



Start Bridge

CONNECTEZ VOS IDÉES

**Guides pour
les innovateurs**

**Valorisez, structurez,
communiquez, sécurisez.**

On vous accompagne sur le chemin
d'innovations à succès !



startbridge.app

Nos chapitres

Chapitre 1:

Pourquoi utiliser la plateforme START BRIDGE ?

- Se préparer avant d'intégrer
- Créez votre projet innovant
- Structurez votre argumentaire
- Envoyez votre fiche projet pour vous connecter avec les partenaires de l'innovation
- Participez à des appels à manifestation (AMI)

Chapitre 2:

Structurez vos solutions innovantes

- Formulez chacune des 9 sections

Chapitre 3:

Structurez vos défis/challenges d'innovation

- Formulez chacune des 9 sections

Chapitre 4:

Pitch et sécurité

- Faire passer votre message avant, pendant et après une session de pitch
- Construire votre " Pitch Éclair "

Chapitre 5:

Recueillir et analyser vos retours

- Recueillir des retours sur votre projet
- Bien analyser les retours obtenus
- Intégrer efficacement avec vos clients et partenaires



Start Bridge

CONNECTEZ VOS IDÉES



startbridge.app

Chapitre 1

Se préparer avant d'interagir :



**Innovateurs
Innovatrices**



**Entreprises
Innovantes**

Innovateurs(trices) :

- Niveau de préparation technologique plus bas (TRL 0 à 5)
- Concentration sur la recherche et le développement
- Équipes plus petites
- Acceptabilité du risque
- Défis et réglementations

Entreprises Innovantes :

- Niveau de préparation technologique plus élevé (TRL 6 à 9)
- Concentration sur les opérations et la commercialisation
- Équipes plus grandes
- Aversion au risque
- Attentes de conformité

→ Pour combler efficacement cet écart, il est crucial de reconnaître vos différences et d'aligner votre présentation sur les entreprises spécifiques que vous ciblez.



Start Bridge

CONNECTEZ VOS IDÉES



startbridge.app

Chapitre 1

Créer votre
fiche de projet d'innovation :



Solution(s)
Innovante

PROBLÈME

Qui ?

INNOVATION

SOLUTION

Quoi ?

CALENDRIER

PRIX/BUDGET

CONTRATS

LIVRABLES

CONDITIONS/PI

Comment ?

AVANTAGES

Résultat ?



Défi/Challenge
d'Innovation

PROBLÈME

CADRE/PORTÉE

CONTRAINTE

CALENDRIER

PRIX/BUDGET

CONTRATS

LIVRABLES

CONDITIONS/PI

AVANTAGES

TRL Bas

TRL Haut



Start Bridge

CONNECTEZ VOS IDÉES



startbridge.app

Chapitre 1

Structurez votre argumentaire :

1

Créez votre
fiche de projet
sur la
plateforme



Solution(s)
Innovante

PROBLÈME

INNOVATION

SOLUTION

CALENDRIER

PRIX/BUDGET

CONTRATS

LIVRABLES

CONDITIONS/PI

AVANTAGES



Défi/Challenge
d'Innovation

PROBLÈME

CADRE/PORTÉE

CONTRAINTES

CALENDRIER

PRIX/BUDGET

CONTRATS

LIVRABLES

CONDITIONS/PI

AVANTAGES

2

Pour chaque
section de votre
fiche de projet
d'innovation

Préparez un texte de 300 mots pour chaque section. Il s'agit d'une **description minimale viable** indispensable pour chaque section de projet que vous pouvez remplir. Typiquement :

- Au minimum trois messages principaux par section de projet.
 - Limité vous à une image, référence ou citation par section de projet.
 - Recueillez les commentaires de votre public et ajustez-les méthodiquement.
- Un argumentaire structuré doit inclure les sections du projet sur lesquelles les entreprises s'attendent à recevoir des éclaircissements.**



Start Bridge

CONNECTEZ VOS IDÉES



startbridge.app

Chapitre 1

**Envoyez votre fiche projet
pour vous connecter avec les
partenaires de l'innovation :**

1

**Structurez votre
fiche de projet
via les
9 sections**

En divisant la fiche projet en sections, vous adaptez chaque section pour aborder les **aspects spécifiques face aux besoins de l'entreprise** et ses préoccupations. Ainsi, le contenu devient vraiment pertinent pour l'entreprise ciblée.

