

2025

*Pôle Universitaire d'Innovation
Bourgogne-Franche-Comté*

APPEL A PROJETS # 3 – Fiche de candidature
PARCOURS DEEPTech IN BFC



Vous êtes dans l'innovation ! Alors obligatoirement, vous entendez ou prononcez le terme Deeptech !

Mais, au fait c'est quoi une start-up Deeptech ? C'est une start-up portant un projet qui répond aux quatre critères suivants :

- Capacité à identifier et lever des verrous technologiques majeurs
- Lien avec la recherche
- Go-to-market (temps d'accès au marché) long et complexe, donc capitalistique
- Offre de valeur disruptive au regard de l'analyse concurrentielle avec création d'un avantage fortement différenciant

A l'heure où les start-up Deeptech sont plus que jamais mises en lumière aux niveaux national, européen et international, le ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche a décidé de s'emparer de cet enjeu majeur avec la création des pôles universitaires d'innovation (PUI) regroupant l'ensemble des acteurs de l'écosystème d'innovation, ceci sur tout le territoire national.

Un seul objectif : optimiser le transfert de la valorisation de la recherche publique, notamment à travers l'augmentation du flux de projets Deeptech issus des laboratoires de recherche publique.

Le PUI BFC, avec tous les acteurs de l'écosystème de l'innovation, va contribuer à cette dynamique. Et ce, grâce à l'excellence de ses laboratoires de recherche et la force de ces 3 domaines différenciants

- Territoires, Environnement, aliments ;
- Soins individualisés et intégrés ;
- Matériaux, ondes et systèmes intelligents

DECA-BFC, incubateur national de la recherche publique, souhaite booster les start-up Deeptech en Bourgogne-Franche-Comté en leur proposant un parcours complémentaire : Start&Go in BFC, même si vous venez d'autres territoires.

Vous êtes une start-up Deeptech ou votre projet va le devenir ? Alors, vous avez une opportunité en Bourgogne-Franche-Comté qui ne se vérifie pas forcément sur tous les territoires. Tentez-là et rejoignez le parcours Start&Go Deeptech in BFC by DECA-BFC. Bien évidemment, la condition est que votre start-up ait son siège social et développe son activité dans notre belle région qui a la particularité d'avoir un réseau d'acteurs proches et proactifs.

Notre leitmotiv : vous booster et vous challenger à des stades de maturité entrepreneuriale différents.

Le module START, c'est quoi ? C'est l'accélération de la structuration de votre projet de start-up Deeptech durant 3 mois intensifs en amont de l'entrée en incubation ou au tout début avec :

- Des **ateliers collectifs bimensuels** spécifiquement conçus au regard des enjeux d'une start-up DeepTech sur toute une journée par des experts
- **4 jours de challenge**, alternant coaching collectif et individuel faisant appel à des experts du domaine de votre projet
- Des recommandations spécifiques sur votre projet portant sur le marché, l'offre de valeur, la technologie, la stratégie de propriété intellectuelle, les aspects juridiques & réglementaires, l'équipe projet et la stratégie de financement
- Un suivi continu réalisé par 2 chargés d'affaires DeepTech au sein de DECA-BFC
- Une visibilité et notoriété par les actions de communication dédiées.

Et le module GO ? Sous condition d'avoir été sélectionné par le comité pour votre entrée en incubation, c'est une accélération de votre incubation sur le même format que le module START avec un objectif phare : valoriser votre projet et booster vos financements (préparation à la levée de fonds, financements européens ...)

Cet appel à projets Deeptech est ouvert du **lundi 1^{er} juillet 2024 au lundi 30 septembre 2024** et les conditions sont détaillées dans le règlement intérieur.

Pour soumettre votre candidature, merci de renseigner et transmettre cette fiche avant le **lundi 30 septembre 2024 à 12h**, avec pour objet « AAP DeepTech in BFC #3 : *Titre du projet* », par courriel : contact@deca-bfc.com et maxime.gras@deca-bfc.com

En complément du dossier, il vous sera demandé d'effectuer un pitch de présentation du projet en visio-conférence. A l'issue de la phase de sélection, DECA-BFC notifiera le résultat des évaluations au plus tard le **15 octobre 2024**.

Vous pouvez ajouter en annexe les CV et tout document technique non confidentiel.

Soumettre votre candidature, vous engage, si vous êtes sélectionné, à suivre le programme START&GO dans son intégralité, par l'un ou plusieurs membres de votre équipe. Le détail du calendrier des modules Start et GO sont en annexe de ce document. Bloquez bien ces dates dans votre agenda !

