

Service public de Wallonie
Économie, Emploi, Formation et Recherche
Département de la Recherche et du Développement Technologique
Direction des Programmes de recherche

Programme FIRST Spin-off

VADEMECUM

Département de la Recherche et du développement technologique

Direction des programmes de recherche

Ir. Alain Gillin

Directeur

081/33.45.39

alain.gillin@spw.wallonie.be

Responsables du programme

Ir. Annette Bastiaens

081/33.45.31

Dr. Thomas Gerard

081/33.45.57

firstspinoff.dgo6@spw.wallonie.be

Un Vadémécum : pour qui, pour quel usage ? Vous cherchez de l'information sur le programme FIRST Spin-off ? Vous souhaitez déposer un projet ?

Ce guide a pour objectif de répondre aux questions que les porteurs de projet peuvent se poser lorsqu'ils désirent déposer un projet dans le cadre du programme FIRST Spin-off.

Plus précisément, vous y trouverez :

- Des compléments d'information par rapport à ce qui est décrit dans la description du programme
- Des explications sur le formulaire à compléter

Ce vadémécum a également pour objectif de simplifier le document de description du programme et le formulaire de soumission.

Table des matières

Table des matières

1. Programme FIRST Spin-off	4
2. Soumission d'une proposition.....	5
3. Budget	6
4. Critères d'évaluation	6
5. Formulaire	7
6. description détaillée du projet.....	7

1. PROGRAMME FIRST SPIN-OFF

Objectif du programme

Le présent programme vise à soutenir la création d'entreprises spin-off et la formation à l'esprit d'entreprise des chercheurs via le développement et la validation de produits, procédés ou services nouveaux destinés à être valorisés industriellement à court terme.

Afin de répondre à ces objectifs, le programme FIRST Spin-off vise la réalisation de deux livrables au terme des 2 années de recherche :

Délivrable 1 :

Le projet devra porter sur l'acquisition de nouvelles connaissances et aptitudes en vue de mettre au point un nouveau produit, procédé ou service destiné à être valorisé à court terme. Aucune entreprise susceptible d'accueillir les résultats ne peut être identifiée en Wallonie. La recherche doit être réalisable en 2 ans.

Délivrable 2 :

Cette proposition a pour but d'aboutir au démarrage d'une nouvelle activité économique en Wallonie par la création d'une société spin-off. Cette société devra avoir son siège d'exploitation en Wallonie, et ce, pendant au moins cinq ans.

Le projet portera donc sur la rédaction d'un plan d'affaires sur cinq ans et sur l'évaluation du potentiel ou de la pertinence de création d'une activité nouvelle.

Thématiques et domaines :

Il s'agit d'un programme sans thématique imposée.

Le promoteur

Le promoteur est :

- Une unité universitaire, c'est-à-dire « *tout service, laboratoire, équipe ou autre entité qui dépend d'une ou plusieurs institutions universitaires organisées ou subventionnées par la Fédération Wallonie Bruxelles et qui ne dispose pas d'une personnalité juridique distincte de cette ou ces institutions* » ;
- Une unité de haute école ou un centre de recherche adossé, c'est-à-dire « *une haute école visée par le décret du Parlement de la Communauté française du 5 août 1995 fixant l'organisation générale de l'enseignement supérieur en hautes écoles ou par le décret du Parlement de la Communauté germanophone du 27 juin 2005 portant création d'une haute école autonome ou une entité de recherche qui, cumulativement, dispose d'une personnalité juridique propre, est liée à une ou plusieurs des hautes écoles précitées, et a des liens fonctionnels avec cette ou ces hautes écoles.* ».

Dans le cas où le projet de recherche proposé impliquerait la collaboration de plusieurs unités de recherche, un seul promoteur est considéré comme porte-parole du projet auprès de l'Administration.

Le chercheur

Le chercheur doit être identifié au dépôt du POC FSO et ne peut pas changer jusqu'au terme du projet FIRST Spin-off.

