



CONCOURS COUP DE POUSSE 2016 MODE D'EMPLOI GUIDE DE CANDIDATURE - CATEGORIE JEUNE POUSSE

- 1- **PRE-INSCRIVEZ-VOUS** sur la page Coup du Pousse du site Internet de la Région Occitanie/Pyrénées-Méditerranée
<http://www.regionlrmp.fr/Concours-Coup-de-Pousse-2016>
Remplissez le formulaire (nom, prénom, nom du projet...)
Vous pourrez télécharger le dossier de candidature correspondant à votre catégorie, le guide NOOV LR pour vous aider à caractériser votre innovation et des modèles de tableaux financiers (attention, ce format n'est pas obligatoire pour nous transmettre vos éléments financiers). Vous recevrez aussi un mail vous donnant le lien pour télécharger ces documents.
- 2- **TELECHARGEZ LE DOSSIER DE CANDIDATURE** en fonction de la catégorie qui vous correspond. JEUNE POUSSE : entreprises créées depuis moins de 5 ans à la date limite de dépôt du dossier de candidature (création entre le 1^{er} janvier 2011 et le 5 septembre 2016).
- 3- **REMP LISSEZ LE DOCUMENT WORD** (sous Microsoft Office) en veillant à bien respecter le nombre de lignes maximum indiqué.
- 4- **ENREGISTREZ LE DOCUMENT WORD** sous la forme suivante : « nomdelentreprise-CDP2016 ». De préférence, merci d'enregistrer le fichier au format pdf.
- 5- **ENVOYEZ LES ELEMENTS DE LA CANDIDATURE** : dossier de candidature et annexes (vous devrez signer la demande de financement, la fiche d'engagement et l'attestation des aides publiques que vous trouverez à la fin du dossier de candidature puis les scanner), avant le 5 septembre 2016 minuit :
 - Soit par mail à l'adresse suivante : coupdepousse@regionlrmp.fr
!/ \ ATTENTION le poids de chaque mail est limité en fonction de la capacité des boîtes mail. Vous pouvez envoyer plusieurs mails en les numérotant ou utiliser un outil d'envoi de fichiers volumineux comme WeTransfer.
 - Soit par courrier en recommandé à l'adresse suivante :
REGION OCCITANIE/PYRENEES-MEDITERRANEE
A l'attention de Madame la Présidente
Pôle Économie, Innovation et Agriculture
Direction de l'Économie et de l'Innovation
Service Création et Reprise d'Entreprises
Hôtel de Région
201 avenue de la Pompignane
34064 MONTPELLIER Cedex 2
- 6- Vous recevrez un **accusé de réception automatique par mail** pour chaque mail envoyé. Cet accusé de réception vous assurera de la bonne réception du dossier.
- 7- Vous recevrez ensuite un **accusé de réception définitif par courrier**.

**DOSSIER DE CANDIDATURE
CATÉGORIE « JEUNE POUSSE »¹**

CONCOURS RÉGIONAL « COUP DE POUSSE » 2016

En partenariat avec



NOM DE L'ENTREPRISE :

NOM DU DIRIGEANT : *Indiquez le nom de la personne qui présente le dossier....*

ACTE DE CANDIDATURE

Oui, je présente la candidature de mon entreprise au concours COUP DE POUSSE 2016, en mon nom et celui des autres associés, désignés en page 5.

Cochez la case pour présenter officiellement votre candidature.

Pour toute précision concernant les questions posées ci-dessous, reportez-vous **au Guide de candidature** téléchargeable sur le site Internet.

Merci de respecter le nombre de lignes indiqué.

A QUEL DEFI REpond VOTRE PROJET D'ENTREPRISE ?

Cochez un seul défi.

TRANSITION ENERGETIQUE ET GESTION SOBRE DES RESSOURCES, ADAPTATION AU CHANGEMENT CLIMATIQUE (énergie renouvelable, eaux, bois, agriculture, viticulture, environnement...)

TRANSITION NUMERIQUE (objets connectés, informatique, e-commerce, logiciel, Big Data...)

RENOUVEAU INDUSTRIEL (chimie, matériaux, aéronautique, spatial, mécanique, robotique, électronique, éco-industrie...)

SECURITE, MOBILITE ET CADRE DE VIE DURABLE (sécurité, cyber sécurité, transports, systèmes embarqués, bâtiment...)

VIE, SANTE, BIEN ETRE, SECURITE ALIMENTAIRE ET DEFI DEMOGRAPHIQUE (agroalimentaire, biotechnologies, santé, économie du vivant, Silver économie...)

EDUCATION, INTEGRATION, LUTTE CONTRE LES INEGALITES (éducation, formation, culture, patrimoine, loisirs, économie collaborative...)

¹ Entreprise créée entre le 1^{er} janvier 2011 et le 5 septembre 2016.