Nota Bene : pour suivre le module GO, votre projet doit avoir été retenu par le comité de sélection de DECA-BFC.

RENSEIGNEMENTS CANDIDATURE

1. Forme juridique

Personne physique	Personne morale
☐ Agent de recherche (enseignant-chercheur, docteur ...) ☐ Personne majeure portant un projet innovant Deeptech Autres	☐ Entreprise < 1 an d'existence ☐ Autres, préciser : Cliquez ou appuyez ici pour entrer du texte.
	Numéro SIREN : Cliquez ou appuyez ici pour entrer du texte. Commune : Cliquez ou appuyez ici pour entrer du texte.

2. Coordonnées de contact

Porteur de projet :

- **Prénom** : Cliquez ou appuyez ici pour entrer du texte.
- **Nom** : Cliquez ou appuyez ici pour entrer du texte.
- **Commune de résidence** : Cliquez ou appuyez ici pour entrer du texte.
- **Email** : Cliquez ou appuyez ici pour entrer du texte.
- **Tel** : Cliquez ou appuyez ici pour entrer du texte.
- **Situation professionnelle actuelle** : Cliquez ou appuyez ici pour entrer du texte.

3. Ressources humaines de l'équipe projet (CV à ajouter en annexe)

Porteur	Equipe projet (à adapter au nombre d'associés)
Compétences clés (citer 3 maximum) Cliquez ou appuyez ici pour entrer du texte. Fonction dans la (future) société : Cliquez ou appuyez ici pour entrer du texte.	NOM Prénom Compétences clés (citer 3 maximum) Cliquez ou appuyez ici pour entrer du texte. Fonction dans la (future) société : Cliquez ou appuyez ici pour entrer du texte. NOM Prénom Compétences clés (citer 3 maximum) Cliquez ou appuyez ici pour entrer du texte. Fonction dans la (future) société : Cliquez ou appuyez ici pour entrer du texte.

RENSEIGNEMENTS PROJET

1. Résumé

Titre du projet

Résumé public (à fins de communication en cas de sélection) – 10 lignes maximum

Domaines

Domaines différenciants

- ☐ Territoires, Environnement, aliments
- ☐ Soins individualisés et intégrés
- ☐ Matériaux, ondes et systèmes intelligents
- ☐ Autres

2. Caractéristiques

Innovation (plusieurs choix possibles)	Etat d'avancement
☐ Process ☐ Produit ☐ Service	☐ Projet R&D non mûré ☐ Projet en cours de maturation financée par un organisme de transfert de technologie (SATT, CNRS...) ☐ Maturation financée par un organisme de transfert de technologie terminée

3. Description de la problématique

En 10 lignes maximum, décrivez la situation concrète à laquelle vous répondez, les problématiques que vous allez résoudre

4. Solutions concurrentielles

En 10 lignes maximum décrivez comment la problématique est actuellement appréhendée ? Par quels moyens internes et/ou grâce à l'intervention de quel prestataire(s) externe(s) ? En quoi les solutions actuelles ne sont pas totalement satisfaisantes ?

5. Description de la solution et du projet

En 1 page maximum, décrivez ou schématisez la solution / la technologie que vous proposez

6. Faisabilité technique et propriété intellectuelle

En 15 lignes maximum, présentez les difficultés à dépasser, les moyens scientifiques et techniques dont vous disposez et ceux qui vous manqueraient pour y arriver (niveau de TRL : [Explication de l'échelle TRL](#), verrous technologiques, études préalables, compétences spécifiques, partenaires ...). Votre solution est-elle ou peut-elle être protégée (secret, brevet, enveloppe Soleau ...) ? Qui en est propriétaire ?

Nota Bene : Les membres du comité sont soumis à la stricte confidentialité.

