

Cas numéro 3

Grille évaluation de la présentation du business plan ou plan de développement économique

Nom du jury :

Numéro de stand :

Chaque partie peut cumuler 0 à 4 points

Partie 1 - Qualité de la synthèse et de l'information fournie (/4)

- 0 - Document difficilement compréhensible ou incohérent
- 1 - Support ou présentation complémentaire sur stand confus(e)
- 2 - Communication documentaire et sur stand correcte mais peu engageante
- 3 - Présentation claire, cohérente, structurée et argumentée
- 4 - Communication percutante, fluide et professionnelle, démontrant une compréhension complète du sujet

Partie 2 - Capacité de l'équipe à fonctionner et mobiliser les compétence internes et externes nécessaires (/4)

- 0 - Organisation et répartition du travail non explicitées de façon écrite ou orale
- 1 - Porteur unique
- 2 - Coordination fluide, complémentarité des rôles clairement identifiée
- 3 - Capacité concrète à mobiliser des compétences au-delà de l'équipe
- 4 - Capacité avérée d'adaptation aux imprévus notamment en faisant appel à de nouvelles compétences

Partie 3 - Clarté du plan de développement économique ou business model (/4)

- 0 - Business plan ou plan de développement économique difficilement lisible, compréhensible présentant des erreurs
- 1 - Présence d'un compte de résultat prévisionnel sur 3 ans, d'un bilan prévisionnel pour l'année 1, d'un tableau de flux de trésorerie mensuel sur 1 an, d'un plan de financement sur 3 ans
- 2 - Présence d'un « Executive Summary » synthétique en 8 chapitres sur un recto-verso d'un page au maximum
- 3 - En plus de la présence des prévisionnels et de « l'Executive summary », l'ensemble du business plan ou plan de développement économique et du projet lui-même est cohérent et crédible
- 4 - En plus de la présence des tableaux et de « l'Executive summary », l'ensemble du business plan et du projet est cohérent et crédible, présente un impact social et/ou environnemental et/ou un timing (contexte historique) pertinent

Partie 4 - Solution de financements (/4)

- 0 - Le projet n'est pas financé et ne dispose d'aucune opportunité de financement sous une forme ou sous une autre (subventions, concours, plan marketing, investissements, financement participatif, etc.)
- 1 - Le projet dispose d'opportunités identifiées de financement (subventions, concours, marketing, financement participatif et autres)
- 2 - Le projet démontre une démarche crédible de levée de fonds ou de captation de revenus (demandes soumises, documents déposés, dossier de vente prêt, plan marketing clair, etc.)
- 3 - Le projet est partiellement financé ou a déjà un premier client
- 4 - Le projet compte plusieurs clients ou plusieurs sources de financement ou les 2

Partie 5 - Niveau TRL (Technology Readiness Level)* ou scalabilité ou ACV (Analyse du Cycle de Vie)*** du produit ou service (/4)**

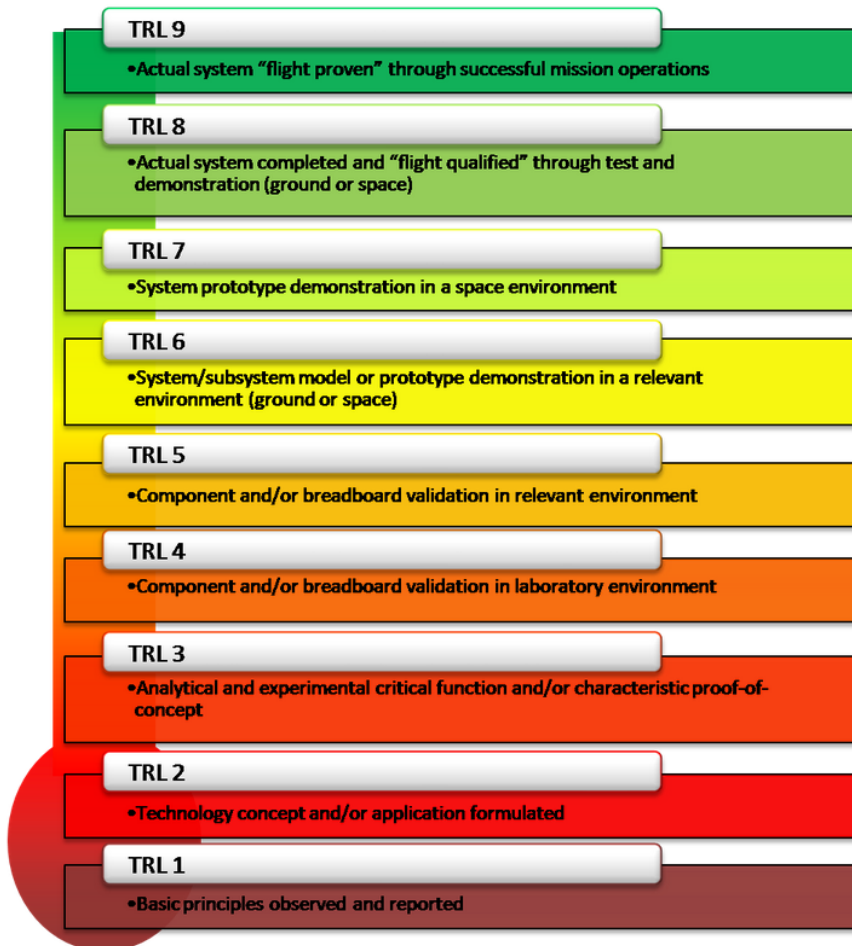
- 0 - Aucun niveau TRL 1 ou aucune scalabilité identifiée ou encore aucune ACV mentionnés
- 1 - TRL 2 ou 3 (principes, concept ou preuve de concept expliqué), ou ALTERNATIVEMENT, aucune scalabilité crédible ou ALTERNATIVEMENT, aucune ACV crédible
- 2 - TRL 4 (validation en laboratoire), ou ALTERNATIVEMENT scalabilité sous forme de franchise ou autre scalabilité commerciale possible ou ALTERNATIVEMENT, ACV crédible
- 3 - TRL 5 (validation en environnement pertinent), ou ALTERNATIVEMENT scalabilité sous forme technologique possible ou ALTERNATIVEMENT, ACV crédible et existant par ailleurs
- 4 - TRL > 5 ou ALTERNATIVEMENT modèle scalable technologique existant ou ALTERNATIVEMENT, ACV avéré