OCCITANIE

LA RÉGION

Pyrénées
Méditerranée

1

QUESTIONS EN PRÉAMBULE	4
1- PRÉSENTATION DE VOTRE ENTREPRISE	7
1.1 ENTREPRISE	7
1.2 ACTIVITE DE L'ENTREPRISE	8
1.3 IMPACT POUR LA REGION OCCITANIE/PYRENEES-MEDITERRANEE	9
1.4 ÉQUIPE	11
2 - PRÉSENTATION DE VOTRE INNOVATION	12
2.1 DESCRIPTION DE L'INNOVATION	12
2.2 CARACTÉRISATION DE VOTRE INNOVATION	12
2.3 IMPACT DE VOTRE INNOVATION SUR VOTRE OFFRE	15
3 - MARCHÉ	16
3.1 DESCRIPTION DE VOTRE MARCHÉ	16
3.2 LA CONCURRENCE	16
3.3 RÈGLEMENTATION	17
3.4 CLIENTÈLE	17
4 - STRATÉGIE DE DÉVELOPPEMENT	19
4.1 VOS PARTENAIRES EXTERNES	19
4.2 ACCÈS AU MARCHÉ	19
4.3 DEVELOPPEMENT A L'INTERNATIONAL	20
4.4 CONSTRUCTION ET PERSPECTIVES DE VOTRE CHIFFRE D'AFFAIRES	20
5 - MOYENS	22
5.1 MOYENS FINANCIERS	22
5.2 MOYENS HUMAINS	25
5.3 MOYENS MATERIELS	25
6 - PROJET DE VIE	27
7 - RENSEIGNEMENTS COMPLÉMENTAIRES	28

QUESTIONS EN PRÉAMBULE

DESCRIPTION DE L'ACTIVITE DE VOTRE ENTREPRISE *en 1 phrase*

Expliquez-nous de manière claire en 1 seule phrase l'activité de votre entreprise.

.....
.....

TERRITOIRE D'IMPLANTATION DE L'ENTREPRISE

- | | | | | |
|--|--|--|-------------------------------|---------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Ariège | <input type="checkbox"/> Aude | <input type="checkbox"/> Aveyron | <input type="checkbox"/> Gard | <input type="checkbox"/> Gers |
| <input type="checkbox"/> Haute-Garonne | <input type="checkbox"/> Hautes-Pyrénées | <input type="checkbox"/> Hérault | <input type="checkbox"/> Lot | <input type="checkbox"/> Lozère |
| <input type="checkbox"/> Pyrénées-Orientales | <input type="checkbox"/> Tarn | <input type="checkbox"/> Tarn-et-Garonne | | |
| <input type="checkbox"/> Encore Inconnu | | | | |

NOMBRE D'ASSOCIES

- 1 2 3 4 + préciser :

CLIENTÈLE CIBLÉE

- B to B : *Vente d'une entreprise à une autre entreprise*
 B to B to C: *Vente d'une entreprise à une autre entreprise, qui revend aux particuliers*
 B to C: *Vente d'une entreprise aux particuliers*
 Autre :

Si Autre, merci de préciser :

MARCHÉS VISÉS

- Local Départemental Régional National International

Vous pouvez choisir plusieurs marchés visés.

PERSPECTIVES D'EMBAUCHE À COURT TERME

Avez-vous prévu des embauches à 1 an ? Oui Non

Si Oui, combien ? *Précisez le nombre d'embauches prévues*

EN QUOI LE CONCOURS PEUT AIDER A DEVELOPPER L'ACTIVITE DE VOTRE ENTREPRISE ?

5 lignes maximum

Nous souhaitons savoir ce que vous envisagez de faire avec le prix du concours Coup de Pousse pour développer votre entreprise innovante.

.....

.....

.....

ACCOMPAGNEMENT

Par quelle(s) structure(s) régionale(s) êtes-vous accompagné ?

structure du réseau régional SYNERSUD* Laquelle ?

structure du réseau régional REZOPEP* Laquelle ?

chambre consulaire (Chambre de Commerce et d'Industrie, Chambre de Métiers et de l'Artisanat, Chambre d'Agriculture)*
Laquelle ?

autre soutien (incubateur, technopôle, structure de conseils, CRESS, collectivité locale, boutique de gestion, autre organisme...)
Lequel ?

aucune

* La liste des pépinières des réseaux SYNERSUD, REZOPEP et des chambres consulaires figure dans le guide de candidature.

Si vous êtes accompagné par plusieurs structures, vous pouvez cocher plusieurs cases.

Liste des pépinières du réseau SYNERSUD :

Alès Myriapolis (30)

BIC Innov'Up (30)

Ecole des Mines d'Alès (30)

CEEI Plein Sud Entreprises (66)

CREAUDE Carcassonne (11)

CREAUDE Castelnaudary (11)

EOLE (11)

INNOVEUM (11)

Maison de l'Entreprise Corbières Minervois (11)

Pépinière d'entreprises de Limoux (11)

Lozère Développement (48)

Alter'Incub (34)

BIC de Montpellier Agglomération (34)

Innovosud (34)

Languedoc Roussillon Incubation (34)

LR Set (34)

Maison de l'Entreprise de Pézenas (34)

Montpellier Sup Agro (34)

Pays Cœur d'Hérault (34)

Réalis (34)

Via Innova (34)

Liste des pépinières du réseau REZOPEP :

Cap Couserans (09)
Cap Delta (09)
Cap Mirabeau (09)
Chrysalis (12)
Grand Rodez Développement (12)
Interactis Entreprendre (12)
L'Envol (12)
CEEI THEOGONE MARTRES TOLOSANE (31)
CEEI THEOGONE RAMONVILLE ST AGNE (31)
FORUM D'ENTREPRISES (31)
GRAND TOULOUSE BASSO CAMBO (31)
PROLOGUE (31)
PROLOGUE BIOTECH (31)
TOULOUSE METROPOLE MONTAUDRAN (31)
Innoparc – Gers Développement (32)
LOMAGNE GERSOISE (32)
NOGAROPOLE (32)