2

**Obtenez des
retours
via votre
réseau**

En recueillant des commentaires, vous pouvez **anticiper les préoccupations potentielles ou les objections** que les entreprises peuvent exprimer. Ces interactions vous amèneront à une présentation plus convaincante.

3

**Participez
à des
programmes
d'innovation**

De nombreux programmes d'innovation présentent aux innovateurs des défis spécifiques posés par les entreprises. Cet **alignement direct sur les besoins de l'entreprise** facilitera la mise en réseau et la connexion avec votre cible.



Start Bridge

CONNECTEZ VOS IDÉES



startbridge.app

Chapitre 1

Participez à des appels à manifestation (AMI) :

INFORMATIONS

1) Informations principales

Description longue et/ou introduction.
Lieu si présentiel ou URL si digital.

ÉLIGIBILITÉ

2) Condition d'éligibilité

Qui est concerné et sous quelles conditions ? (critères de sélection, etc.)

DOMAINES

3) Domaines de prestation

Compétences et expériences dans les domaines concernés par l'appel.

AVANTAGES

4) Avantages de participer

Ce que cela apporte aux participants et aux potentiels partenaires/soutiens.

ORGANISATION

5) Organisation et déroulement

Calendrier du déroulement, coûts et tarifs, offres de participation, etc.

COMPLÉMENTS

6) Compléments utiles

URLs, documents, contacts, partenaires, QR Codes, images, plan d'accès, etc.

→ L'AMI constitue un levier stratégique pour faire émerger et déployer rapidement des solutions innovantes en renforçant la crédibilité de l'innovateur et la portée de ses projets.

CONTACTS

FINANCEMENTS

SÉCURITÉ

NOTORIÉTÉ

LÉGITIMITÉ

MENTORAT



Start Bridge

CONNECTEZ VOS IDÉES



startbridge.app

Chapitre 2

Formuler votre énoncé de problème :

PROBLÈME

1) Contexte : Introduisez brièvement le contexte dans lequel le problème existe. Expliquez le secteur industriel ou l'environnement sur lequel le problème est prévalent.

2) Aperçu : Partagez des aperçus provenant de recherches de marché, d'enquêtes, d'entrevues ou de retours d'utilisateurs qui valident le problème identifié.

3) Pain point : Décrivez les "points douloureux" spécifiques que le problème crée pour les individus, les organisations ou la société. Quels sont les obstacles ou les difficultés que les gens rencontrent à cause de ce problème ?

4) Témoignages : Partagez des témoignages ou des citations de clients qui ont exprimé le problème comme un défi.

✓ Concentrez-vous sur un défi spécifique en utilisant un langage centré sur le client.

✗ Évitez le blâme ou les biais.
Gardez l'énoncé du problème objectif.



Start Bridge

CONNECTEZ VOS IDÉES



startbridge.app

Chapitre 2

Formuler votre innovation :

INNOVATION

1) Caractéristiques Spécifiques : Énumérez les caractéristiques de votre innovation qui répondent directement au problème. Mettez en lumière les avancées technologiques, les méthodologies uniques ou les approches novatrices qui appuient votre innovation. Si disponible, spécifiez les Niveaux de Préparation Technologique (TRL).

2) Impact : Si possible, quantifiez l'impact de vos composants d'innovation en termes de coûts, de temps ou d'autres métriques pertinentes.

3) Limitations : Reconnaissez toutes les limitations potentielles associées à votre innovation. Expliquez comment vous prévoyez de les atténuer ou de les traiter.

4) Aides visuelles : Insérez des visuels, des diagrammes ou des graphiques pour aider à transmettre des aspects complexes ou techniques de votre innovation.

✓ Concentrez-vous sur l'impact de votre approche sur le problème.

✗ Évitez le jargon technique ou un langage excessivement complexe.



