

## La sélection

Éléments à traiter lors de la présentation par le candidat.

**Soyez concis, 15 min c'est court !**  
Vous aurez ensuite 10 min de Q&A

### Présentation du produit

*Décrivez brièvement en quoi consiste votre produit en mettant en avant la proposition de valeur pour le client, le(s) problème(s) qu'il résout, et les points forts. Évitez les redondances avec les thèmes qui seront développés ultérieurement dans la présentation.*

### Cible

*Positionnez votre produit sur le marché. Quelle est la taille et le volume de celui-ci ? Quelle clientèle visez-vous ? Il est essentiel de définir qui sera avant tout intéressé à consommer votre produit et quel sera son gain. Même si les applications et les cibles peuvent être diverses, il faut mettre en lumière les priorités dans votre stratégie. Décrivez comment vous allez distribuer votre produit. Enfin, décrivez l'état de la concurrence sur le marché visé. Il importe de savoir si les concurrents sont nombreux ou non, quelle est leur taille (grande entreprise ou PME) et s'il est difficile pour une nouvelle entité de pénétrer ce marché.*

### Potentiel

*Nous cherchons à savoir ici ce qui vous différencie par rapport à l'existant. Il faut donc introduire votre innovation par rapport à ce qui se fait chez vos concurrents, analyser chez vos concurrents potentiels qui pourraient facilement pénétrer votre marché. Votre innovation consiste-t-elle en une technologie particulière, un produit nouveau, un processus de production ou un média de vente encore inexploité ? Il faut définir ce qui va amener le client à s'intéresser à votre produit, décrire le USP (Unique Selling Proposition) et les changements que le client devra opérer. Enfin, il faudra montrer comment vous pensez générer des revenus et constituer un modèle d'affaire viable sur le long terme.*

### Réalisation

*Nous nous intéressons ici à savoir dans quelle phase se situe votre projet à ce jour et les activités futures. Les questions à traiter sont celles de l'existence d'un prototype et d'un business plan de qualité, mais également quelles personnes / entreprises / académies / clients ont déjà été approchées. Décrivez ce qui vous entrave le plus actuellement et vous ralentit dans votre projet. Enfin présentez les différentes étapes que vous devez atteindre pour amener votre produit sur le marché. Déterminez des jalons regroupant des objectifs clairs et mesurables.*

*Il faudra aussi traiter de la propriété intellectuelle touchant à votre projet et des brevets que vous avez déposés ou qui ne vous appartiennent pas, ce qui pourraient vous porter préjudice.*

### Besoin de financement

*Il vous faut décrire ici votre estimation financière et les différents besoins financiers qui en découlent motivant votre demande, soit le financement global du projet et celui attendu de Seed Capital. Merci de mentionner à quoi ils seront utilisés. Définissez le montant attendu par jalon.*

*Nous devons également savoir si vous avez déjà reçu une aide sous quelque forme que ce soit, ou encore si vous avez déjà rencontré des succès/revers lors de précédentes tentatives de trouver du financement.*

### Présentation de l'équipe

*Parlez brièvement de vous, de votre spécialité et de votre parcours en faisant essentiellement ressortir les éléments qui constituent un avantage pour mener à bien votre projet. Citez les principaux membres de votre équipe avec leurs attributions et implication au sein du projet. L'idée est de faire ressortir la complémentarité et la manière dont vous structurez votre équipe. S'il vous manque des compétences, ou que votre équipe est incomplète, mentionnez-le.*