CADURCIA (46)
CALFATECH (46)
CRESCENDO CENTRE EUROPEEN D'INNOVATION (65)
PIC PYRENEES INNOVATION (65)
ALBISIA (81)
CASTRES-MAZAMET TECHNOPOLE – CENTRE BRADFORD (81)
CASTRES-MAZAMET TECHNOPOLE – L'AROBASE (81)
GRANILIA-GAILLAC (81)
GRANILIA-GRAULHET (81)
CEEI NOVALIA 82 (82)
PEPINIERE ENTREPRISES DU GRAND MONTAUBAN – ALBASUD (82)

Liste des chambres consulaires :

CCI = Chambre de Commerce et d'Industrie

CMA = Chambre de Métiers et de l'Artisanat

CCI Lozère	CCI Tarn	CMA Pyrénées-Orientales
CCI Nîmes	CCI Montauban et Tarn-et-Garonne	CMA Lot
CCI Alès-Cévennes	CCI Toulouse	CMA Aveyron
CCI Montpellier	CCI Gers	CMA Tarn
CCI Sète-Frontignan-Mèze	CCI Ariège	CMA Tarn-et-Garonne
CCI Béziers	CCI Tarbes et Hautes-Pyrénées	CMA Gers
CCI Narbonne	CMA Lozère	CMA Haute-Garonne
CCI Carcassonne	CMA Gard	CMA Ariège
CCI Perpignan	CMA Hérault	CMA Hautes-Pyrénées
CCI Lot	CMA Aude	
CCI Aveyron		

1- PRÉSENTATION DE VOTRE ENTREPRISE

1.1 ENTREPRISE

NOM DE L'ENTREPRISE :

NOM COMMERCIAL (si différent) :

ADRESSE (Siège social) :

.....

.....

TELEPHONE :

MAIL :

DATE DE CREATION :

FORME JURIDIQUE (SARL, SAS, SCOP...) :

N° SIRET (14 chiffres) :

Montant total du capital social :

Répartition du capital social :

Nom de l'associé	Pourcentage de détention du capital social
TOTAL	100 %

Indiquez le nom de tous les associés de la société. Rajoutez des lignes si nécessaire

Votre entreprise appartient-elle à un groupe ? Oui Non

Si oui, joindre un organigramme précisant les niveaux de participation, les effectifs et les chiffres d'affaires des entreprises du groupe.

Ces informations sont indispensables afin de vérifier que votre entreprise est bien une PME au sens au sens de l'Annexe I du Règlement UE n°651/2014 de la Commission Européenne du 17 juin 2014 en application des articles 107 et 108 du Traité (RGEC).

Synthèse de l'origine de la création de votre entreprise (l'idée, les opportunités...)

5 lignes maximum :

Comment et dans quelles conditions est née l'idée de votre création d'entreprise ?

.....
.....
.....
.....

1.2 ACTIVITE DE L'ENTREPRISE

Présentez votre offre (produit et/ou service) - 8 lignes maximum

Vous pouvez insérer une photo si vous le souhaitez.

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

Les questions ci-dessous ont vocation à nous informer sur l'état d'avancement de votre entreprise et ne sont pas destinées à évaluer la qualité de votre candidature. « Sans objet » signifie que cette étude ne vous concerne pas.

L'étude de la faisabilité commerciale est-elle réalisée ?

Oui En cours Non Sans objet

Si oui ou en cours, comment a été réalisée cette étude et quelles en sont les principales conclusions ? 5 lignes maximum

.....
.....
.....
.....

L'étude de la faisabilité technique est-elle réalisée ?

Oui En cours Non Sans objet

Si oui ou en cours, comment a été réalisée cette étude et quelles en sont les principales conclusions ? 5 lignes maximum

.....
.....
.....
.....

L'étude de la faisabilité financière est-elle réalisée ?

Oui En cours Non Sans objet

Si oui ou en cours, comment a été réalisée cette étude et quelles en sont les principales conclusions ? *5 lignes maximum*

.....

.....

.....

.....

L'étude de la faisabilité juridique est-elle réalisée ?

Oui En cours Non Sans objet

Si oui ou en cours, comment a été réalisée cette étude et quelles en sont les principales conclusions ? *5 lignes maximum*

.....

.....

.....

1.3 IMPACT POUR LA REGION OCCITANIE/PYRENEES-MEDITERRANEE

Comment votre entreprise répond-elle au défi que vous avez choisi en première page ? *10 lignes maximum*

Vous devez expliquer comment votre activité et votre innovation pourront apporter des réponses dans le cadre du défi que vous avez choisi en première page du dossier de candidature.

Les six défis identifiés par la Région sont des thématiques à forts enjeux pour le territoire dans les années à venir.

.....

.....

Votre entreprise répond-elle également à d'autres défis (différents de celui choisi en première page) ? Si oui, cochez le(s) défi(s) concerné(s).

