

iTerra

INCUBATEUR & ACCÉLÉRATEUR D'INNOVATION

MEMBRE DU RESEAU



Parcs
d'Innovation



Région
Hauts-de-France

DOSSIER DE CANDIDATURE

PROMO #1

CANDIDATURE AVANT LE 22/02/2019



ITERRA@BEAUVAISIS.FR

ITERRA@AGGLO-COMPIEGNE.FR



DOSSIER DE CANDIDATURE

Ce document permet au comité de sélection iTerra d'évaluer la pertinence de votre candidature et de statuer sur votre entrée au sein du dispositif d'incubation ou d'accélération. Essayez d'être le plus complet possible tout en restant clair, concis et précis.

LE PROJET

Expliquez de manière synthétique l'origine de l'idée, l'histoire de l'entreprise ainsi que la nature du projet et de son contenu. Etat d'avancement du projet, démarches et contacts entrepris.

LE PRODUIT /SERVICE

A quel(s) besoin(s), problématique(s), répondez-vous ?
Décrivez votre proposition de valeur et les caractéristiques de votre offre future (produit/services). Vous exposerez le modèle économique envisagé. Vous qualifierez et caractériserez le caractère innovant de ce produit/services (ou de votre approche).

LE MARCHÉ

Décrivez les application(s) visée(s), les marché(s) ciblé(s). Identifiez les différents acteurs du marché :

Clients potentiels et concurrents (description, taille, segmentation...), partenaires, prescripteurs, fournisseurs.

Développez les avantages concurrentiels de votre entreprise et sa valeur ajoutée.

LA VISION DE L'ENTREPRISE

Quels moyens humains, matériel, équipement envisagés pour l'entreprise au démarrage
Quels besoins financiers estimés ? Apport personnel du (des) porteurs de projet envisagé ?

L'ÉQUIPE

Indiquez les formations, les expériences professionnelles et les différents compétences techniques et managériales des porteurs du projet (idéalement joignez en annexe les CV). Précisez les rôles respectifs dans le projet (financier, commercial, communication, développement).

DEVELOPPEMENT ENVISAGÉ

Présentez le « planning » de développement de votre projet jusqu'à la création de votre entreprise si vous postulez en incubation* ou à 2 ans si vous êtes en phase d'accélération** (sur les aspects techniques, marché, stratégie de l'entreprise, financiers, juridiques, commerciaux...). Recensez les éventuelles besoins (conseils, expertises, développement techniques, humains, études, formations...) durant cette période d'incubation/accélération.

*phase avant commercialisation, avant création ** phase post-crédation d'entreprise