

GUIDE DU DEROULEMENT
DE LA “ PITCH SESSION “
DU
LAB SENIORIALES 2016

ORGANISEE PAR



EN PARTENARIAT AVEC



Préambule

Ce guide à un **double objectif** :

- Faciliter la **rédaction du dossier de candidature** ;
- Expliquer **l'évaluation du dossier de candidature**.

Ce guide s'adresse donc au **CANDIDAT** de la « Pitch session » du Lab SENIORIALES 2016 et à **l'EXPERT** qui participera au jury.

C'est un premier moyen de créer un **langage commun** entre le candidat et l'expert.

C'est un guide qui donne les conditions de l'évaluation du projet et les critères identiques pour tous les experts et tous les candidats.

Procédure d'évaluation du projet

- Chaque **CANDIDAT** fournira un dossier de candidature dont l'éligibilité sera évaluée par les organisateurs de la « Pitch session » du Lab SENIORIALES.
- Ce dossier de candidature devra préciser l'identité du **CANDIDAT** et les **4 types de preuves** décrites ci-dessous.
- Les 10 dossiers retenus seront envoyés aux **EXPERTS** qui en plus de les lire, écouterons les 10 **CANDIDATS** le 11 mai 2016.
- Chaque **CANDIDAT** leur présentera en 10 minutes sa solution puis des questions lui seront posées.
- Chaque **EXPERT** évaluera les 4 types de preuves suivantes :

Type de preuve	Définition
Utilité	C'est-à-dire une réponse à des usages insuffisamment satisfaits par des solutions existantes ce qui entraînent encore trop souvent des zones d'inconfort, de manque de qualité et/ou de douleur quotidienne.
Innovation	C'est-à-dire une solution différenciante en termes de valeur et de coût pour le client et/ou bénéficiaire final.
Faisabilité	C'est-à-dire des éléments qui démontrent comment l'idée, la solution conceptuelle ou le prototype fonctionne ou va fonctionner de manière effective dans les situations attendues et spécifiées par des simulations, par des validations in situ et le processus de conception qui implique les clients et/ou bénéficiaires finaux. Cette preuve présente également les actions qui vont permettre de concevoir une solution faisable et industrialisable. Cette preuve présente enfin l'équipe qui va concevoir la solution.
Profitabilité	C'est-à-dire des éléments qui démontrent que le projet d'innovation est profitable en termes de chiffre d'affaires pour le porteur de projet, de confort et de qualité de vie pour le client / utilisateur.

Pour chacune des 4 preuves, l'EXPERT mettra un **score entre 0 et 5**. Ce score reste une appréciation de la pertinence de la preuve présentée dans le dossier de candidature. Ce score reflète les réponses fournies par le **CANDIDAT** à l'EXPERT qui les interprètent selon son **EXPERIENCE**.

Note	DEFINITION
0	Aucun élément n'est disponible ou présenté pour compléter la preuve.
1	Les éléments présentés ne sont pas crédibles et insuffisamment présentés.
2	Les éléments présentés ne sont pas crédibles et suffisamment présentés.
3	Les éléments présentés sont crédibles et insuffisamment présentés.
4	Les éléments présentés sont crédibles et suffisamment présentés.
5	Les éléments présentés sont indiscutables et complétés par des sources fiables et vérifiables.

L'EXPERT attribuera pour chaque dossier de candidature un **score compris entre 0 et 20 dans une fiche d'évaluation**. Il pourra la compléter en y ajoutant des témoignages, des questions, des critiques, des préconisations pour le **CANDIDAT**.

Le **CANDIDAT** en plus du score aura des témoignages et des retours d'expérience de l'EXPERT.

Le **CANDIDAT** obtiendra quelques semaines après son audition une synthèse de l'ensemble des fiches d'évaluation des **EXPERTS**.

Ce que le candidat doit remplir et ce que l'expert va lire

Le **CANDIDAT** pour constituer son dossier et préparer son audition pourra s'appuyer sur les questions présentées ci-dessous en fonction du type de preuve.

L'**EXPERT** pourra mesurer les réponses aux questions ci-dessous dans le dossier de candidature et lors de l'audition du **CANDIDAT**.

Type de preuve	Les questions à renseigner
Utilité	<ul style="list-style-type: none">• Quel est le problème que vous cherchez à résoudre ?• Dans quelle situation d'usage ce problème est-il particulièrement criant ?• Quel est l'acteur concerné par ce problème ?• Quelle est votre cible ?• Quelle est l'importance (en chiffre) de votre problème ?
Innovation	<ul style="list-style-type: none">• Qui sont vos concurrents ?• Comment vous différenciez vous par rapport à vos concurrents ?• Quelles sont les « failles » de vos concurrents ?
Faisabilité	<ul style="list-style-type: none">• Quelle est votre solution ? Comment la décrivez-vous ? Comment fonctionne-t-elle ?• Quels sont les verrous/freins auxquels vous allez devoir faire face ?• Comment avez-vous planifié le développement de votre projet ? Avec quelle ressource (humaine, matérielle, financière) ?• Comment envisagez-vous de financer votre projet ?• Pourquoi vous réussiriez à développer cette solution ?• Est-ce que vous avez protégé son innovation ?
Profitabilité	<ul style="list-style-type: none">• Quel est votre client potentiel ?• Quelle part de marché comptez-vous conquérir ?• Dans quelle fourchette de prix comptez-vous vous positionner ?• Comment allez-vous communiquer sur votre offre ?• Quel est le dispositif d'accompagnement à l'utilisation de votre solution ?

Grille d'évaluation type de l'expert (anonyme)

Etes-vous un homme ou une femme ? _____

Quel âge avez-vous ? _____

Quelle profession avez-vous exercée ? _____

TYPE DE PREUVE	SCORE	COMMENTAIRE
UTILITE	/5	
INNOVATION	/5	
FAISABILITE	/5	
PROFITABILITE	/5	
TOTAL	/20	