Start Bridge

CONNECTEZ VOS IDÉES



startbridge.app

Chapitre 2

Formuler votre solution :

SOLUTION

- 1) Catégorie de produit/service :** Commencez par énoncer clairement la catégorie de produit ou de service à laquelle votre solution appartient. Cette catégorisation aide le public à comprendre rapidement le type de solution que vous proposez.
- 2) Capacités :** Expliquez les capacités de votre solution et comment cela s'adresse directement à l'énoncé du problème. Expliquez comment cela traite directement le problème.
- 3) Cas d'utilisation :** Présentez des cas pratiques actuels ou des scénarios où votre solution peut être appliquée. Décrire les situations spécifiques ou les défis que cela peut traiter efficacement.
- 4) Étude de cas :** Utiliser des exemples concrets ou des études de cas pour illustrer avec succès les mises en œuvre. Si disponible, inclure des témoignages d'utilisateurs, références, ou des success story qui valident l'efficacité et la valeur de votre solution.

- ✓ Identifiez la catégorie de produit ou de service à laquelle appartient votre solution
- ✗ Évitez de faire des affirmations exagérées ou non étayées sur les capacités de votre solution



Start Bridge

CONNECTEZ VOS IDÉES



startbridge.app

Chapitre 2

Élaborer votre calendrier :

CALENDRIER

1) Chronologie du Projet : Commencez par décrire la chronologie globale du projet. Fournissez une date de début claire et une date de fin prévue. Divisez le projet en phases ou étapes, si applicable.

2) Atténuation des Risques : Décrivez des risques qui pourraient affecter le calendrier du projet et comment ils seront gérés ou atténués.

3) Communication et Rapport : Décrivez comment les progrès seront communiqués et rapportés tout au long du projet. Expliquez la fréquence et le format des mises à jour ou des rapports de statut.

4) Décisions de Go / NoGo : Spécifiez les points du projet où des décisions de continuer ou d'arrêter seront prises. Ces points de décision sont critiques pour évaluer les progrès et déterminer s'il faut poursuivre.

- ✓ Définissez des estimations de temps réalistes ; elles sont cruciales pour établir les attentes.
- ✗ Évitez de négliger les contraintes de ressources qui peuvent affecter le calendrier du projet.



Start Bridge

CONNECTEZ VOS IDÉES



startbridge.app

Chapitre 2

Élaborer votre prix/budget :

PRIX/BUDGET

1) Modèle de Tarification : Décrivez votre modèle de tarification ou de budget. Il est essentiel de consulter des professionnels tels que des experts fiscaux ou financiers.

2) Transparence des Prix : Communiquez clairement comment votre tarification est structurée et ce que les clients attendent. Évitez les frais cachés ou les charges imprévues qui peuvent entraîner l'insatisfaction des clients.

3) Conditions : Si certaines conditions peuvent affecter la tarification ou le budget, comme des achats en gros, des contrats à long terme ou des offres limitées dans le temps, détaillez ces conditions.

4) Comprendre le marché : Décrivez votre recherche approfondie sur le marché. Identifiez le paysage des prix, y compris les prix moyens pour des offres similaires, les tendances des prix et toute stratégie "premium" ou de remise utilisée par les concurrents.

✓ Il est essentiel de demander conseil à des professionnels tels que des experts fiscaux ou financiers.

✗ Évitez d'être flou sur votre structure tarifaire. La transparence crée la confiance.



Start Bridge

CONNECTEZ VOS IDÉES



startbridge.app

Chapitre 2

Définir le type de contrat :

CONTRAT(S)

1) Type de Contrat : Décrivez le type de contrat (par exemple, accord de licence, accord de partenariat, accord de coentreprise, abonnement). Il est essentiel de demander conseil à des professionnels tels que des avocats.

2) Aspects Juridiques et de Conformité : Décrivez les aspects juridiques et de conformité liés au type de contrat choisi.

3) Avantages et Objectifs : Décrivez les avantages que les deux parties peuvent attendre du type de contrat choisi. Soyez clair sur la manière dont cela soutiendra le développement et le succès de l'innovation.

