**Quelques clés pour construire votre dossier de candidature:**

* **Présentation globale dans un « executive summary »** (une page)
	+ Présentation générale du projet et de l’ambition du consortium

Présentation de l’équipe projet

* + Identification des besoins non couverts, des verrous ….

*Conseil : L’ambition : est une promesse commune ou une destination
Soyez clairs et convaincants !*

* **Présentation détaillée du projet**
	+ Plan de travail
	+ Objectifs
		- Scientifiques
		- Economiques (nombre d’emploi, chiffre d’affaire ..)
	+ Quels livrables, comment ils s’articulent entre eux, avec quel leader
	+ Quelle participation de chaque partenaire sur chacun d’eux
	+ Rétroplanning
	+ Quels risques et quelles actions pour les lever
	+ Budget
		- Argumentez vos besoins financiers ou autres besoins

*Conseil : La description précise des workpackage est souvent en annexe, car souvent lourde et consultée en dernier lieu.*

* **Description du consortium**
	+ Décrire chaque entreprise membre du consortium et son rôle précis dans le consortium
		- Pour chaque partenaire, préciser tous les éléments : actionnariat ; levées de fonds, mise en exergue du parcours des co-fondateurs (si start up) ; activité actuelle, apport dans le projet ; ressources humaines et technologiques ; réseau de « partenaires » (conseil, PI, réglementaire, sous-traitants éventuels …) ; financement du projet (quote part résiduelle du projet ; autres financeurs potentiels …)
* **Logique de collaboration :**
	+ Décrivez l’enjeu de votre collaboration :
		- Par exemple : verrous technologiques communs, compétences et savoir-faire complémentaires, besoin commun d’expertise médicale de référence, antériorité de collaboration …
	+ Joindre la charte en annexe, si elle existe (il s’agit souvent au stade du dépôt de candidature de charte générique, d’intérêt faible)
	+ Partage de valeur
* **Marché adressé :**
	+ Présentation du marché
		- Réponse aux besoins exprimés ou latents, solutions existantes ou non, potentiel du marché actuel, évolution estimée du marché, barrières à l’entrée (Réglementaire, financières...), % de parts de marché attendue (Scénario Min / Médian / Optimiste)
* **Valeur ajoutée de la solution du consortium (5 forces de Porter)**
	+ Caractéristiques, avantages, bénéfices
	+ Concurrence (parts de marché, modèle de distribution, positionnement prix, technologie...)
* **Quels engagements après la réussite de ce projet ?**
	+ Quelle next step ? la décrire
* **Pérennité du consortium pour de futurs appels à projet**
	+ Est-ce que ce consortium se connait et a déjà des réussites à son crédit ?
	+ Si non, est ce que ce consortium a vocation à perdurer ? pour quels objectifs ?