2. SOUMISSION D'UNE PROPOSITION

Dates de dépôt

Il n'y a plus de dates imposées pour le dépôt des projets. Ceux-ci peuvent être déposés tout au long de l'année.

Etapas pour le dépôt des projets

Les projets sont déposés en trois étapes successives :

- a) La déclaration d'intention (DI) ;
- b) Le FIRST Spin-off ;
- c) Le Business Développement.

- a) **La déclaration d'intention (DI)** est la porte d'entrée obligatoire pour les projets FIRST Spin-off.

L'objectif est de préparer le dépôt du projet FIRST Spin-off.

Elle demande de constituer un dossier reprenant les antériorités et les hypothèses sur lesquelles se base le projet et de reprendre tous les éléments déjà connus du projet.

Le volet 'description détaillée' de la DI a la même structure que le volet 'description détaillée' du FIRST Spin-off ce qui permet un gain de temps.

Le dossier sera transmis à l'Administration par l'interface ou la cellule de valorisation de l'université si le promoteur est une unité universitaire ou par SYNHERA si le promoteur est une unité d'une haute école en utilisant la plateforme ONTIME.

Le dépôt de la DI donne accès à une réunion avec l'Administration.

La DI est analysée par l'Administration et présentée au Collège de sélection interne.

L'Administration suit les recommandations du Collège de sélection interne et en cas d'avis favorable donne accès au dépôt de la proposition définitive.

- b) **Le FIRST Spin-off** porte sur le financement et la réalisation de deux livrables tels que décrits au paragraphe 1.

La proposition définitive du projet FIRST Spin-off sera transmise par le promoteur du projet à l'Administration via le dépôt d'un formulaire électronique accompagné de ses annexes sur la plateforme ONTIME.

Le projet FIRST Spin-off est analysé par l'Administration et présenté au Collège de sélection interne.

La durée de financement est de 2 ans. **Il est clôturé si la société spin-off est créée.**

- c) **Le *Business Development*** est une demande de financement complémentaire au FIRST Spin-off. Il remplace la demande de prolongation.

Il a pour objet l'engagement d'un *business developer* et la création de la société spin-off.

Une réunion est organisée avec l'Administration préalablement au dépôt de la demande. Elle est soumise par le promoteur sur la plateforme ONTIME accompagnée de ses annexes au plutôt 6 mois et au plus tard 18 mois après la date de démarrage du FIRST Spin-off.

La demande est analysée par l'Administration et par 2 experts économiques. Elle est présentée au Collège.

Le financement a une durée maximale de 1 an. La convention FIRST Spin-off est prolongée pour se terminer à la même date. L'ensemble FIRST Spin-off et *Business Development* sera limité à une durée maximale de 3 ans. **Il est clôturé si la société spin-off est créée.**

Si vous rencontrez un problème technique en utilisant la plateforme ONTIME, merci de bien vouloir envoyer un e-mail à l'adresse générique suivante :

formulaires.recherche.dgo6@spw.wallonie.be

N'oubliez pas de mentionner en objet l'acronyme de votre projet.

3. BUDGET

Voir programme.

Il est possible d'obtenir une aide POC complémentaire au FIRST Spin-off. Les conditions sont décrites dans la convention unique DIFST relative aux experts valorisateurs, aux brevets et aux proof of concept. Elles sont introduites sur la plateforme ONTIME par l'interface ou la cellule de valorisation.

4. CRITERES D'EVALUATION

Voir programme.

L'évaluation de la partie *Business Development* a pour unique objectif d'établir si le projet a la maturité suffisante pour bénéficier de l'engagement d'un *business developer* et si les perspectives de création de la société sont réelles.

5. FORMULAIRE

Les **propositions** (formulaire et annexes) sont rédigées en ligne en utilisant les formulaires disponibles sur le Portail de la Recherche et des Technologies en Wallonie : <http://recherche-technologie.wallonie.be/go/fso> . Les formulaires électroniques reprennent les éléments nécessaires à l'identification du projet, les éléments qui seront conservés dans la base de données et les éléments nécessaires à la rédaction de la convention.

