

DIAG Pré Accélération

Nom de la société			
Adresse			
CP - Ville			
Année de création (<10ans)			
Forme juridique			
Capital social Fonds propres année 2021 :			
Composition de l'actionnariat			
Chiffre d'affaires 2021 Chiffre d'affaires 2022			
Effectif actuel Effectif 31/12/2021			
NOM – Prénom du Dirigeant			
Coordonnées (Mail + tel)			
Technopole et Nom du référent			
Activités		Métiers/ Savoir-faire	
Secteur d'activités		Proposition de valeur / innovation	
Votre histoire personnelle avant le projet d'entreprise. Historique et faits marquants depuis la création.			
Vision et ambition à 5 ans.			

Quelle est votre ambition de croissance à 3 ans (et part du projet innovant dans ce CA) ?	
Quelle organisation commerciale mettez-vous en œuvre actuellement pour y parvenir ?	
Jugez-vous votre offre (innovante) scalable et pourquoi ?	
Taille du marché en volume et valeur ? Et le % ciblé ?	
Pensez-vous devoir faire évoluer votre BModel à court terme ?	
Présentez votre équipe actuelle (fonctions clés) : expériences et implication	
Quelles compétences pensez-vous devoir renforcer ?	

Pièces à joindre :

DECK (investisseur ou commercial...)
 Evolution du CA mensuel des 12 derniers mois, par activité (2021)
 Tableau de trésorerie à 3 ans (minimum : prévisionnel à 12 mois)
 Tableau de suivi commercial (Contrats signés, pipe chaud, Taux d'engagement...)
 Dernière liasse fiscale

Portefeuille d'activités actuel de votre entreprise.

Activité	A quel Groupes homogènes clients s'adresse votre solution ? <i>Potentiel marché (données que vous possédez)</i> <i>Références clients acquises.</i> <i>Clients récurrents</i>	Solutions apportées aux clients. <i>Gains apportés au client direct et à travers lui le client final/ utilisateur.</i>	C.A	Zone géographique couverte actuellement. Zone géographique pertinente.	Principaux concurrents.
1					
2					
3					

Votre vision de dirigeant sur les portefeuilles d'activités stratégiques de l'entreprise.

Désignation activité	<p align="center">Evolution du marché, des attentes clients : en quoi votre proposition de valeur répond aux enjeux du marché ?</p> <p align="center">Avantage concurrentiel.</p> <p align="center">Barrières à l'entrée (brevet, partenariat exclusif, accréditation-homologation, etc....)</p>	<p align="center">Votre ambition de CA à 2 ans sur ce segment- Combien de clients nouveaux à transformer pour atteindre cet objectif ?</p> <p align="center">Votre flux de revenu actuel (vente produit, vente produit + services associés, abonnement...)</p> <p align="center">Vos partenaires clefs actuels (financier, technique, leader d'opinion, fournisseurs stratégiques...).</p> <p align="center">Vos partenariats clefs à construire demain</p> <p align="center">Vos canaux de distribution actuels ?</p> <p align="center">Vos canaux de distribution à construire ?</p>
<p align="center">1</p>		
<p align="center">2</p>		
<p align="center">3</p>		

SWOT DE L'ENTREPRISE

ENTREPRISE	POINTS FORTS A CAPITALISER	POINTS A AMELIORER.
<i>La cohérence de la chaine de valeur (ce qui est perçu par le client), les points forts et les points faibles de l'organisation, les savoirs-faires, les compétences humaines, immatérielle, matérielle, la santé financière... constituent les forces et faiblesses de l'entreprise.</i>		

ENVIRONNEMENT DE L'ENTREPRISE	OPPORTUNITES DU MARCHÉ	MENACES DU MARCHÉ
<i>Les opportunités ou les menaces peuvent se situer au niveau politique, économique, social, technologique, environnemental, réglementaire. Les facteurs externes limitant ou favorisant votre développement peuvent venir de votre concurrence, des attentes clients, des fournisseurs, de nouveaux entrants ou de solutions de substitution.</i>		

VOS ENJEUX

Aide pour remplir les enjeux :

Vos choix doivent décrire des actions précises, mesurables et atteignables.

Vos choix doivent être en rapport avec les cibles de la pré-accélération. (Objectifs permettant de gagner en productivité, en CA, en marge...)

Vos choix doivent se limiter à 3 ou 4 thématiques. (Pouvoir dans l'année du programme traiter ces sujets en accompagnement individuel)

Enfin ne confondez pas les moyens et les enjeux : un bridge ou une levée de fond sont des moyens, pas des enjeux pour le développement de l'entreprise.

#	Thématique	Enjeux	Motivation/Attendu
1			
2			
3			
4			

Merci pour votre préparation, n'hésitez pas à échanger avec l'équipe Up Grade Nouvelle-Aquitaine pour vous aider à remplir votre dossier.

Le jury se déroulera sous le format suivant :

Ayez à l'esprit que chaque juré a lu tous les documents déposés dans votre dossier de candidature et a annoté votre dossier et vos enjeux.

Personne ne va découvrir votre activité.

Vous présentez votre start-up

15 min

Nous avons un échange, questions/réponses autour des enjeux que vous (Technopole et fondateurs) aurez identifiés et présentés.

15 min

Nous statuerons ensemble sur votre entrée dans le programme, lors des 10 dernières minutes du jury.

10 min