



CANDIDATURE

**PRIX CREATION AVENIR (PCA)**

Edition 2024

Nom ou raison sociale :

Activité :

Dirigeant(s) :

**PRIX
création avenir
(PCA)**

**DOSSIER DE CANDIDATURE PCA**

**Catégorie « Création »**



****

CANDIDATURE

Nom du projet ou raison sociale :

Activité :

Dirigeant(s) :

**Je candidate à la filière :**

* SANTÉ
* INNOVATION TECHNOLOGIQUE
* AGROALIMENTAIRE
* ÉCONOMIE CIRCULAIRE

**Activité et proposition de valeur en une phrase** :

**Logo du projet/entreprise** :

**Présentation des fondateurs** *(répartition des parts, expérience, formation, rôle dans l’entreprise, profil LinkedIn)*:

**Autres membres importants de l’équipe :**

ECOSYSTEME ET PARTENAIRES

**- Incubateur(s), accélérateur(s), structure(s) d’accompagnement avec qui vous êtes/ avez été en lien** :

- **Partenariat(s)** (Entreprises, organisme(s) de recherche, laboratoire(s) de recherche…) en cours ou à venir :

- **Pôle de compétitivité, cluster** :

- **Soutiens à l’entreprise** :

- **Avez-vous déjà bénéficié d’un prêt d’honneur** **?**

**- Prestataires ou sous-traitants clés** :

REPONSE AU BESOIN

**Constat / problème identifié :**

Présenter le(s) problème(s) que vous avez identifié et que vous cherchez à résoudre (n’hésitez pas à citer des chiffres ou des éléments clés) :

**Présentez la réponse que vous apportez pour résoudre le(s) besoin(s) de vos clients ou futurs clients. Expliquez en quoi elle résout le(s) problème(s) identifié(s)** **& les bénéfices de la solution / ROI**

**Offre produits / service innovants :**

- Présentation des principales fonctionnalités :

- Présentation des caractéristiques techniques :

- Photos, images, schémas :

- Etat d’avancement du développement (Prototype, POC, présérie, Industrialisé…) :

- Roadmap produit :

**Protection de l’innovation / Propriété intellectuelle :**

- Avez-vous mis en place une stratégie de protection de votre innovation ?

- Avez-vous prévu d’en mettre une en place ?

**Si vous exploitez des brevets :**

- Détenteurs ?

- Sur quel(s) élément(s) porte le(s) brevet(s) ?

- Utilisez-vous un accord de licence ? Quel état d’avancement ?

MARCHE

- Présentation du marché

- Périmètre *(monde/continent/France)*

- Taille du marché, tendances, principaux acteurs

- Positionnement dans la chaîne de valeur

- Contraintes réglementaires

SEGMENTATION / POSITIONNEMENT

- Présentez votre / vos cibles de clientèle *(Soyez le plus précis possible)*

- Présentez les bénéfices clients *(gain de temps, de coût, de qualité, de performance, d’image…)* apportés sur chacun des segments

- Priorisez vos cibles et expliquez votre choix

- Nombre de clients potentiels par cible

**Concurrence**

- Présentez la concurrence directe et indirecte *(toute solution alternative)*

- Présentez les principaux concurrents, leurs caractéristiques et votre positionnement par rapport à eux :

**Avantage(s) concurrentiel(s)**

* Avantages durables et défendables par rapport à la concurrence

 Technologie

 Business

**Modèle économique :** Présentez votre modèle actuel pour générer des revenus ?

 Prix ? Panier moyen ? Par produit ?

IMPACT SOCIAL, SOCIETAL ET/OU ENVIRONNEMENTAL

**Quelle(s) action(s**) *(organisationnelle, ressources humaines, consommations, environnement, gouvernance)* **avez-vous ou souhaitez-vous mettre en place pour inscrire votre projet dans une démarche à impact positif ?**

**- Avez-vous identifié les impacts des activités, produits et services de votre entreprise sur l’environnement *(eau, air, sols, bruit, biodiversité etc.)****?*

INDUSTRIALISATION (pour les entreprises concernées) :

**- Décrivez votre stratégie industrielle (internalisée, externalisée…)**

**- Qui sont les partenaires clés ? Délais de livraisons ? Coûts ?**

**- Roadmap d’industrialisation**

STRATEGIE MARKETING / COMMUNICATION / ACQUISITION

**- Décrivez votre stratégie marketing**

**- Décrivez vos canaux d’acquisition** (Indiquez vos coûts d’acquisition si vous les connaissez)

**- Décrivez vos actions de communication**

**- Si vous commercialisez déjà, donnez quelques métriques :**

**Canaux de ventes :**

- Quels sont vos canaux de vente *(direct, indirect, online)*

- Indiquez les différents partenaires, distributeurs, autres avec qui vous travaillez ou vous envisagez de travailler

- Connaissez-vous les coûts *(marge distributeur, forces de vente…)* de vos canaux de distribution ?

**COMMERCIAL**

- Fonction du ou des interlocuteurs chez votre client

- Estimation du cycle de vente

- Si vous avez déjà entamé des démarches commerciales *(y compris tes(s) payant(s))*, indiquez votre pipe commercial *(avec si possible un pondération des probabilités de conversion)*

- Donnez des exemples de clients *(domaine/activité/caractéristiques)* et du cycle de vente *(rythme/panier)*

ELEMENTS FINANCIERS

**- Synthétisez votre compte de résultat prévisionnel et vos hypothèses d’activité :**

 ⏵ CA, Résultat sur 3 ou 5 ans

 ⏵ Nombre de salariés/an et répartition par fonctions :

 Commercial

 Technique

 Autres

 ⏵ Nombre de contrats clients/an

 ⏵ Part du CA provenant de contrats récurrents

**FINANCEMENT :**

- Indiquez votre besoin en financement et son séquençage *(1 an, 2 ans, 3 ans…)*

- Si vous avez déjà sécurisé des financements, indiquez lesquels

- Indiquez les financements (publics, privés, dilutifs et non-dilutifs) que vous souhaitez solliciter et dans quel délai

PERSPECTIVES

**Donnez la vision de votre entreprise à moyen/long terme :**

**Pourquoi souhaitez-vous obtenir la PCA ?**