Plusieurs documents doivent également être joints en annexe. Il s'agit de :

- La description détaillée du projet (formulaire Word) ;
- Le CV du Chercheur
- Le rapport d'évaluation du profil du chercheur s'il est réalisé ;
- La bibliographie ou les sources pour documenter l'aspect innovation ;
- L'analyse de la robustesse de l'innovation si elle est réalisée ;
- La recherche d'antériorité et analyse critique de la propriété intellectuelle ;
- L'étude de marché si elle est réalisée ;
- Le *Business Model* ;
- Les signatures du représentant de l'institution, du promoteur, du chercheur et du valorisateur ;
- Les signatures des parrains.

Les tâches reprises dans le formulaire électronique sont celles réalisées par le chercheur (et le *Business developer*). Elles doivent absolument regrouper des activités sur le volet recherche et sur le volet économique.

6. DESCRIPTION DETAILLEE DU PROJET

Remarque importante : Ce document a une vocation évolutive et accompagnera le chercheur-entrepreneur tout au long du projet FSO et de son éventuelle prolongation (*business development*). Certaines analyses demandées telles que l'*assessment* du profil du chercheur, l'étude de marché ou encore l'étude d'antériorité nécessiteront le cas échéant l'intervention d'experts externes au projet et à l'institution. L'intervention de ces experts est souhaitée au plus tôt dans le processus de réflexion qui sous-tend le projet. Bien que ce soit vivement conseillé, il n'est pas obligatoire de faire appel à ces experts au moment du dépôt de la déclaration

d'intention ou du dépôt de la proposition finale. Néanmoins, la réalisation de ces analyses et leur annexion au présent document sera obligatoire lorsque le projet aura été financé.

La description détaillée est un document très important. Il doit être rédigé par les porteurs du projet et communiqué à l'interface ou à la cellule de valorisation de l'institution pour le dépôt de la DI. Ce même document sera modifié et complété pour permettre au promoteur de déposer la demande de FIRST Spin-off. Le tableau sur la première page permet d'identifier à quel stade se trouve le projet (dépôt d'une déclaration d'intention, dépôt d'un FIRST Spin-off ou d'un *Business development*). Il permettra à l'Administration d'évaluer l'opportunité de financer le projet.

Il est conseillé de revoir périodiquement chaque élément de cette description détaillée afin de donner une image en temps réel de l'évolution du projet.

1. Description du projet

Contexte

Description de la société qui sera créée (délivrable 2)

Il s'agit de la description demandée au point 1 de l'appel. Elle permet de décrire la société que le projet va permettre de créer ou du moins l'image que les porteurs de projet ont de cette société au moment du dépôt du projet. Cette description reprend tous les éléments qui peuvent être apportés au projet : type de société, type d'activités, marché, ...

Description des PPS (produits procédés services) offerts par la société

Les PPS sont les produits et/ou les services et/ou les procédés qui constitueront le *core business* de la future société. Ceux-ci peuvent être plus larges que l'objet du livrable 1 mais celui-ci doit en faire partie. La description doit être la plus précise possible.

La suite du formulaire est structurée pour permettre une réflexion sur les éléments essentiels à la création d'une nouvelle activité que sont les ressources, les produits et les marchés.

2. Ressources

Promoteur

Il s'agit de démontrer que le projet est issu de l'Unité et que celle-ci a la volonté et la capacité de soutenir les activités du projet FIRST Spin-off.

Il convient notamment de relever pour le promoteur :

- Les publications, les compétences et les acquis scientifiques dans le domaine du projet ;
- Les valorisations économiques des projets antérieurs ;
- Les collaborations scientifiques (y compris les projets européens et contacts internationaux) ;

- Les collaborations industrielles ;
- La taille du laboratoire (nombre de chercheurs, liste des équipements de recherche et disponibilité de chercheurs pour accompagner le projet) ;
- Les brevets obtenus par le promoteur ou son unité.