7. Potentiel marché

En 15 lignes maximum, décrivez ou schématisez le marché et le type de clientèle que vous pourriez adresser avec cette solution

ANNEXE 1 – Les ateliers collectifs du programme START (calendrier prévisionnel)

Titre et date de l'atelier	Objectifs du start-upper	Livrable du start-upper pour le 17/03/2025
Disruptez votre marché ! Le 09/01/2025	1) Analyser la concurrence 2) Identifier les avantages concurrentiels 3) Mener un entretien qualitatif 4) Collecter & consolider les données marché niveau macro 5) Instaurer un système de veille	1) Liste de prospects 2) Liste des KOL (Key Opinion Leaders) 3) Premier retour terrain pour objectiver l'analyse concurrentielle (existant + en cours de dvpt) 4) Données macro et profondeur du marché
Constituez votre dream team DeepTech Le 21/01/2025	1) Identifier les compétences nécessaires à intégrer 2) Compléter l'équipe dirigeante 3) Incarner la posture de CEO DeepTech 4) Définir sa vision de la start-up DeepTech et stratégie RSE	1) Profil attendu avec compétences clé des associés, membres des comités et équipe opérationnelle (identification des postes clés) 2) Sourcing actif
Apprivoisez vos verrous technologiques Le 31/01/2025	1) Identifier les verrous technologiques 2) Déterminer les principaux jalons pour dérisquer le projet 3) Définir un workpackage (objectif, résultats, coût, timing, compétences, livrables)	1) Roadmap technologique à 5 ans avec jalons clés 2) Workpackages détaillés à 2 ans
Faites de la PI et de la réglementation vos alliés ! Le 10/02/2025	1) Analyser les risques règlementaires et juridiques (timing & coûts associés) 2) Connaître les options de stratégie de propriété intellectuelle 3) Connaître les options règlementaires	1) Diagnostic PI 2) Règlementations applicables : Analyses opportunités / menaces 3) Roadmap règlementaire 4) Identification des acteurs clés pour une accélération de la procédure et cabinets conseil spécialisés
Révélez le potentiel de financement de votre projet Deeptech Le 20/02/2025	1) Comprendre les enjeux relatifs au capital & répartition et quasi-fonds propres 2) Comprendre la philosophie des aides publiques DeepTech 3) Connaître le fonctionnement des fonds d'amorçage, étapes et documents clés 4) Comprendre le plan de financement et stratégies mobilisables	1) Roadmap technico-économique mettant en regard jalons clés et levées de fonds 2) 1er jet de prévisionnel financier
Rendez percutant votre projet Le 10/03/2025	1) Distinguer business model de business plan 2) Envisager différents business model et leurs conséquences 3) Synthétiser et formaliser son business plan 4) Pitcher son projet	1) 1 er jet de pitch deck Executive summary

ANNEXE 1 : Le challenge de 4 jours du programme START (calendrier prévisionnel)

Thèmes du challenge	Objectifs du start-upper	Livrable du start-upper pour la fin du programme START
Jour 1 Marché 17/03/2025	1) Analyser les premiers retours terrains 2) Définir la cible de clientèle et la chaîne de valeur 3) Valider les KOL 4) Présenter son marché et segmentation a priori 5) Présenter son offre de valeur et ses avantages concurrentiels	Présentation marché, secteurs adressables et cible de clientèle Présentation de la chaîne de valeur du secteur Présentation de la concurrence et avantages concurrentiels Analyse de l'impact de la technologie sur l'évolution du marché Deeptech
Jour 2 Techno, PI & juridique 18/03/2025	1) Présenter la roadmap techno-règlementaire 2) Séquencer et coordonner les aspects technologiques, règlementaires et ressources associées 2) Identifier les ressources clés (à recruter ou prestations externes)	Analyse des risques Roadmap consolidée
Jour 3 Equipe et BM 19/03/2025	1) Présenter la vision et valeurs de la start-up 2) Prévoir recrutement et stratégies de sourcing (équipe + comités) 3) Mettre en cohérence le business model et les ressources (internes et externes) 4) Intégrer sa stratégie RSE	Planning des recrutements Calendrier des réunions des comités Organigramme prévisionnel équipe opérationnelle selon une trame lisible et percutante Présentation comité stratégique (advisory board) et comité scientifique (scientific board)
Jour 4 Ingénierie financière & synthèse du projet 20/03/2025	1) Définir une stratégie de présentation du pitch 2) Présenter sa stratégie d'ingénierie financière 3) Analyser la viabilité de son projet DeepTech	Prévisionnel financier affiné Pitch deck

ANNEXE 2 – Les ateliers collectifs du programme GO (calendrier prévisionnel)

