre projet, qui pourrait être comblés via un soutien des membres de la Grappe SOLIAGE.