Candidat chercheur

Le chercheur doit être connu au dépôt de la Déclaration d'Intention. Un CV doit être joint au formulaire électronique. Le chercheur ne peut changer durant toute la durée du projet

Résultats de l'évaluation du profil du chercheur pour ce projet et conclusions

Il est vivement conseillé que cette sous-rubrique du formulaire soit remplie avec le concours d'un expert ou cabinet d'expertise de type incubateur qui réalisera un *assessment* du profil du chercheur afin d'évaluer son potentiel en tant que futur entrepreneur.

Les informations attendues sont : une étude de profil du chercheur en tant que futur entrepreneur qui reprendra notamment : ses motivations à entreprendre, son potentiel de leadership, ses forces et faiblesses, le(s) profil(s) complémentaire(s) qu'il devrait s'adjoindre, sa capacité à être encadré...

Formations qui seront suivies par le chercheur

Cette exigence se veut pragmatique. Le chercheur est invité à suivre toute formation utile à la bonne réalisation de son projet. Ainsi, Les chercheurs bénéficiant d'un bagage scientifique ou technique (y compris SHS) sont encouragés à suivre des formations de type économique ou en sciences commerciales. Les chercheurs bénéficiant déjà d'une formation commerciale ou économique peuvent renforcer leur formation dans d'autres domaines utiles au projet.

Parrains du projet pour les volets recherche et économique

Le projet doit être encadré à la fois du point de vue de son livrable recherche et de son livrable économique. Il convient d'établir au démarrage du projet un encadrement le plus complet possible. Les projets qui ne présentent pas un encadrement suffisant ne pourront pas être financés.

Cette exigence se veut elle aussi pragmatique. Si au cours du projet les besoins en encadrement changent ou si un parrain fait défaut, d'autres parrains peuvent être ajoutés au projet. Il s'agit de personnes physiques qui acceptent de participer au Comités de suivi. Chaque Comité de suivi ne doit pas regrouper tous les parrains, des thématiques peuvent être choisies.

Valorisateur

Le valorisateur est issu de l'institution du promoteur **pour les universités et de SYNHERA pour les hautes écoles**. Il a un profil de KTO et va suivre le projet durant tout son financement. Il présidera le Comité de suivi et devra fournir une analyse critique de l'évolution du projet. Avec le promoteur et le chercheur, il sera une personne de contact pour l'Administration.

Innovation (du produit, procédé ou service)

Description de l'innovation

Il s'agit de décrire l'innovation technologique/scientifique précise apportée par le projet. Le terme 'innovation' signifie ici : contribution à l'amélioration ou création d'un service, d'un procédé ou d'un produit nouveau ou substantiellement amélioré.

Etat de l'art dans le domaine technologique visé par le projet (bibliographie ou sources à joindre en annexe)

Description des principales technologies ou méthodes existantes, concurrentes, émergentes ou en développement et qui visent à atteindre un objectif semblable.

Analyse de la robustesse de l'innovation (rapport d'évaluation à fournir en annexe si l'évaluation a été réalisée)

Il est vivement conseillé que cette sous-rubrique du formulaire soit remplie avec le concours d'un expert ou cabinet d'expertise en innovation.

Les informations attendues sont : le positionnement du livrable 1 par rapport à d'autres produits ou méthodes existants, concurrents, émergents ou en développement et qui visent un objectif semblable

Cette évaluation doit préférentiellement être réalisée avant le dépôt du FIRST Spin-off. Dans le cas où cette étude a été réalisée par un expert indépendant, il convient d'insérer les conclusions de l'expertise. Veuillez également indiquer les références de l'expert ou du cabinet d'expertise si applicable. Le rapport complet d'expertise sera versé en annexe.

Propriété intellectuelle

Les éléments relatifs à la propriété intellectuelle doivent être remplis avec le concours du valorisateur.

Ce paragraphe abordera le statut des résultats acquis dans des projets antérieurs ou en cours. Il est indispensable de s'assurer que la future spin-off y aura accès et dans quelles conditions.

La propriété intellectuelle des résultats nécessaires à l'activité de la future spin-off doit faire l'objet d'une analyse critique. Il est vivement conseillé que cette sous-rubrique du formulaire soit également remplie avec le concours d'un expert ou cabinet d'expertise en propriété intellectuelle.