4) Comprendre le marché : Donnez des éléments concernant la recherche de marché et l'analyse des concurrents. Ce sont des étapes essentielles pour identifier le type de contrat optimal pour un projet d'innovation.

✓ Il est essentiel de demander conseil à des professionnels tels que des avocats.

✗ Évitez de choisir un type de contrat qui n'est pas aligné avec les objectifs de votre projet.



Start Bridge

CONNECTEZ VOS IDÉES



startbridge.app

Chapitre 2

Formuler vos livrables :

LIVRABLES

- 1) Liste détaillée :** Décrivez clairement quels sont les livrables du projet. Décrire ce qui est attendu des résultats, qu'ils soient tangibles (par exemple un prototype de produit) ou intangibles (par exemple un rapport d'étude de faisabilité).
- 2) Critères d'acceptation :** Décrire les normes de qualité et les critères qui serviront à évaluer chaque livrable. Cela garantit que les parties prenantes comprendront ce qui constitue un bon résultat.
- 3) Lien avec les objectifs :** Liez chaque livrable aux buts et objectifs à terme de votre projet. Expliquer comment achever chaque livrable contribuera à la réussite globale du projet.
- 4) Dépendances :** Identifiez les dépendances entre tous vos livrables, ou bien les dépendances avec des facteurs externes. Cela aide les parties prenantes à analyser les risques.

- ✓ Soyez clair et précis dans la description des livrables du projet.
- ✗ Ne promettez pas plus que ce que vous pouvez offrir raisonnablement dans le cadre des contraintes du projet.



Start Bridge

CONNECTEZ VOS IDÉES



startbridge.app

Chapitre 2

Formuler vos conditions et votre propriété intellectuelle :

CONDITIONS/P.I

- 1) Termes du Projet et P.I :** La description des termes du projet et des aspects de la propriété intellectuelle est vitale pour les projets d'innovation, car elle établit la base de la collaboration.
- 2) Protection :** Abordez en particulier la protection des informations confidentielles.
- 3) Conformité :** Abordez la conformité avec les lois et les mécanismes de résolution des conflits dans les termes du projet.
- 4) Autres informations :** Les innovateurs doivent suivre les meilleures pratiques, notamment en fournissant un aperçu clair, en définissant le périmètre du projet et en spécifiant la propriété et les droits d'utilisation de la P.I.

- ✓ Il est essentiel de demander conseil à des professionnels tels que des avocats.
- ✗ Évitez de négliger une 2ème révision et les conseils juridiques lors de la rédaction des termes du projet.



Start Bridge

CONNECTEZ VOS IDÉES



startbridge.app

Chapitre 2

Formuler les avantages de votre projet :

AVANTAGES

1) **Centré sur l'Audience** : Adaptez la description des avantages de votre projet aux besoins et intérêts spécifiques de votre audience.

2) **Impact Sociétal** : Évaluez comment le projet contribue aux aspects sociaux, environnementaux et éthiques.

3) **Avantages Clés** : Identifiez les avantages les plus significatifs pour les prioriser dans votre communication.

4) **Autres avantages** : Entrez ici les autres avantages qui ne seraient pas compatibles avec les précédentes sous-sections.

✓ Concentrez-vous sur les avantages qui ont le plus grand potentiel de créer de la valeur. Utilisez un langage clair et simple pour décrire les avantages.

✗ Évitez le jargon ou les termes techniques qui peuvent ne pas être familiers à toutes les parties prenantes.



Start Bridge

CONNECTEZ VOS IDÉES



startbridge.app

Chapitre 3

Formuler votre énoncé de problème :

PROBLÈME

1) Objectif : Définir de façon précise la problématique que l'entreprise cherche à résoudre. Expliquer pourquoi ce défi est important pour le développement ou l'amélioration du produit, et en quoi il constitue un enjeu stratégique.

2) Contenu attendu :

- Historique du problème et contexte actuel.
- Pistes existantes déjà explorées ou solutions partielles mises en place.
- Indicateurs (chiffrés ou qualitatifs) soulignant l'ampleur du problème.

✓ Insistez sur l'impact potentiel que la résolution du défi aura sur l'entreprise, ses clients et ses partenaires.

