

Dossier de candidature pour le label

Hi-France

*NOM ET LOGO DE L’ENTREPRISE*

Je certifie être adhérent du pôle SAFE pour l’année 2022 et avoir ma cotisation à jour. Dans le cas contraire, je m’engage à mettre à jour ma cotisation ou à retourner les pièces de demande d’adhésion avant le passage en comité de présélection :

<https://www.safecluster.com/communaute-de-valeurs/adherez-au-cluster/>

*Nous vous invitons à être attentif à la bonne rédaction et l’exactitude des informations présentées dans ce document. Celui-ci constitue le socle de la pré-sélection de votre entreprise à la labellisation hi France. Remplir ce dossier dans son intégralité est un prérequis pour avoir accès aux services et accompagnements proposés par le pôle SAFE.*

*Les informations relatives à votre société sont strictement confidentielles et nous servent à évaluer vos attentes quant au développement de votre activité.*

**Nom du contact au sein de SAFE, pôle de compétitivité référent :** ………………………………………………

**Dossier préparé le :** …………………………………….  **Par :** …………..………………………………………………….

**Fonction dans la société :** …………………………………………………………

**Téléphone :** ………………………………………. **Adresse mail :** …………………………………………………………………………….

# INFORMATIONS SUR L’ENTREPRISE

## Identité de la société

|  |  |
| --- | --- |
| Raison sociale |  |
| Enseigne commerciale |  |
| Adresse du siège social |  |
| Forme juridique |  |
| Adresse des établissements |  |
| N° SIRET |  |
| Code NAF |  |
| Date de clôture du bilan |  |
| Date de création de la société |  |
| Capital social et prime d’émission |  |
| Effectifs |  |
| Site web |  |

## Identité des actionnaires

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Nom | Prénom  (ou Siren) | Date de naissance | Apports en numéraire | Apports en compétences | % du capital | Autre mandats |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |

**Statut JEI** (Jeune Entreprise Innovante) :  OUI  NON

**Stade de développement de l’entreprise :**

Amorçage *(stade R&D, pré-commercialisation)*

Capital Risque *(premières commercialisations réalisées, modèle économique encore mouvant potentiellement)*

PME de Croissance *(commercialisation très engagée, modèle économique établi, progression du volume d’affaires)*

Capital Développement *(PME rentable installée sur ses marchés, en expansion)*

**Le projet d’entreprise bénéficie-t-il déjà de label et/ou d’un accompagnement d’un partenaire du développement économique par l’innovation (incubateur, accélérateur, pôles de compétitivité) ?**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Nature du soutien | Nom de l’interlocuteur |
| Ecosystème |  |  |
| Incubateur |  |  |
| Accélérateur |  |  |
| Pôle de compétitivité |  |  |
| Avocat |  |  |
| Expert-comptable |  |  |
| Commissaire aux comptes |  |  |
| Partenaires bancaires |  |  |
| Conseil Stratégie |  |  |
| Conseil Export |  |  |
| Conseil financements |  |  |
| Correspondant BPI France |  |  |
| Autres réseaux accompagnement la société ou le dirigeants |  |  |

# ÉLÉMENTS CLÉS – max 1 page

**En synthèse : les points clés de votre dossier**

|  |
| --- |
|  |

**Motivation : qu’attendez-vous de votre participation au programme et de la labellisation hi France ?**

|  |
| --- |
|  |

**Recours aux investisseurs / levée de fonds**

*Besoin global (nature des besoins à financer) et montant de fonds propres recherchés, valorisation précédente ou attendue pour le prochain tour, scénario de sortie des investisseurs / perspectives*

|  |
| --- |
|  |

# PRESENTATION DU PROJET DE LEVEE DE FONDS

***Merci de rédiger en français votre présentation des parties 1. Excellence, 2. Impact, et 3. Implémentation, l’ensemble pourra faire entre 6 et 10 pages.***

