

scale 
by euratech

| DOSSIER DE CANDIDATURE |

Scale by euratech

Ce document vous propose une trame de Business Plan. Il doit vous aider à nous adresser un document complet et pertinent pour que l'on puisse traiter votre candidature.

Nous n'attendons pas plus d'une dizaine de pages qui devront exprimer principalement :

- Le problème soulevé
- La solution apportée
- Les bénéfices offerts à vos clients
- Votre modèle de génération de revenus et de croissance dans le temps

Pour cela, nous vous demandons notamment d'élaborer au fil de la présentation **12 documents**. Privilégiez la qualité de ceux-ci avant tout : cela nous permet entre autres de juger de manière équitable les projets :

- Document 1 : Besoins soulevés par le problème
- Document 2 : Cartographie des acteurs présents
- Document 3 : Présentation de l'équipe
- Document 4 : Forces de Porter centré sur votre segment
- Document 5 : Positionnement face à la concurrence
- Document 6 : SWOT
- Document 7 : Retours Clients/Utilisateurs
- Document 8 : Business Model Canvas
- Document 9 : Bilan actuel de l'entreprise
- Document 10 : Financements prévus
- Document 11 : Road Map à 3 ans
- Document 12 : Prévisionnels Financiers à 3 ans

Voici le plan détaillé de ce que nous attendons.

I. LE PROBLEME SOULEVE

A. LE PROBLEME

Présentez le **problème** auquel votre entreprise répond. Il est primordial pour nous de bien cerner le problème central auquel votre entreprise tente de répondre.

Document 1 : Schéma des besoins problématiques du marché. (Peut-être manuscrit et scanné/photographié)

Exemple : Pour le problème « Les startups françaises n'arrivent pas à attaquer rapidement et avec succès le marché Américain à New-York » : Besoins des entreprises qui veulent se développer à New-York



B. Le contexte du problème

Présentez le contexte de votre problème :

- Historique, prévisions.
- Marché attaqué (structure, dynamique, taille)
- Clients
- Concurrents (établis et nouveaux entrants)

Document 2 : Cartographie des acteurs **implantés** sur le **marché actuel**. Format similaire au document précédent. Il faut répertorier les acteurs :

- Apporteurs de solutions
- Clients
- Acteurs légaux
- Acteurs politiques
- Influenceurs
- **Liens entre ces différents acteurs**

II. L'EQUIPE

Présentez l'équipe actuelle, les compétences et talents qui y sont réunis.

Document 3 : Site internet personnel, linkedin, viadeo ou CV de l'équipe fondatrice.

III. LA SOLUTION APPOREE PAR VOTRE ENTREPRISE

A. Votre solution

Présentez votre solution :

- Expliquez votre vision
 - Produit
 - Moyen Terme
 - Long Terme
- Expliquez-nous l'innovation de votre produit
- Si l'innovation est technologique :
 - Décrivez et expliquez-la en 5 lignes
 - Etat des lieux concernant la Propriété Intellectuelle

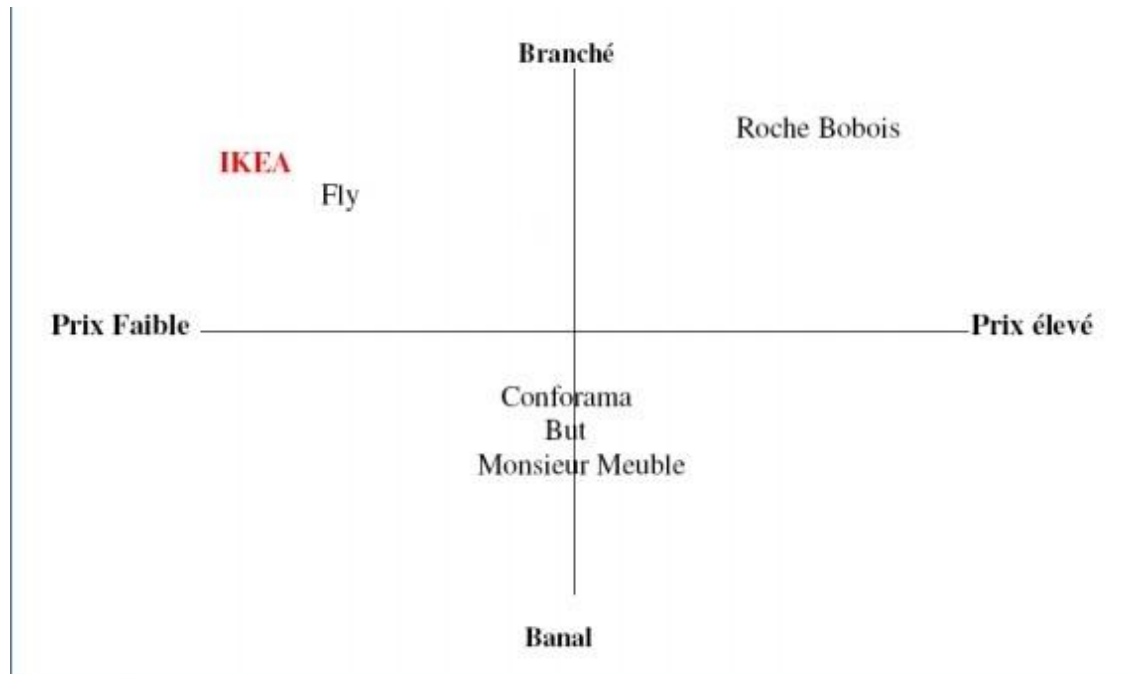
B. Position concurrentielles de votre solution