Vous pouvez indiquer un ou plusieurs autres défis auxquels répond aussi votre projet. Cela vous permettra de valoriser toutes les facettes de votre projet.

TRANSITION ENERGETIQUE ET GESTION SOBRE DES RESSOURCES, ADAPTATION AU CHANGEMENT CLIMATIQUE (énergie renouvelable, eaux, bois, agriculture, viticulture, environnement...)

TRANSITION NUMERIQUE (objets connectés, informatique, e-commerce, logiciel, Big Data...)

RENOUVEAU INDUSTRIEL (chimie, matériaux, aéronautique, spatial, mécanique, robotique, électronique, éco-industrie...)

SECURITE, MOBILITE ET CADRE DE VIE DURABLE (sécurité, cyber sécurité, transports, systèmes embarqués, bâtiment...)

VIE, SANTE, BIEN ETRE, SECURITE ALIMENTAIRE ET DEFI DEMOGRAPHIQUE (agroalimentaire, biotechnologies, santé, économie du vivant, Silver économie...)

EDUCATION, INTEGRATION, LUTTE CONTRE LES INEGALITES (éducation, formation, culture, patrimoine, loisirs, économie collaborative...)

Comment votre entreprise répond-elle à ces défis ? 10 lignes maximum

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Au-delà de la réponse au(x) défi(s), en quoi votre entreprise et son activité auront un impact positif sur le territoire d'Occitanie/Pyrénées-Méditerranée ? 10 lignes maximum

Il peut s'agir d'un impact en termes d'emploi, de développement économique, de développement durable... Il faut préciser si votre projet s'intègre dans une filière d'activité locale, si vous faites appel à des partenaires locaux...

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

1.4 ÉQUIPE

Présentation succincte des personnes clés de l'équipe (maximum 6 personnes) :

NOM et Prénom			
Date de naissance			
Téléphone professionnel (mobile de préférence)			
Mail			
Statut dans l'entreprise (associé / salarié)			
Fonction/rôle dans l'entreprise			
Diplômes ou niveau de formation			
Implication dans une autre entreprise (associé / salarié). Laquelle ?			

Suite de la présentation de l'équipe si nécessaire :

NOM et Prénom			
Date de naissance			
Téléphone professionnel (mobile de préférence)			
Mail			
Statut dans l'entreprise (associé / salarié)			
Fonction/rôle dans l'entreprise			
Diplômes ou niveau de formation			
Implication dans une autre entreprise (associé, salarié). Laquelle ?			

Indiquez les formations et expériences professionnelles des personnes clés de l'équipe, en lien avec la création de votre entreprise – 3 lignes maximum par personne :

Il s'agit pour nous de mieux vous connaître et d'apprécier votre parcours personnel en lien avec le projet, afin de mieux appréhender la composition de votre équipe.

.....
.....

Environnement entrepreneurial - Présentez les compétences des personnes clés de l'équipe (compétences managériales, savoir-faire technique, réseau relationnel, connaissance du milieu de l'entreprise, expérience en tant que créateur...) qui sont une force pour la création de votre entreprise – *3 lignes maximum par personne* :

Au-delà de l'expérience que vous possédez, nous souhaitons savoir quels sont vos atouts pour la création de l'entreprise.

2 - PRÉSENTATION DE VOTRE INNOVATION

2.1 DESCRIPTION DE L'INNOVATION

Décrivez votre innovation - *8 lignes maximum*

Le concours Coup de Pousse est un concours de création d'entreprise avant d'être un concours d'innovation. L'innovation ne doit pas être une fin en soi, c'est un moyen de développer son activité en obtenant un avantage concurrentiel permettant d'être plus compétitif.

L'innovation peut prendre plusieurs formes et ne se limite pas à l'innovation technologique. Vous pouvez télécharger l'outil Noov'LR (créé par le réseau SYNERSUD) sur le site Internet du concours pour vous aider à caractériser votre innovation.

2.2 CARACTÉRISATION DE VOTRE INNOVATION

Si vous n'arrivez pas à caractériser votre innovation, répondez « je ne sais pas ». Les questions qui suivent ont vocation à nous informer sur votre innovation et ne sont pas destinées à évaluer la qualité de votre candidature.

Quelle est la nature de votre innovation ?

- Sociale Technologique Usage Je ne sais pas

Justifiez – *4 lignes maximum* :

.....
.....
.....
.....
Innovation sociale :

L'innovation sociale consiste à élaborer des réponses nouvelles à des besoins sociaux nouveaux ou mal satisfaits dans les conditions actuelles du marché et des politiques sociales, en impliquant la participation et la coopération des acteurs concernés, notamment des utilisateurs et usagers. Ces innovations concernent aussi bien le produit ou service, que le mode d'organisation, de distribution, dans des domaines comme le vieillissement, la petite enfance, le logement, la santé, la lutte contre la pauvreté, l'exclusion, les discriminations...

Illustration :

Grameen Bank propose des microcrédits à destination de populations spécifiques, Max Havelaar propose le commerce équitable qui permet de rétribuer de façon plus juste les producteurs...

Innovation technologique :

L'innovation technologique consiste à créer ou à intégrer une technologie nouvelle ou améliorée, ou une combinaison de technologies, avec pour objectif de répondre à un besoin du marché ou anticiper sur des besoins actuels ou futurs.