Titre et date de l'atelier	Objectifs du start-upper	Livrable du start-upper pour le 13/10/2025
Objectif levée de fonds Le 17/06/2025	- Connaître les typologies de levées (Seed, Série A, B..) - Connaître le processus et les étapes clés des levées de fonds - Anticiper les coûts des levées de fonds - Comprendre les attentes des investisseurs - Clarifier les attentes de la start-up vis-à-vis des investisseurs	Business Plan Exécutive summary Pitch Deck Roadmap des levées de fonds
De la valorisation à l'optimisation des financements nationaux et européens Le 02/07/2025	- Comprendre les éléments et modalités de valorisation (Calculs...) - Comprendre les niveaux de dilutions successives (table de capitalisation...) - Identifier des financements non dilutifs mobilisables - Comprendre les différentes attentes des interlocuteurs financiers (banques, financeurs publics, BA, fonds VC, UE ...)	Table de Capitalisation Répartition entre dilutifs et non dilutifs Fourchette de valorisation de la SU Dossier de demande de labellisation DeepTech BPI 1er jet de dossier type de concours innovation (national et/ou européen)
Les financements, un sport d'équipe Le 04/09/2025	- Finaliser la constitution des différents comités, animer les différents board (Objectifs, fréquences, documents préparatoires...) - Finaliser son sourcing - Préparer les premiers recrutements (processus et intégration des premiers salariés) - Choisir et comprendre sa convention collective - Etre vigilant quant au droit du travail et étapes administratives - Identifier ses leviers de motivation et ceux des collaborateurs	- Organigramme année par année de l'équipe opérationnelle et son financement - Organigrammes nominatifs du conseil scientifique et du comité stratégique - Stratégie de sourcing RH - Process de feedback (régularité, modalité)
Stratégie d'accès marché national et international Le 18/09/2025	- Etablir sa stratégie d'accès marché - Présenter sa segmentation son positionnement mix marketing et les choix stratégiques - Valoriser sa traction commerciale - Planifier et préparer ses premiers salons - Mettre en place son CRM	- Plan d'action commercial - Liste de prospects présentable à un fond - Lettres d'intention ou d'intérêt de clients potentiels - Argumentaire Commercial - Retour et évaluation de l'offre de valeur par des clients
Soigner sa présence et visibilité Le 26/09/2025	- Comprendre l'intérêt d'une communication claire et attractive - Rendre sa SU attractive - Comprendre l'intérêt du lobbying (réseaux sociaux, presse, présence écosystème, ...) - Créer et renforcer son réseau - Définir sa charte graphique - Partager la raison d'être, la mission et la vision de la SU - Définir sa stratégie de communication	- Plan de Communication - Charte Graphique - Valeurs de la SU - Calendrier éditorial
L'art de la négociation avec les fonds d'investissements Le 06/10/2025	- Comprendre le contenu et les clauses du term sheet et du pacte d'actionnaire - Connaître les bonnes pratiques de la négociation avec les fonds - Connaître les points d'attention et les attentes des investisseurs - Utiliser le langage adapté - Identifier les montants, phases et critères d'intervention et compétences/réseau apportées par les fonds	- Hiérarchie des priorités dans les clauses entre associés - Stratégie de négociation - Détermination du négociateur au sein de l'équipe - Liste des fonds dont les critères dont les critères d'éligibilité avec planification des rdv du moins au plus intéressant pour s'exercer

ANNEXE 2 : Le challenge de 4 jours du programme GO (calendrier prévisionnel)

Thèmes du challenge	Objectifs du start-upper	Livrable du start-upper pour la fin du programme GO
Jour 1 Label DeepTech, concours d'innovation et appels à projets européens 13/10/2025	- Connaissance des attentes et philosophies selon les institutions (BPI, Etat, ADEME, UE....) - Identifier les dispositifs potentiels selon les WP de R&D	- Dossier labélisation Deeptech - Dossier de présentation pour les différents concours et appels à projets européens (ciblage)
Jour 2 BP focus besoins financiers et planning de financements 14/10/2025	- Analyse critique individuelle et recommandations sur les montants et durées des projets envisagées - Analyse de la cohérence entre les développements technique et commerciaux, le plan de recrutement et les financements associés	- Roadmap technico-economique, avec les étapes de financements - Roadmap détaillée des levées de fonds
Jour 3 Levée de fonds : BP et executive summary 15/10/2025	- Adapter les documents (Business Plan, Executive Summary ...) aux différents formats attendus	- Business Plan consolidé - Executive Summary marketé
Jour 4 Le Pitch 16/10/2025	- Ecrire le storytelling de sa SU - Présenter le projet sous les différents formats de pitch (elevator, investisseurs, concours...) de façon percutante	Pitch deck