Cette évaluation doit préférentiellement être réalisée avant le dépôt du FIRST Spin-off. Dans le cas où cette étude a été réalisée par un expert indépendant, il convient d'insérer les conclusions de l'expertise. Veuillez également indiquer les références de l'expert ou du cabinet d'expertise si applicable. Le rapport complet d'expertise sera versé en annexe.

Les informations fournies permettront d'établir, en première approche, le transfert futur de la PI de l'institution vers la spin-off en cas de succès du projet. Ces modalités de transfert seront amenées à évoluer tout au long du projet.

3. Produit

Délivrable qui fait l'objet de la recherche

Le livrable de la recherche doit être unique et innovant. Il est un produit, un procédé ou un service qui doit encore faire l'objet de recherches mais qui pourra être valorisé par la future société au terme du projet (livrable 1). Cet élément est important car il justifie le financement du projet via un subside au taux de 100%.

Ce chapitre doit être rédigé en tenant compte de l'étude de marché qui est demandée au chapitre 4 (Marché).

La description de la maturité du livrable peut se réaliser en s'aidant de la matrice *MatMax* reprise en annexe.

Un produit minimum viable (MVP) est une version d'un produit avec juste assez de fonctionnalités pour satisfaire les premiers clients et fournir des commentaires pour le développement futur du produit.

Projet de recherche

La notion de transférabilité implique que les résultats obtenus à l'issue de la recherche pourront être aisément transférés vers la nouvelle société. Il s'agit donc de vérifier que les résultats du projet satisferont aux exigences suivantes :

- La convivialité : les résultats sont présentés sous une forme acceptable et aisément utilisable ;
- L'exhaustivité : l'ensemble des champs de recherche nécessaires à une industrialisation sont couverts par le projet ;
- La validation : les résultats doivent être validés (par exemple par la réalisation d'un prototype de laboratoire) et évalués en termes de performances et de fiabilité technico-économique.
- ...

Le projet de recherche doit intégrer les règles de bonne pratique généralement utilisées dans le domaine, les réglementations en vigueur, ...

Il est demandé notamment de décrire les étapes clés à franchir et d'estimer le degré de réalisation sur une échelle de maturité à 5 niveaux qui sont les suivants :



Optimisé. Les actions nécessaires à la réalisation des objectifs sont entièrement réalisées et validées.



Maîtrisé : Les principales actions nécessaires à la réalisation des objectifs ont été réalisées et maîtrisées. Il ne reste plus qu'à tester les résultats obtenus et réajuster certains paramètres



En cours : Les actions nécessaires à la réalisation des objectifs sont en cours de réalisation.



Structuré : Les actions nécessaires à la réalisation des objectifs sont planifiées, structurées, et le plan de travail est bien défini.



Non-abordé ou à revoir : Les actions nécessaires à la réalisation des objectifs n'ont pas encore été planifiées ou ont été abandonnées et le plan de travail doit être réévalué et redéfini.

4. Marché

Il s'agit de préciser le marché visé par tous les PPS, la possibilité de viser l'export, la taille globale du marché (marché de niche, de masse...) etc. Des éléments chiffrés sont attendus. Il faut aussi démontrer la demande du marché par rapport aux PPS.

L'accessibilité du marché pour l'entreprise doit être évaluée : concurrence internationale, existence de monopole, conditions d'accès, taille...

Aucune entreprise en mesure de valoriser les résultats de la recherche ne peut être identifiée en Région wallonne. Le projet doit en apporter la preuve. Si une société située en Wallonie est susceptible d'être intéressée par ces résultats, la possibilité de les valoriser doit lui être présentée en priorité.

Il est vivement conseillé que ce chapitre soit rempli avec le concours d'un expert ou cabinet d'expertise en analyse de marché. Cette rubrique peut également être rédigée avec le concours d'experts industriels ; en particulier les parrains du projet.

En concertation avec le valorisateur et le service juridique de votre institution, veuillez-vous conformer aux bonnes pratiques en matière de maintien de la confidentialité (secret sur les informations technologiquement sensibles et communication sous couverture d'accords de confidentialité NDA).