Illustration :

Le premier Vélo électrique Matra pour pédaler plus facilement dans la montée, le premier logiciel de traitement de texte, l'utilisation d'une nouvelle molécule pour traiter le cancer, ou le premier logiciel de téléconférence sur le WEB...

Innovation d'usage :

L'innovation d'usage est le changement introduit dans la manière d'utiliser le produit ou de consommer le service. La mise en place d'une nouvelle facilité d'usage pour répondre à des besoins du marché ou anticiper sur des futurs besoins.

Illustration :

Les vélos en libre-service, qui modifient la manière d'utiliser le vélo, qu'on ne possède plus mais qu'on loue ; les mobiles de nouvelle génération, qui, en plus de téléphoner, proposent de payer, écouter de la musique, photographier... mais aussi l'Occitane et son cosmétique à préparer soi-même, les compotes à boire Materne que l'on peut amener partout...

Quel est l'objet de votre innovation ?

- Marketing Organisation Procédés/Processus Produit/Service
 Je ne sais pas

Justifiez - 4 lignes maximum :

.....
.....
.....
Innovation de MARKETING (OU COMMERCIALISATION)

L'innovation marketing ou de commercialisation implique des changements significatifs dans la conception/design, dans le conditionnement/packaging du produit ou du service, dans son mode de commercialisation, sa promotion, son modèle économique ou sa tarification.

Illustration :

Les offres fidélité ORCHESTRA (achat des vêtements à moindre coût grâce à un abonnement), le système de fidélisation client par carte magnétique, les formules « all inclusive » du Club Med au début des années 80, la presse gratuite fondant la totalité de ses revenus sur la publicité tout comme la monétisation de l'audience des sites web,...

Innovation d'ORGANISATION

L'innovation organisationnelle consiste à introduire une nouvelle méthode ou une méthode améliorée dans les pratiques de management de l'entreprise, l'organisation du travail ou les relations extérieures (coopération, stratégie d'alliance etc.). L'innovation d'organisation est liée aux aspects humains/managériaux de l'entreprise.

Illustration :

La nouvelle organisation matricielle de Renault qui a permis la création de la Twingo, la stratégie d'alliance « Star Alliance » regroupant pour la 1ère fois des compagnies aériennes, et qui a ainsi permis de proposer aux clients une gamme d'offres plus élargie,...

Innovation de PROCÉDES (OU PROCESSUS)

L'innovation de procédés ou processus correspond à la mise en œuvre de nouvelles techniques ou l'amélioration des techniques pour la production de biens ou la réalisation de prestations de services. Elle intègre la mise au point ou l'adoption de méthodes de production, mais aussi de logistique, nouvelles ou améliorées.

Illustration :

La gestion de production assistée par ordinateur (G.P.A.O.), la culture hors-sol (production de certains légumes toute l'année), le self-service dans la restauration (Mc Donald), le système de traçabilité des marchandises par code à barres,...

Innovation de PRODUITS (OU SERVICES)

L'innovation de produits ou services est la création ou l'amélioration d'un produit ou offre d'une prestation de services qui crée une valeur nouvelle ou supplémentaire pour le marché.

Illustration :

Le premier ordinateur personnel Macintosh, l'iPad, la voiture hybride, le stylo à bille Bic,...

Quelle est l'intensité de votre innovation ?

- Adaptation Assemblage Incrémentale Rupture Je ne sais pas

Justifiez - 4 lignes maximum :

.....
.....
.....
.....

Intensité d'ADAPTATION

L'innovation d'adaptation consiste à dupliquer ou à adapter une innovation d'un secteur vers un autre secteur, ou d'un usage vers un autre usage. C'est l'adaptation d'une solution précédemment connue sur un secteur mais comportant les modifications nécessaires pour son application dans d'autres conditions, notamment son adaptation aux conditions locales. Le niveau de risque et d'incertitude est relativement faible. Le marché est souvent concurrentiel.

Illustration :

L'Autolib, inspirée du Velib, concept de « drive » pour les courses en hypermarché inspirée du « drive » restauration rapide, le packaging de la comorte à boire Materne inspiré par le berlingo de lait concentré Nestlé,...

Intensité d'ASSEMBLAGE

L'innovation d'assemblage associe plusieurs offres ou innovations existantes pour en créer une nouvelle. L'association de deux ou plusieurs composants d'un produit ou service peut amener à une innovation caractérisée d'assemblage. C'est la combinaison des composants qui permet une amélioration du produit ou service et/ou de nouvelles performances. Le niveau de risque et d'incertitude est modéré. Le marché peut être à créer.

Illustration :

La Kinect Xbox qui associe une caméra de télémétrie d'Israéli au software développé par Microsoft vidéo, le Kite Surf qui associe le principe de la planche de surf avec une voile de type parapente, les mashup web 2.0 assemblant l'API Google maps avec l'API Microsoft virtual earth, les premières offres packagées dans le tourisme (hôtels, golf, spa, découverte,...).

Intensité INCREMENTALE

L'innovation incrémentale ne bouleverse pas les conditions d'usage et l'état de la technique ou de l'offre sociale, mais y apporte une amélioration sensible. Le niveau de risque et d'incertitude est élevé à modéré. Le marché est souvent concurrentiel (concurrence directe ou indirecte)

Illustration :

Remplacement des souris à bille par des souris optiques, remplacement des verres de contact par des lentilles de contact, évolutions successives du téléphone portable (2G, 3G,...),...