- Différenciation
 - Positionnement de votre innovation/ concurrence
 - **LA** différence par rapport à la concurrence
 - Si différenciation technologique : Comparez là aux technologies déjà existantes
- Barrières à l'entrée/ Avantages concurrentiels :
 - Quels avantages vous permettent de pénétrer le marché.
 - Quelles barrières futures le protégeront.

Document 4 : Diagramme des [forces de porter](#) centrée autour du segment de marché ciblé par **votre produit**

Remarque : Alors que le document 2 demande une analyse objective/Etat des lieux du marché et des acteurs actuels (où vous n'apparaissez probablement pas ou peu), celui-ci demande l'analyse centrée autour de votre nouveau produit, du segment de marché ciblé.

Document 5 : Positionnement face à la concurrence (ex ci-dessous) (peut être manuscrit)



Document 6 : [Analyse SWOT](#)

IV. LES BENEFICES CLIENTS/UTILISATEURS.

- Présentez les avantages, le ROI pour vos clients.
- Présentez la valeur ajoutée pour vos utilisateurs, l'UX (expérience utilisateur).

Document 7 : Retour clients/ Utilisateurs : Joignez en annexe les documents qui nous permettent de comprendre le retour de vos clients et/ou utilisateurs

- Contrats
- Feedbacks Clients/Utilisateurs
- Courbes d'activité
- Expériences
- Calcul du ROI
- Tout autre document pertinent

V. BUSINESS MODEL

Document 8 : [Business model canvas \(tutoriel\)](#)

Ajoutez à cette partie, en plus de ce document demandé :

- Les compétences nécessaires au sein de l'équipe (déjà présentes ou en attente) pour exécuter votre business model.
- Si mal traduites dans le BMC
 - Stratégie Commerciale
 - Stratégie Marketing

VI. FINANCEMENT DE LA CROISSANCE

A. Présent

Document 9 : Bilan de votre entreprise comprenant :

- Structuration de vos capitaux propres.
- Dettes en cours (bancaire, prêt d'honneur etc.), Subventions
- Actifs (PI, Locaux, Licences, Matériel, etc.)

- Fournissez un Kbis

B. Futur/Envisagé

- Comment comptez-vous financer votre croissance future ?

Document 10 : Tableau récapitulatif des levées de fonds/ obtentions Subventions envisagées (Temps, Moyen, Partenaire, Allocation de la levée)

VII. ROAD MAP

Document 11 : Road map à 3 ans (Financements, Développement commercial (dont international), Plan de recrutement).

VIII. PREVISIONNELS

Document 12 : Prévisionnels financiers à 3 ans, mensuel pour les 12 premiers mois comprenant :

- CA par produit
 - Précision de la répartition des coûts (ex : coût salarial pour chaque salarié envisagé)
 - Profit
 - Financements prévus
 - Trésorerie (Cash disponible)
 - Trésorerie « nette » (Trésor – Dettes)
-
- Présenter les principales hypothèses de croissance/développement qui ont permis l'élaboration de ces prévisionnels.