



Le Groupe OSEO est né en 2005 du rapprochement de l'ANVAR et de la BDPME, autour d'une mission d'intérêt général, en appui des politiques régionales et nationales : accompagner et soutenir financièrement les PME-PMI, par des avances, des prêts ou des garanties, dans les phases décisives de leur cycle de vie (création, innovation, développement, transmission). Il facilite l'accès des porteurs de projets et des entrepreneurs, aux partenaires bancaires et organismes de fonds propres.

*Avec ses quatre métiers, OSEO joue la carte du sur mesure. De par ses synergies, OSEO offre une complémentarité de produits et de services destinés à accompagner et financer les porteurs de projets à chaque étape de la vie de leur entreprise : création, innovation, développement, transmission.*

- OSEO anvar soutient l'innovation ;
- OSEO bdpme finance les investissements et le cycle d'exploitation aux côtés des établissements bancaires ;
- OSEO sofaris garantit les interventions des banques et des organismes de fonds propres ;
- OSEO services fournit, via [www.oseo.fr](http://www.oseo.fr), des informations sur le monde de la PME et de l'innovation, ainsi que des services en ligne.



SA à Conseil d'Administration au capital de 80 000 000 euros – 692 005 432 RCS Créteil  
Siège social : 27-31, avenue du Général Leclerc – 94710 Maisons-Alfort Cedex  
Tél. : 01 41 79 91 00 – Fax : 01 41 79 82 60 – [www.oseo.fr](http://www.oseo.fr)

## Aide à l'Innovation



Canevas  
de présentation  
du projet



# OSEO anvar, votre partenaire pour l'innovation

De l'idée initiale à la mise sur le marché, un projet d'innovation est une démarche complexe qui comprend plusieurs phases :

- formulation du projet ;
- étude de faisabilité ;
- développement de prototypes ou de pilotes ;
- préparation du lancement industriel.

Le déroulement de ces phases dépend étroitement de la nature de l'innovation envisagée et OSEO anvar peut intervenir à tout moment de votre démarche.

L'analyse du chargé d'affaires d'OSEO anvar, appuyée sur des expertises externes, portera sur tous les aspects de votre projet : techniques, commerciaux, juridiques, financiers et organisationnels.

Elle a pour objectif de préciser son état d'avancement et de définir les travaux restant à accomplir afin de vous aider à maîtriser l'ensemble des risques. Elle permet, en outre, d'établir l'assiette et les modalités du financement envisagé.

Le canevas de présentation du projet que vous avez entre les mains s'appuie sur cette démarche globale. Il vise à réunir les informations les plus précises possible afin de pouvoir les valider et permettre à OSEO anvar de vous apporter ainsi le meilleur service pour la réussite de votre projet.

## A- Présentation du demandeur

### 1. Vous êtes une entreprise

<b>Actionnariat</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Répartition du capital et évolution récente.</li> <li>• Si le demandeur fait partie d'un groupe, joindre un organigramme (avec participations, effectifs et chiffre d'affaires des sociétés du groupe).</li> </ul>
<b>Activité</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Nature de l'activité (conception, fabrication, commercialisation) et principales étapes de son développement.</li> <li>• Répartition du chiffre d'affaires par produits, par clients et circuits de distribution, par zones géographiques (national/international).</li> </ul>
<b>Stratégie</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Position concurrentielle au niveau national et international et principaux concurrents.</li> <li>• Principaux objectifs à moyen terme.</li> </ul>
<b>Ressources humaines</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Effectif total actuel et répartition (cadres/non cadres, commercial, production, R&amp;D...).</li> </ul>
<b>Ressources technologiques</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Principales installations de production.</li> <li>• Principaux savoir-faire et/ou technologies maîtrisés par l'entreprise.</li> <li>• Protections industrielles mises en œuvre (brevets, marques, modèles...).</li> <li>• Certifications acquises ou en cours.</li> </ul>
<b>Données financières</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Partenaires bancaires et/ou financiers actuels.</li> <li>• Comptes et bilans des trois derniers exercices.</li> </ul>

### 2. Vous êtes un créateur ou une entreprise en création

- Curriculum vitae détaillé du (ou des) créateur(s).
- Présentation des différents partenaires associés au projet.
- Perspectives de constitution de capital et répartition.
- Plan de trésorerie de la première année.

### 3. Vous êtes un laboratoire

- Présentation des principales équipes de recherche du laboratoire avec leurs travaux principaux.
- Rapport d'activité du laboratoire.
- Principaux brevets déposés et/ou contrats industriels conclus au cours des 3 dernières années.
- Aides publiques obtenues par le laboratoire sur les travaux en cours (régionales, nationales, européennes), contrats Cifre éventuels...

## B- Présentation du projet

### 1. Enjeux du projet

- Description de l'objet du programme. Caractère innovant.
- Origine du projet. Cohérence avec la stratégie globale.
- Principaux avantages concurrentiels espérés (prix, délais, qualité, sécurité, notoriété...).
- Objectifs économiques visés (chiffre d'affaires, rentabilité, effectifs...).
- Facteurs clés de succès ou d'échecs identifiés.

### 2. Description du programme

Précisez les données disponibles (études internes et externes effectuées) et les études restant à réaliser dans chacun des domaines suivants :

#### Entreprises

##### Commercial

Caractérisation des besoins/clientèles/marchés visés, segmentation, moyens et coûts d'accès, modes de distribution, cahiers des charges produits, prévisions de ventes, marchés test, plan marketing...

##### Technique

Analyse fonctionnelle, cahier des charges technique des produits et des procédés de fabrication associés, tests, essais, maquettes, prototypes, préséries, qualification produits/procédés...

##### Juridique

Etudes d'antériorité, analyse des normes et réglementation, élaboration de la stratégie de protection industrielle, dépôts de brevets/modèles/marques accords de partenariat.

##### Financier

Evaluation des budgets prévisionnels. Plan et modalités de financement envisagés.

##### Management et planification

Constitution d'une équipe projet, planification des tâches à réaliser, recherche et identification des partenaires/fournisseurs/sous-traitants...

#### Laboratoires

##### Commercial

Analyse des domaines d'application potentiels. Cahier des charges de la recherche de partenaires.

##### Technique

Cahier des charges des travaux à réaliser : tests, essais, maquettes probatoires,...

##### Juridique

Etudes d'antériorité, analyse des normes et réglementation, élaboration de la stratégie de protection industrielle, dépôts de brevets/modèles/marques/accords de partenariat.

##### Financier

Evaluation des budgets prévisionnels.

##### Management et planification

Planification générale du projet de transfert.