## EXCELLENCE

*Cette partie du dossier vise à présenter votre projet/ produit/ service/ solution sous ses différents aspects : la proposition de valeur, le caractère innovant par rapport à l’état de l’art et marché, la stratégie de protection intellectuelle et la liberté d’exploitation, l’équipe.*

*Origine du projet de l’entreprise, cibles et besoin(s) que l’entreprise cherche à satisfaire*

|  |
| --- |
|  |

*Activité de votre entreprise et description des produits, services ou procédés proposés*

|  |
| --- |
|  |

*En résumé, votre proposition de valeur : « Ma société (nom), développe (une offre claire) pour aider (une cible identifiée) à résoudre (un problème) avec (un avantage unique) »*

|  |
| --- |
|  |

*Etude d’antériorité, état de l’art, caractère innovant de la proposition*

|  |
| --- |
|  |

*Principaux obstacles surmontés ou encore à dépasser (à articuler avec la rubrique « Implémentation - projets de R&D&I à venir » ci-dessous), événements marquants depuis la création*

|  |
| --- |
|  |

*Stratégie de propriété intellectuelle :*

* *Quelle stratégie de protection et de valorisation de vos actifs immatériels ? Le cas échéant, joindre les titres de propriété industrielle)*
* *Contrats de partenariat et liberté d'exploitation*

|  |
| --- |
|  |

*Compétences et expériences professionnelles du candidat et des membres de l'équipe resserrée (fondateurs et/ou dirigeants). Joindre les curriculums vitae du candidat et des membres de l'équipe en annexe.*

|  |
| --- |
|  |

*Partenaires clés accompagnant le projet : R&D/Business*

|  |
| --- |
|  |

## IMPACT

*Cette partie du dossier vise à présenter votre projet / produit/ service/ solution en termes de : vision, ambition, missions, taille des marchés visés, retombées socio-économiques pour l’entreprise et ses parties prenantes, bénéfices socio-environnementaux.*

*Positionnement stratégique de l'entreprise sur les chaines de valeur des marchés visés & modèle économique associé (en particulier sources de revenus et canaux de distribution)*

|  |
| --- |
|  |

*Cibles et potentiel des marchés ciblés : définition, taille, tendance, « scalabilité ». Pour justifier ces éléments, les mettre en regard de la valeur créée chez les clients liée à l’acquisition/l’usage de votre solution*

|  |
| --- |
|  |

*Analyse de l’environnement règlementaire et concurrentiel, avantages et différenciation face à l’existant, barrières à l’entrée…*

|  |
| --- |
|  |

*Performances économiques attendues, évaluation de la part de marché, chiffre d'affaires et résultats de l'entreprise (mettre ici les principaux éléments qualitatifs et quantitatifs, à détailler ci-dessous le tableau correspondant dans la rubrique Données financières)*

|  |
| --- |
|  |

*Intégration dans le modèle économique des impacts sociaux et environnementaux (notamment contribution de l’entreprise aux objectifs de développement durable ODD) & prise en compte de ces impacts en termes de process, de gouvernance.*

|  |
| --- |
|  |

## IMPLEMENTATION

*Cette partie du dossier vise à présenter votre projet / produit / service / solution en termes de : caractéristiques de l'entreprise, les partenariats existants et à mettre en œuvre, mise en œuvre de la stratégie marché, plan de développement et de financement, l’équipe.*

*Caractéristiques de l'entreprise (statut, locaux, matériel, lieu de réalisation de la R&D et de production...)*

|  |
| --- |
|  |

*Mise en œuvre de la stratégie de pénétration dans le marché : actions marketing et commerciales réalisées ou envisagées à court et moyen-terme : qui, quoi, quand… et modalités d’appropriation du service / des produits par les intermédiaires qui concourent à sa mise en marché*

|  |
| --- |
|  |

*Actions phares de votre plan de développement à 5 ans en France et à l’international   
(élargissement de gamme, croissance externe…) ?*

|  |
| --- |
|  |

*Projets de R&D&I sur le territoire français et partenariats technologiques existants ou à mettre en œuvre (décrire le type et le contenu/apport des différents partenariats)*