Les informations attendues sont une étude de marché sur les activités de la future spin-off.

Cette évaluation doit préférentiellement être réalisée avant le dépôt du FIRST Spin-off. Dans le cas où cette étude externe a été réalisée, il convient d'insérer les conclusions de l'expertise.

Veuillez également indiquer les références de l'expert ou du cabinet d'expertise si applicable. Le rapport complet d'expertise sera versé en annexe.

Il est notamment demandé de décrire les étapes clés à franchir et le degré de réalisation via l'échelle à 5 niveau décrite au point 4

La description de la maturité des PPS peut se faire en s'aidant de la matrice *MatMaX* reprise en annexe.

5. Description de la société (délivrable 2)

Ce chapitre permet de décrire la future société.

Un *Business model* devra être joint au projet. Celui-ci sera décrit et complété.

Le processus d'industrialisation d'un procédé s'inscrit dans une démarche plus générale de mise sur le marché d'un produit nouveau, qui part de la recherche et se poursuit jusqu'au niveau de la production à échelle industrielle. Cette démarche consiste en une série de phases d'activités et de jalons de décision autorisant le passage d'une phase à l'autre ou, au contraire, « tuant » la voie suivie, c'est-à-dire le procédé et même le produit. La démarche comprend en général 5 à 6 phases : initiation (découverte), évaluation, pré-développement, développement, validation industrielle et fiabilisation industrielle. Cette démarche doit aboutir à un schéma d'industrialisation du produit, service ou procédé. Il convient donc de décrire le schéma d'industrialisation proposé ou tout le moins la méthode pour y arriver.

Le plan de commercialisation doit indiquer le délai de mise sur le marché et permettre de connaître la clientèle ciblée. Par rapport au marché défini au point 4, il faut préciser quels acteurs de ce marché (*leaders*, entreprises nouvelles ou émergentes, offre générale) l'entreprise souhaite toucher et dans quel *timing*. L'évolution estimée de la part de marché au cours des 5 premières années est demandée (si cela est déjà indiqué dans le business plan, il n'y a pas lieu de répéter l'information). Il faut aussi préciser les canaux de vente, la stratégie de prix, etc. L'accès au marché devra être étayé par des arguments probants.

Il convient d'évaluer les retombées en chiffre d'affaires en cas de création de la société spin-off, et ce, compte tenu des possibilités qu'aura la future société de prendre une place sur les marchés visés ; ainsi que l'évolution dans le temps prévue pour ces paramètres (ex. : sur 5 ans).

Tous les éléments permettant d'évaluer la rentabilité de la future société doivent être repris dans cette description (plan financier, marge, *Return on Investment*, ...), ainsi que leur évolution dans le temps. Ces différents éléments doivent être décrits dans la mesure du possible de manière quantitative.

Il en est de même pour les retombées en termes d'emplois en cas de création de la société spin-off, et ce, compte tenu des possibilités qu'aura la future société de prendre une place sur les marchés visés ; ainsi que l'évolution dans le temps prévue pour ce paramètre (ex. : sur 5 ans).

Il est notamment demandé de décrire les étapes clés à franchir pour la création de la société et le niveau de réalisation atteint selon le code à 5 niveaux décrit au point 4.

6. Développement durable

Impact du projet sur la mise sur le marché de technologies propres, de produits ou de services qui réduisent le risque environnemental et minimisent la pollution et l'utilisation des ressources et de l'énergie.