Intensité de RUPTURE

L'innovation de rupture est la modification profonde de l'état de la technique et/ou des conditions d'usage par le marché ou d'une nouveauté sociale majeure. L'innovation de rupture permet un changement majeur de l'état de l'art par rapport à la concurrence pour créer de nouveaux marchés et/ou modifier les comportements de consommation. Elle peut avoir un caractère radical voire révolutionnaire. Le niveau de risque et d'incertitude est très élevé voire parfois total. Le marché est souvent à créer.

Illustration :

Passage de la Casette VHS au DVD, passage de la location du DVD à la VOD, création du téléphone mobile, les verres de contact, le premier hôtel de glace, le Mc Drive qui permet de commander au volant et manger dans la voiture,...

2.3 IMPACT DE VOTRE INNOVATION SUR VOTRE OFFRE

Quels sont vos avantages principaux par rapport aux offres proposées par vos concurrents ? Qu'apporte de plus votre solution par rapport aux solutions existantes ? Quels avantages supplémentaires apportez-vous aux utilisateurs ? *5 lignes maximum*

Vous n'avez pas besoin de rédiger. Vous pouvez simplement lister vos avantages concurrentiels, les atouts que vous possédez et que vos concurrents ne possèdent pas.

.....
.....
.....
.....

Votre offre peut-elle être rapidement imitée par vos concurrents ? Comment la protégez-vous ? (Brevets, réseau de distribution, savoir-faire, expertise...) – *5 lignes maximum*

Il faut que vos atouts puissent dissuader vos concurrents de vous imiter, au moins pour un temps.

.....
.....
.....
.....

3 - MARCHÉ

3.1 DESCRIPTION DE VOTRE MARCHÉ

Etude de marché en annexe (facultatif) : Oui Non

Principales caractéristiques du marché (habitudes de consommation, tendances, réseaux de distribution, prescripteurs, ...) – 5 lignes maximum :

Il s'agit de décrire les caractéristiques de votre marché pour nous permettre de mieux l'appréhender et d'apprécier votre compréhension de ce marché.

.....
.....
.....
.....

Perspectives d'évolution de votre marché à 3 ans - 5 lignes maximum :

Quel est le taux de croissance de votre marché à 3 ans (+10%, +50%, +100%) en région, en France ou à l'international ? Citez vos références (études, rapports...).

.....
.....
.....
.....

3.2 LA CONCURRENCE

Identification et typologie des concurrents

Concurrence directe – 4 lignes maximum :

Un concurrent direct est une entreprise proposant un produit ou service similaire à celui de l'entreprise prise en considération.

.....
.....
.....

Concurrence indirecte – 4 lignes maximum :

Un concurrent indirect est une entreprise proposant un produit ou service différent, mais répondant au même besoin que celui auquel l'entreprise cherche à répondre par son offre commerciale. La SNCF est par exemple un concurrent indirect des compagnies aériennes.

.....
.....
.....

D'après-vous, quels sont les concurrents les plus dangereux pour votre entreprise ?

4 lignes maximum

.....
.....

.....
.....

3.3 RÈGLEMENTATION

Y a-t-il des réglementations spécifiques applicables à votre activité ? Oui Non

Si oui, lesquelles (Autorisations, Brevets de concurrents, certifications, etc...) et comment sont-elles appliquées au sein de votre entreprise - *10 lignes maximum* :

Faites la liste des réglementations auxquelles vous devrez vous soumettre pour développer votre activité. Quel impact auront-elles sur votre entreprise et son organisation ?

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

Etes-vous aidé par un professionnel de la réglementation ? (avocat, conseiller juridique, conseil en Propriété Industrielle...) Oui Non

Si oui, lequel ?

3.4 CLIENTÈLE

Caractéristiques de la clientèle (**pour les entreprises ou collectivités** : CA, budget, taille, effectif, secteur d'activité...; **pour les particuliers** : âge, sexe, CSP, solvabilité, conditions de règlement...) - *10 lignes maximum* :

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

Typologie de la clientèle :

Types	Implantation régionale / nationale / internationale...	Part du CA
Particuliers		%
Entreprises		%
Secteur public		%
Secteur associatif		%
Autres		%

IMAGINEZ QUE VOUS VOUS ADRESSEZ A VOTRE CIBLE / PROSPECT PRINCIPAL

Convainquez-moi d'acheter votre produit, prestation, offre, service... - 10 lignes maximum

Vous devez montrer votre capacité à mettre en avant les atouts de votre solution de façon synthétique. Pensez à vulgariser votre discours afin de le rendre accessible au plus grand nombre.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

4 - STRATÉGIE DE DÉVELOPPEMENT

4.1 VOS PARTENAIRES EXTERNES

Partenaires les plus significatifs – 6 lignes maximum :

Le partenariat se définit comme une association active de différents intervenants qui, tout en maintenant leur autonomie, acceptent de mettre en commun leurs efforts en vue de réaliser un objectif commun relié à un problème ou à un besoin clairement identifié.