|  |
| --- |
|  |

*Qualités et atouts de votre équipe élargie pour mettre en œuvre votre plan de développement, répartition des tâches au sein de l’équipe managériale, recrutements prévus, partenariats stratégiques…*

|  |
| --- |
|  |

# Données financières

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **N-2** | **N-1** | **N** | **N+1** | **N+2** | **N+3** |
| **Date de clôture des comptes** |  |  |  |  |  |  |
| Durée de l’exercice (en mois) |  |  |  |  |  |  |
| Effectif Moyen-ETP |  |  |  |  |  |  |
| **RESULTATS** |  |  |  |  |  |  |
| **Chiffre d'Affaires (CA)** |  |  |  |  |  |  |
| Taux de CA Export |  |  |  |  |  |  |
| Production Immobilisée |  |  |  |  |  |  |
| Nombre de clients |  |  |  |  |  |  |
| Crédit Impôt Recherche et Innovation (CIR/CII) |  |  |  |  |  |  |
| **Excédent Brut d'Exploitation** |  |  |  |  |  |  |
| Frais de personnel / Effectif moyen |  |  |  |  |  |  |
| **Résultat d'exploitation** |  |  |  |  |  |  |
| Charges financières |  |  |  |  |  |  |
| **Résultat Net** |  |  |  |  |  |  |
| **RESSOURCES FINANCIERES** |  |  |  |  |  |  |
| Fonds Propres (FP) |  |  |  |  |  |  |
| Endettement moyen et long terme |  |  |  |  |  |  |
| Capacité d'Autofinancement (CAF) |  |  |  |  |  |  |
| **TRESORERIE** |  |  |  |  |  |  |
| Besoin en Fonds de Roulement d'Exploitation (BFRE) |  |  |  |  |  |  |
| **Trésorerie (FR-BFR)** |  |  |  |  |  |  |
| Concours bancaires CT |  |  |  |  |  |  |

## Financements déjà obtenus par l’entreprise

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Type** | **Montant (en k€)** | **Année d’obtention** |
| Fonds propres / quasi-fonds propres (levées, Bpifrance, concours, etc.) | | |
|  |  |  |
|  |  |  |
| Financements de l’innovation (ANR, Bpifrance, Europe, etc.) | | |
|  |  |  |
|  |  |  |
| Financements bancaires | | |
|  |  |  |
|  |  |  |
| Crédit Impôt Recherche et Innovation (CIR/CII) | | |
|  |  |  |
|  |  |  |

# Accompagnements à la croissance

**Quels sont les sujets pour lesquels vous souhaitez être accompagné par SAFE ?**

*Renseigner le tableau suivant*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **SERVICE / PROGRAMME** | **OUI** | **Par ordre de priorité** |
| *Innovation (recherche de partenaires, subvention et avances remboursables)* |  |  |
| *Projets européens (Horizon Europe)* |  |  |
| *Groupements d’entreprises (montage, animation, marketing, salons …)* |  |  |
| *Stratégie d’accès au marché* |  |  |
| *Financement haut de bilan (levée de fonds)* |  |  |
| *Financement bas de bilan (concours bancaire et garantie)* |  |  |
| *Renforcement des compétences RH (recrutement, gestion prévisionnelle des emplois et compétences)* |  |  |
| *Business (relation PME – grands donneurs d’ordre publics et privés)* |  |  |
| *Export - Développement International (accompagnement individuel, missions, mentoring, assurances et garanties)* |  |  |
| *Visibilité (networking, promotion, labellisation)* |  |  |
| *Autre (préciser) : \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_* |  |  |

**Autres problématiques de développement :**

|  |
| --- |
|  |
|  |
|  |

# Listes des documents à joindre au dossier

1. Présentation PPT en 10 slides
2. Curriculums vitae des membres de l'équipe dirigeante
3. Eléments de propriété intellectuelle et autres éléments venant consolider le dossier

Date :

Nom et qualité du signataire engageant le représentant légal :

Signature :