✗ Évitez de surcharger l'énoncé avec des détails inutiles qui ne mettent pas en avant la valeur stratégique du défi.



Start Bridge

CONNECTEZ VOS IDÉES



startbridge.app

Chapitre 3

Formuler votre cadre et la portée :

CADRE / PORTÉE

1) Objectif : Délimiter le champ d'action du défi et préciser les aspects sur lesquels se concentrera la recherche de solutions.

2) Contenu attendu :

- Périmètre concerné (technologique, organisationnel, marché visé, etc.).
- Identification des acteurs et départements internes impliqués dans la résolution (R&D, Production, Marketing, etc.).
- Exclusions ou frontières explicites (ce qui n'est pas inclus dans le cadre du challenge).

✓ Cette section doit éviter toute ambiguïté sur la nature et l'étendue du problème, afin que les futurs partenaires comprennent clairement les priorités.

✗ Évitez de ne pas clarifier l'étendue technologique (ou fonctionnelle) attendue, ce qui peut conduire à des propositions hors-sujet.



Start Bridge

CONNECTEZ VOS IDÉES



startbridge.app

Chapitre 3

Formuler vos contraintes :

CONTRAINTES

1) Objectif : Délimiter le champ d'action du défi et préciser les aspects sur lesquels se concentrera la recherche de solutions.

2) Contenu attendu :

- Contraintes financières : budget maximal, modèles de financement.
- Contraintes techniques : compatibilité avec des technologies existantes, performances minimales, spécifications ou standards à respecter.
- Contraintes légales : obligations réglementaires, certifications, confidentialité ou sécurité des données.

✓ Être transparent sur ces contraintes en amont permet d'éviter les propositions non conformes à la réalité de votre entreprise.

✗ Évitez d'imposer des règles trop lourdes qui pourraient décourager les innovateurs (manque de flexibilité).



Start Bridge

CONNECTEZ VOS IDÉES



startbridge.app

Chapitre 3

Élaborer votre calendrier :

CALENDRIER

1) Objectif : Définir les grandes étapes et jalons (milestones) qui guideront le déroulement du défi, depuis la soumission des idées jusqu'au lancement ou à la mise en œuvre de la solution.

2) Contenu attendu :

- Dates clés : phase de soumission, sélection des finalistes, phase de prototypage, validation finale, etc.
- Durées estimées pour chaque phase.
- Éventuelles dates limites imposées par des contraintes externes (événements, obligations réglementaires).

✓ Un calendrier précis permet de donner un rythme clair aux participants et de gérer efficacement les ressources sur la durée.

✗ Évitez de proposer un calendrier irréaliste ou trop serré, qui pourrait nuire à la qualité des solutions réceptionnées.



Start Bridge

CONNECTEZ VOS IDÉES



startbridge.app

Chapitre 3

Élaborer votre prix/budget :

PRIX/BUDGET

1) Objectif : Décrire la nature et le montant des récompenses possibles pour les solutions retenues, ainsi que les moyens financiers alloués à la réalisation du projet.

2) Contenu attendu :

- Montant du(s) prix décerné(s) (financier ou autre forme de récompense).
- Modalités de versement (stades de validation, avancement du projet, livrables intermédiaires).
- Budget estimé pour le suivi ou le soutien (subventions, soutiens techniques, locaux, etc.).

✓ Mettez en avant toutes les formes de bénéfices pour les participants (subventions, ressources matérielles, sponsoring, visibilité).

✗ Évitez de présenter un prix ou un budget insuffisamment cohérent avec l'ambition du défi (il doit être attractif et réaliste).



Start Bridge

CONNECTEZ VOS IDÉES



startbridge.app

Chapitre 3

Définir le type de contrat :

CONTRAT(S)

1) Objectif : Expliquer les principaux éléments contractuels qui lieront les parties (entreprise organisatrice, participants, partenaires) pendant et après le challenge.

2) Contenu attendu :

- Accords de confidentialité (NDA) pour protéger les informations sensibles.
- Conditions de collaboration : durée, droits et responsabilités de chaque partie.
- Clauses spécifiques (résiliation, modification, pénalités).

