

Concours National de l'Innovation Agricole

Fiche de projet

CHERCHEUR

Responsable : Prénom et Nom; coordonnées : Tél :..... Fax..... e-mail :.....	Etablissement : Contact : adresse : Tél :..... Fax..... site web
---	---

LE PROJET DE RECHERCHE & DOMAINE

Domaine : Intitulée :
cadre du projet (Laboratoire ou unité de recherche, coopération ou autre) :
Equipe de recherche : Prénoms & Noms et établissements
Période de réalisation de la recherche:
Partenaires socio économiques impliqués dans le projet de recherche (paquet pris en charge par le partenaire)

LES RESULTATS INNOVANTS DE LA RECHERCHE

Description du livrable : il s'agit de décrire l'objet du résultat ou de l'innovation tout en précisant à quelle échelle les travaux de recherche ont été réalisés
Qualification : précisez le type de résultats (procédé, équipement ou outil, nouveau produit, technique, Système d'alerte et de prévention ...) et ressortir l'importance de l'innovation y afférente
Validation des résultats de la recherche: La maturité du résultat a t – elle été évaluée si oui dans quelle dimension, à quelle échelle (répétitivité & reproductibilité)

L'IDEE DU PROJET D'ENTREPRISE

Description:

Type de projet ou d'entreprise à mettre en place à partir des livrables ou des résultats obtenus préciser le ou les domaines d'application

Importance du projet ou de l'entreprise à mettre en place : les avantages par rapport à ce qui existe et public cible du nouveau produit.

Impact : préciser si l'impact potentiel du projet a été étudié ou évalué. Si oui donner les résultats

Incubation du projet ou expérience pilote: préciser si le projet nécessite une mise au point particulière et donner une estimation de la période nécessaire pour cette mise au point.

Conditions de réalisation du projet à incuber: préciser les conditions nécessaires pour le montage de l'entreprise (intrants, équipement requis, autres,) .

Coût de l'incubation (estimation)

Partenaires socio économiques possibles du projet:

Coopération recherchée ou souhaitée:

Potentialités de commercialisation (marché potentiel ou cible) : définir les clients ou utilisateurs finaux du produit de l'entreprise à monter : les acteurs possibles et les sources d'influence et/ ou d'interaction (situé le produits horizontalement et identifier les partenaires possibles)

Concurrent potentiel : identifier les concurrents potentiels : produits similaires importé, solutions de substitution adoptée actuellement

PROPRIETE INTELLECTUELLE : le livrable a-t-il fait l'objet d'un brevet ou en cours (déposé)?

Oui	cocher	Oui (indiquez référence)	Date (si oui)
Non	cocher		