Score total _____ / 20

Commentaires du jury :

* **TRL (Technology Readiness Levels)** = > <https://www.nasa.gov/directorates/somd/space-communications-navigation-program/technology-readiness-levels/>

Les niveaux de maturité technologique (TRL) sont un type de système de mesure utilisé pour évaluer le niveau de maturité d'une technologie particulière. Chaque projet technologique est évalué par rapport aux paramètres de chaque niveau technologique, puis se voit attribuer une note TRL en fonction de l'avancement du projet. Il existe neuf niveaux de maturité technologique. Le TRL 1 est le plus bas et le TRL 9 le plus élevé.



** **Un business est « scalable »** lorsqu'il peut servir 10, 100 ou 1 000 fois plus de clients sans devoir multiplier proportionnellement ses ressources humaines, matérielles ou financières.

Pour rappel ou information (exemples de « business models » possibles)

| Type de business model : | Description : | Exemples : |
|--------------------------|--|------------------|
| Distributif | Achat de produits ou services pour les revendre avec une marge, en assurant la logistique et l'accès au marché | Carrefour, Darty |
| Low cost | Réduction drastique des coûts et des services annexes afin de proposer un prix très bas | Ryanair, Easyjet |

| | | |
|-----------------------------------|---|--|
| Commissionnement (marketplace) | Mise en relation de vendeurs et d'acheteurs en prélevant une commission sur chaque transaction | Leboncoin, Airbnb |
| Désintermédiation (circuit court) | Suppression des intermédiaires pour vendre directement du producteur au client final | AMAP, La Ruche qui dit Oui !, Tesla |
| Abonnement | Paiement récurrent donnant accès continu à un produit ou un service | Spotify Premium, Netflix |
| Publicité | Financement par la vente d'espaces publicitaires à des tiers | Google, TF1, Facebook |
| Enchères | Fixation du prix par la concurrence entre acheteurs (ou vendeurs) en temps réel ou différé | eBay, Christie's |
| Freemium & freemium inversé | Accès gratuit à une offre de base, monétisation par des fonctionnalités avancées payantes. Alternativement offre payante par défaut, avec une version gratuite très limitée ou temporaire | Dropbox, Canva, Chat GPT, OpenClassrooms, Deezer, Salesforce |
| Cashback | Rétrocession d'une partie du montant dépensé afin d'inciter à l'achat ou à la fidélité | Tickets E.Leclerc, Rakuten |
| Licensing | Monétisation par la vente de droits d'utilisation (logiciels, brevets, marques), | Microsoft, Oracle |
| Pay-per-use | Facturation à l'usage réel du service ou du produit | BlaBlaCar Daily, AWS |
| Affiliation | Rémunération basée sur la génération de trafic ou de ventes pour un tiers | TripAdvisor, Influenceurs YouTube |
| Servitisation | Vente d'un service associé à un produit (ex. maintenance, exploitation), | Schneider Electric, Xerox, Alstom) |
| Data-driven | Valorisation économique des données collectées (dans un cadre légal) | Waze, Doctolib |
| Razor & blades | Vendre un produit de base à bas prix et générer des revenus via les consommables | Bic, Nespresso |
| SaaS (& Daas, & Alaas) | Logiciels, Data, IA en cloud pour entreprise | Cegid, OVHcloud |
| Économie circulaire | Réemploi, recyclage, réparation | Les Alchimistes, Back Market |
| Product-as-a-Service | L'idée clé est de vendre l'usage ou la performance d'un produit plutôt que le produit lui-même | Décathlon Go, Engie |
| Social Impact | Modèle à impact social | Too Good To Go, HelloAsso, Polytech Nantes |
| Open innovation | Innovation collaborative avec partenaires externes | PSA / Stellantis, Airbus BizLab, Village by CA |
| Crowdsourcing | Faire appel à une communauté pour créer ou financer | Ulule, KissKissBankBank |

*** Analyse du cycle de vie (ACV) : https://www.youtube.com/watch?v=SJq7i_3UODM

L'analyse de cycle de vie (ACV) : Il s'agit d'une méthode d'évaluation des impacts environnementaux qui prend en compte l'ensemble des phases d'existence d'un produit ou d'un service, depuis sa conception jusqu'à sa fin de vie.

(<https://bigmedia.bpifrance.fr/nos-dossiers/analyse-du-cycle-de-vie-definition-objectifs-etapes-de-realisation>)