✓ Assurez-vous de prévoir des modalités claires pour éviter tout litige, tout en veillant à la souplesse nécessaire pour favoriser l'innovation.

✗ Évitez de proposer des contrats trop restrictifs qui brident la créativité (conditions trop rigides ou déséquilibrées).



Start Bridge

CONNECTEZ VOS IDÉES



startbridge.app

Chapitre 3

Formuler vos livrables :

LIVRABLES

1) Objectif : Expliquer les principaux éléments contractuels qui lieront les parties (entreprise organisatrice, participants, partenaires) pendant et après le challenge.

2) Contenu attendu :

- Format et contenu des rendus attendus (prototype, rapport, documentation technique, étude de faisabilité, démonstration, etc.).
- Niveau de détail et standards de qualité requis.
- Fréquence des livrables intermédiaires et final.

✓ Spécifiez précisément ces critères pour que les propositions soient évaluables de manière équitable et objective.

✗ Évitez de manquer de clarté sur le niveau de détail technique attendu (risque de livrables superficiels ou, au contraire, trop lourds).



Start Bridge

CONNECTEZ VOS IDÉES



startbridge.app

Chapitre 3

Formuler vos conditions et votre propriété intellectuelle :

CONDITIONS/P.I

1) Objectif : Déterminer à qui appartiendra les droits sur les solutions ou innovations développées dans le cadre du défi.

2) Contenu attendu :

- Règles de partage ou de transfert de propriété intellectuelle entre l'entreprise et les participants.
- Licence d'exploitation ou de distribution de la solution.
- Possibilité pour l'entreprise de faire évoluer ou commercialiser la solution.

✓ La clarté sur la propriété intellectuelle rassure les participants (pour protéger leur savoir-faire) et protège l'entreprise (pour exploiter pleinement les solutions innovantes).

✗ Évitez de ne pas mentionner l'exploitation future (commercialisation, licences, etc.), ce qui crée des incertitudes sur l'après-projet.



Start Bridge

CONNECTEZ VOS IDÉES



startbridge.app

Chapitre 3

Formuler les avantages de votre projet :

AVANTAGES

1) Objectif : Mettre en évidence ce que chaque partie – l'entreprise, les participants, les partenaires – gagnera en prenant part à ce défi.

2) Contenu attendu :

- Bénéfices directs (financiers, part de marché, amélioration technique, gain de temps, etc.).
- Bénéfices indirects (réputation, développement de compétences, opportunités de réseautage, etc.).
- Vision à long terme : comment le projet s'inscrit dans la stratégie globale de l'entreprise.

✓ Montrez en quoi la réussite du défi est un "gagnant-gagnant": pour l'entreprise comme pour les innovateurs qui participent.

✗ Se focaliser uniquement sur les avantages pour l'entreprise, en négligeant ce que gagneront les partenaires ou participants.



Start Bridge

CONNECTEZ VOS IDÉES



startbridge.app

Chapitre 4

Faire passer votre message avant, pendant et après une session de pitch :

AVANT

1

Capez
l'attention
grâce à votre
"pitch éclair"

Une fois vos 9 sections principales et sous-sections complétées, vous créez un paragraphe d'environ 150 mots comprenant les termes clés de chacune d'entre elles.

Cette courte description doit durer 1 minute maximum lors de sa lecture.

PENDANT

2

Qualifiez
l'audience grâce à
vos "descriptions
viables minimales"

Préparez un texte d'environ 300 mots pour chaque section de projet.

- Au minimum trois messages principaux par section de projet.
- Limitez vous à une image, référence ou citation par section de projet.
- Recueillez les commentaires de votre public et ajustez-les méthodiquement.

APRÈS

3

Engagez
vos cibles avec des
ressources
complètes

Continuez la conversation en ligne avec les prospects qualifiés en partageant la totalité de vos informations sous un NDA (Accord de Non-Divulgateion).

Engagez des discussions et partagez vos actualités avec ce nouveau réseau pour obtenir de meilleurs résultats.