4.2 ACCÈS AU MARCHÉ

Principaux clients effectifs de l'entreprise – 5 lignes maximum :

Soyez succinct. Vous pouvez, si vous le jugez nécessaire, présenter en quelques mots votre principal client, mais une simple liste suffit.

Stratégie commerciale d'accès au marché, modes de distribution et de diffusion utilisés :

10 lignes maximum

Présentez rapidement les différentes étapes de votre stratégie de commerciale ainsi que les facilitateurs et les contraintes auxquels vous pouvez être confrontés. Si vous disposez de lettres d'intention, de devis ou de bons de commande, vous pouvez le préciser.

Politique de communication (présentez en quelques mots le type de média, la fréquence...)

5 lignes maximum

Si vous avez déjà déterminé une stratégie de communication, présentez rapidement comment vous souhaitez la mettre en place.

.....
.....
Modèle de revenu : Comment construisez-vous votre bénéfice (marge commerciale sur produit vendu, marge sur prestation de service, revenus publicitaires web, licences...) ?

5 lignes maximum

Il s'agit d'exprimer comment votre entreprise va réaliser son chiffre d'affaires et son bénéfice.

.....
.....
.....
.....

Positionnement tarifaire (notamment par rapport aux prix pratiqués par la concurrence)

3 lignes maximum

Exposez et justifiez le prix auquel vous vendrez votre produit et/ou service et en quoi ce prix sera accepté par les clients.

.....
.....
.....

4.3 DEVELOPPEMENT A L'INTERNATIONAL

Cette question est une information qui ne rentre pas dans les critères d'évaluation. Elle doit nous permettre de mieux comprendre votre stratégie générale.

Envisagez-vous un développement à l'international ? Oui Non

Si oui, dans quel délai ?

En cours Court terme (< 1 an) Moyen terme (1 à 3 ans) Long terme (> 3 ans)

Si oui, dans quel(s) pays ?

.....

4.4 CONSTRUCTION ET PERSPECTIVES DE VOTRE CHIFFRE D'AFFAIRES

Indiquez le montant de votre chiffre d'affaires HT réalisé depuis la création de votre entreprise jusqu'au jour du dépôt du dossier de candidature :

Indiquez précisément sa répartition par année, par produit/service, par marché...

10 lignes maximum :

Indiquez ici le montant du chiffre d'affaires réalisé chaque année depuis la création de l'entreprise. Et expliquez comment ce chiffre d'affaires annuel est décomposé par type de produit, de service, par type de clientèle...

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Indiquez de manière aussi détaillée que possible comment vous construisez votre chiffre d'affaires HT prévisionnel pour les trois prochaines années et sa répartition (par produit/service, par marché...) – 10 lignes maximum :

Expliquez ici comment vous arrivez aux montants du chiffre d'affaires prévisionnel qui apparaissent dans le point 5.1 du présent dossier et dans votre compte de résultat prévisionnel fourni en annexe.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

5 - MOYENS

5.1 MOYENS FINANCIERS

Éléments clés du dossier prévisionnel

	2016	2017	2018
Chiffre d'affaires total HT en euros			
dont export			
Résultat net			

Stratégie financière (levée de fonds envisagée et solution envisagée en cas d'échec, politique d'endettement, ouverture du capital, ...) – 5 lignes maximum :

Présentez les différents leviers financiers que vous pensez actionner pendant les phases de création et de développement de votre entreprise. Présentez également le calendrier envisagé pour ces opérations.

LES AIDES PUBLIQUES RECUES DEPUIS L'ORIGINE DE VOTRE CREATION D'ENTREPRISE

Listez l'intégralité des aides publiques demandées et obtenues : Etat, BPI France, collectivité territoriale (Région, Département, Commune, autre...), Initiative France, Réseau Entreprendre...

SUBVENTIONS

Noms de l'aide et de l'organisme public	Date d'obtention / de demande	Montant obtenu en €	Montant demandé en € (en cours d'étude)
TOTAL			

PRÊTS, AVANCES REMBOURSABLES, PRÊTS D'HONNEUR

Noms de l'aide et de l'organisme public	Date d'obtention / de demande	Montant obtenu en €	Montant demandé en € (en cours d'étude)
TOTAL			

GARANTIES DE PRÊTS BANCAIRES

Noms de l'aide et de l'organisme public	Date d'obtention / de demande	Montant de la garantie obtenue	Montant de la garantie demandée (en cours d'étude)
TOTAL			

QUELLE(S) OPERATION(S) PREVOYEZ-VOUS DE FINANCER AVEC LA SUBVENTION DU CONCOURS COUP DE POUSSE ?

Vous pouvez cocher une ou plusieurs opérations.

Il s'agit de connaître la nature de vos besoins. Il sera nécessaire de détailler dans le plan de financement de l'opération les dépenses en lien avec cette (ou ces) opération(s).

Développement d'une nouvelle activité (exemples de dépenses associées : études et expertises, brevets, licences, marques, procédés, embauche d'un salarié dédié, achat de matériels et outillages...)

Recherche et développement sur un nouveau produit ou service (exemples de dépenses associées : embauche d'un ingénieur dédié, réalisation d'un prototype, développement informatique...)

Développement de l'activité à l'international (exemples de dépenses associées : embauche d'un commercial dédié, charges de communication, honoraires juridiques...)