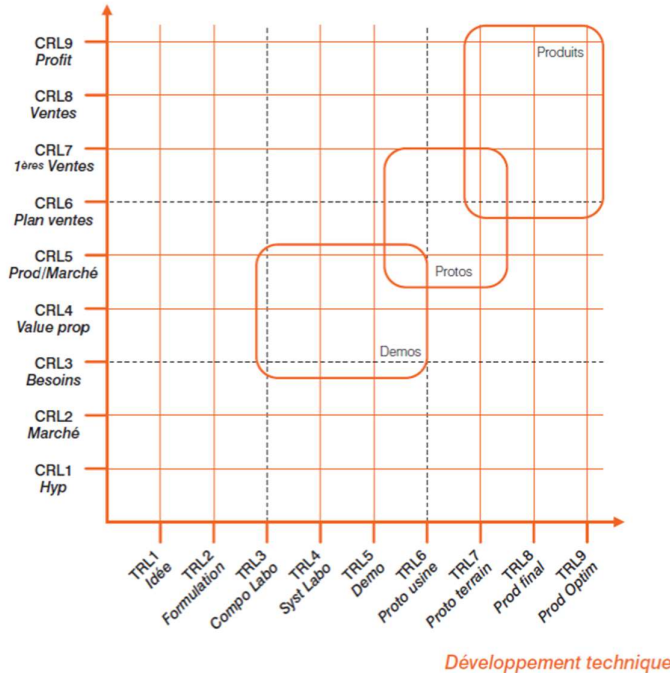
Dans ce point, il convient de décrire en quoi le projet favorise la mise sur le marché de technologies propres, de produits ou de services qui réduisent le risque environnemental et minimisent la pollution et l'utilisation des ressources et de l'énergie.

Impact du projet en ce qui concerne les dimensions sociales

Il convient également de décrire en quoi le projet favorise le développement social (accès au savoir, réduction des inégalités, impact sur la santé et les conditions de vie). La dimension sociale du développement durable englobe la lutte contre l'exclusion sociale, l'accès généralisé aux biens et aux services (santé, logement, consommation, éducation, culture), les conditions de travail, l'emploi durable, l'amélioration de la formation des salariés et leur diversité ainsi que, le développement du commerce équitable et local. Il s'agit donc d'évaluer l'implication directe du projet sur la dimension sociale du développement durable

Annexe

Développement commercial



MatMaXTM by WSL

MatMaXTM est une métrique matricielle conçue comme outil de travail pour le techno-entrepreneur.

MatMaXTM permet de mesurer le niveau de maturité d'un projet d'innovation suivant deux dimensions :

- Le degré de maturité Technique (TRL)
- Le degré de maturité Commerciale (CRL)

Situez votre projet sur la matrice en vous aidant des couples CRL et TRL. Identifiez ainsi :

- la situation actuelle
- la prochaine étape à atteindre
- les actions à mener pour y arriver

MatMaXTM permet, en fonction du positionnement dans la matrice, d'identifier et d'activer des expertises et accompagnements en :

- R&D et gestion de produit
- Développement d'affaire
- Marketing produit et design industriel
- Organisation et gouvernance
- Financement
- Propriété intellectuelle
- Matières juridiques
- Ressources humaines

Développement Clients/Marchés (CRL)

Validation complète du modèle d'affaires et du plan de croissance	9
Ventes à grandes échelles, premiers profits	8
Réalisation des premières ventes	7
Préparation de la vente	6
Validation du couple Produit/Marché	5
Validation des hypothèses de solution (Value proposition design)	4
Validation des hypothèses de marché	3
Analyse du marché	2
Identification des hypothèses	1

MatMaXTM

Identification du degré de maturité d'un projet innovant, depuis l'idée jusqu'à sa valorisation réussie sur le marché.

Pour ce faire, considérez ce que vous avez réellement en main, c'est-à-dire montrable à un partenaire potentiel (client, investisseur, prescripteur...).

Quel est votre niveau dans le développement du produit, de l'objet innovant (ici, à droite) et dans le développement de ses clients, ceux qui se voient effectivement l'acheter et/ou l'utiliser (à gauche) ?

www.wsl.be/matmax

Pour plus d'informations
info@wsl.be

Développement Produits (TRL)

9	Produit déployé en masse, débuggué
8	Produit commercial
7	Proto produit en environnement opérationnel
6	Proto produit en environnement simulé
5	Démonstration des fonctions du système en environnement simulé (POC)
4	Expériences labo (Système / POC labo)
3	Expériences labo (Composants)
2	Formulation
1	Idée