Start Bridge

CONNECTEZ VOS IDÉES



startbridge.app

Chapitre 4

Construire votre " Pitch Éclair " :



Résumez brièvement chaque section du projet en utilisant quelques mots. Vous pouvez extraire ce résumé concis de la description viable minimale que vous avez préalablement préparée. (Infos fiche #3)

PROBLÈME

→ Bonjour, nous abordons ce problème spécifique [Problème]

INNOVATION

→ avec notre composant d'[Innovation],

SOLUTION

→ qui sera disponible dans notre [Solution]

CALENDRIER

→ d'ici [Calendrier estimé].

PRIX/BUDGET

→ Nous proposons ce [Prix ou Budget]

CONTRATS

→ avec un [Type de Contrat]

LIVRABLES

→ qui comprend des [Livrables] bien définis

CONDITIONS/PI

→ et des termes de [Propriété Intellectuelle] standards de l'industrie,

AVANTAGES

→ le tout menant à la réalisation de ces [Avantages] pour nos clients.

→ Un pitch éclair structuré inclut les sections du projet que les entreprises s'attendent à clarifier.

Cela garantit que votre narration est focalisée et efficace.



Start Bridge

CONNECTEZ VOS IDÉES



startbridge.app

Chapitre 5

Recueillir des retours sur votre projet :

1

Identifiez votre audience

Experts et connaissances dans votre secteur ou domaine d'innovation.

2

Planifiez des séances

Communiquez le but, l'ordre du jour et la durée attendue de votre session.

4

Collectez des retours

Notez tous types de retours et examinez-les. (*fiche #27*)
Mettez ainsi en œuvre des améliorations.



3

Pitchez votre projet

Déployez votre «pitch éclair» et utilisez les «descriptions viables minimales».

→ Ajoutez les améliorations dans votre description de projet en fonction des retours reçus.

→ Si des modifications majeures sont effectuées sur la base des retours, envisagez de planifier des sessions de feedback supplémentaires. (retour à l'étape 1)



Start Bridge

CONNECTEZ VOS IDÉES



startbridge.app

Chapitre 5

Bien analyser les retours obtenus :

1) Complétez la fiche de projet
pertinente pour votre réflexion

2) Collectez les précieux retours et
notations reçus de votre réseau

Solution(s) Innovante	Défi/Challenge d'Innovation								
PROBLÈME	PROBLÈME								
INNOVATION	CADRE/PORTÉE								
SOLUTION	CONTRAINTES								
CALENDRIER	CALENDRIER								
PRIX/BUDGET	PRIX/BUDGET								
CONTRATS	CONTRATS								
LIVRABLES	LIVRABLES								
CONDITIONS/PI	CONDITIONS/PI								
AVANTAGES	AVANTAGES								

➔ 3) Après avoir organisé vos retours dans une matrice,
commencez à construire des histogrammes perspicaces :

- Distribution des notes par Section de Projet par Contact
- Distribution des notes par Contacts par Section de Projet
- Carte de fréquence des Mots-Clés provenant des commentaires



Start Bridge

CONNECTEZ VOS IDÉES



startbridge.app

Chapitre 5

Intéragir efficacement
avec vos clients / partenaires :

1

Préparez votre description
de projet pour obtenir
des commentaires
sur chaque section

Solution(s)
Innovante

Défi/Challenge
d'Innovation

PROBLÈME

PROBLÈME

INNOVATION

CADRE/PORTÉE

SOLUTION

CONTRAINTES

CALENDRIER

CALENDRIER

PRIX/BUDGET

PRIX/BUDGET

CONTRATS

CONTRATS

LIVRABLES

LIVRABLES

CONDITIONS/PI

CONDITIONS/PI

AVANTAGES

AVANTAGES



Collègue, conseillers, pairs...

2

Sélectionnez
vos canaux et atteignez
les clients et les
partenaires :

Programmes
d'Innovation

Réseaux
professionnels

Événements
externes

Communauté
START BRIDGE



Canaux privés et publics





Start Bridge

CONNECTEZ VOS IDÉES



startbridge.app

Un problème ? Une question ? Contactez notre support !

Nous sommes disponibles les jours ouvrés
pour vous répondre de 10h00 à 17h00.



<https://startbridge.fr/support>



Start Bridge



www.startbridge.fr