- Développement de la stratégie commerciale (exemples de dépenses associées : embauche d'un commercial dédié, charges de communication, création d'un Site Internet, honoraires juridiques ...)
- Amélioration du process de production (exemples de dépenses associées : études et expertises, achat de matériels et outillages...)
- Autre

Attention : seules les dépenses engagées postérieurement à la date de dépôt du dossier de candidature qui apparaît sur l'accusé de réception délivré par la Région Occitanie/Pyrénées-Méditerranée pourront être retenues.

Détaillez cette (ou ces) opération(s) (8 lignes maximum) :

La subvention accordée dans le cadre du concours Coup de Pousse n'a pas pour objet de financer des besoins financiers qui découlent de l'activité quotidienne de l'entreprise. L'objet de la subvention est de vous aider à financer une ou plusieurs opérations particulières qui permettront à votre entreprise de se développer à l'avenir.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

5.2 MOYENS HUMAINS

	Situation des effectifs au jour du dépôt du dossier	Recrutements supplémentaires prévus en 2016	Recrutements supplémentaires prévus en 2017	Recrutements supplémentaires prévus en 2018
PRODUCTIFS				
COMMERCIAUX				
ADMINISTRATIFS				
R&D				
Autres				
TOTAL DES RECRUTEMENTS SUPPLEMENTAIRES PREVUS CHAQUE ANNEE				
TOTAL DES EFFECTIFS DE L'ENTREPRISE EN FIN D'ANNEE Dont en Occitanie* : Dont en Occitanie* : Dont en Occitanie* : Dont en Occitanie* :
EQUIVALENT TEMPS PLEIN EN FIN D'ANNEE				

* en Occitanie : en Occitanie/Pyrénées –Méditerranée

Expliquez votre stratégie de recrutement - 8 lignes maximum :

Justifiez vos recrutements ainsi que l'ordre des priorités que vous envisagez à ce sujet......

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

5.3 MOYENS MATERIELS

Assurez-vous vous-même la production de votre offre ou la confiez-vous à un partenaire ou sous-traitant ? 5 lignes maximum

Si vous déléguez la production, donnez des précisions sur vos partenaires et/ou sous-traitants (nom, localisation, taille de l'entreprise...). Il est possible que vous ne soyez pas concerné par cette question ; dans ce cas, mettez « Sans Objet »......

.....

.....
.....
.....
Si vous sous-traitez, envisagez-vous de reprendre la production en interne à moyen terme ? Oui Non

Quelles sont vos sources d'approvisionnement ? Sont-elles garanties et durables ?

Justifiez – 4 lignes maximum :

Il est question ici de vos fournisseurs et de vos prestataires de service. A quel point sont-ils fiables ? Qu'avez-vous prévu si vous les perdiez ?

.....
.....
.....
Votre activité nécessite-t-elle des moyens matériels spécifiques ? 5 lignes maximum

Avez-vous besoin d'une technologie, d'investissements matériels ou immobiliers, rares ou coûteux ? Décrivez ce(s) besoin(s), leur type, leur coût...

6 - PROJET DE VIE

Pouvez-vous préciser votre situation familiale (situation maritale, nombre d'enfants, situation professionnelle du conjoint...) ? 3 lignes maximum

.....
.....
.....

En quoi pensez-vous bénéficier d'un environnement personnel favorable à la création de votre entreprise ? 4 lignes maximum

.....
.....
.....
.....

L'implantation en Occitanie/Pyrénées-Méditerranée est un élément discriminant pour participer au concours. En effet, votre siège social ou votre activité principale doit se situer en Occitanie/Pyrénées-Méditerranée.

Pourquoi avez-vous fait ce choix de créer votre entreprise en Occitanie/Pyrénées-Méditerranée?

Si vous venez d'une autre région, précisez comment vous envisagez votre nouvelle implantation sur notre territoire. 8 lignes maximum

Il s'agit de connaître les éléments qui peuvent faciliter votre installation en Occitanie/Pyrénées-Méditerranée et ceux qui peuvent poser des difficultés et sur lesquels nous pourrions vous aider.

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

7 - RENSEIGNEMENTS COMPLÉMENTAIRES

7.1 COMMENT AVEZ-VOUS EU CONNAISSANCE DE CE CONCOURS ?

- Structure d'accompagnement
Précisez :
- Site Internet Région
- Autre Site Internet
Précisez :
- Presse Internet
- Réseaux sociaux

- Prospectus
- Affiches
- Presse écrite
- Bouche à oreille
Précisez :
- Autre :

7.2 AVEZ-VOUS DÉJÀ PARTICIPÉ AU CONCOURS COUP DE POUSSE ?

- Oui Non

Si oui, en quelle(s) année(s), dans quel défi / axe économique et dans quelle catégorie étiez-vous inscrit ?

.....

.....

.....

Indiquez les évolutions notables de votre entreprise depuis votre précédente candidature ?
8 lignes maximum

En une ou plusieurs années, votre entreprise a sans doute beaucoup évolué. Il s'agit ici de présenter les plus grandes avancées qu'elle a connues ces derniers mois.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

7.3 AVEZ-VOUS ÉTÉ LAURÉAT D'UN CONCOURS DE CREATION D'ENTREPRISE ?

- Oui Non

Si **oui**, le(s) le quel(s) et en quelle(s) année(s) ?

.....

.....

.....