

**DÉRISQUEUR**  
Votre projet à la loupe

# EXTRAIT DU RAPPORT D'ÉVALUATION

PLUS LOIN AVEC DÉRISQUEUR  
SÉCURISEZ LE DÉVELOPPEMENT DE VOTRE  
ENTREPRISE INNOVANTE

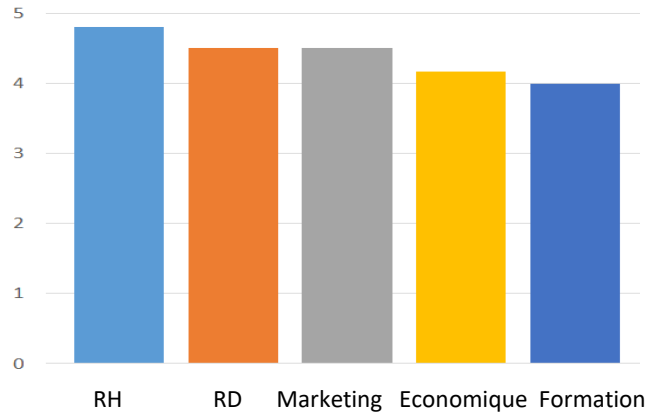
---

Société : XXXXXX

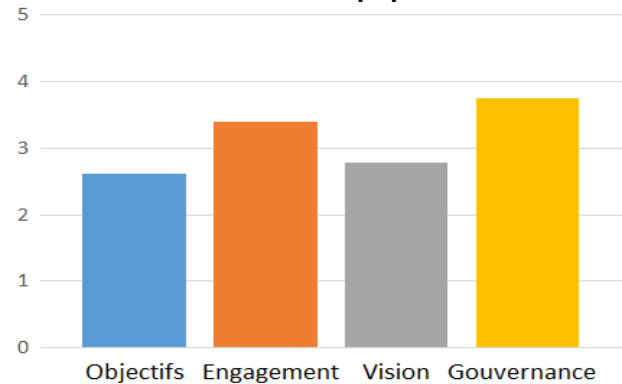




## Adéquation équipe projet



## Cohésion de l'équipe



## L'avis Dérisqueur

De très bons résultats sont obtenus sur l'adéquation équipe/projet. C'est un point positif pour le développement de l'entreprise. Pour ce qui est de la cohésion de l'équipe, le questionnaire a mis en évidence le besoin d'être ambitieux pour fédérer le collectif. Un pacte d'associés devra consigner les conclusions des discussions.

## Les préconisations Dérisqueur

Une très bonne adéquation équipe/ projet. Nécessité de poursuivre les discussions autour des objectifs entre les associés.

### POINTS FORTS :

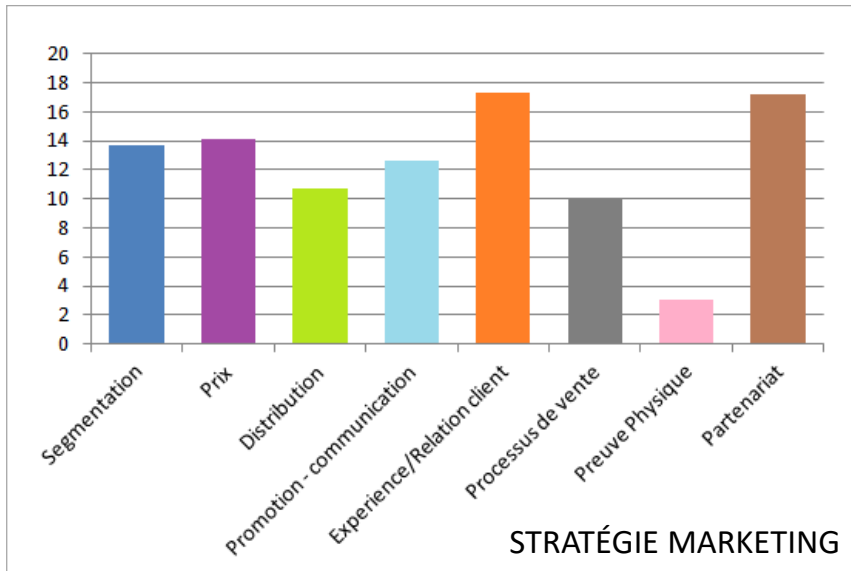
Très bonne adéquation équipe projet, avec un excellent équilibre sur les cinq thématiques évaluées.

### POINTS FAIBLES :

L'équipe doit encore discuter des objectifs.



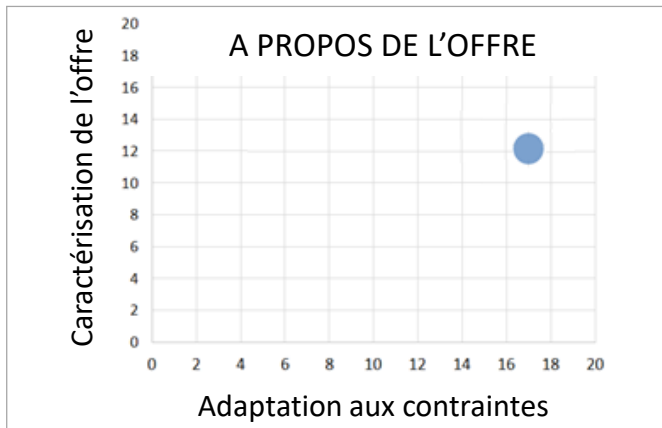
# MARKETING – Stratégie Marketing



## L'avis Dérisqueur

Le premier graphe concerne les éléments de stratégie marketing. Globalement ces résultats sont bons avec un point faible sur la preuve. La preuve viendra des premiers bénéficiaires de cet accompagnement avec toutes les ressources pédagogiques dont ils disposeront. Ils seront nos meilleurs ambassadeurs.

Le deuxième graphe représente la confrontation de l'offre caractérisée aux contraintes générales ou spécifiques du secteur. Là encore, des résultats satisfaisants.



## Les préconisations Dérisqueur

Il sera important de questionner les créateurs qui auront suivi le programme et de les encourager à témoigner.

De même, l'équipe devra être à l'écoute des comités de financement qui peuvent trouver une grille de lecture qualifiante pour les fonctions qu'ils considèrent comme importantes;

### POINTS FORTS :

Une présence dans l'écosystème et un long travail d'observations permettent à l'équipe expérimentée d'avancer méthodiquement au niveau marketing.

### POINTS FAIBLES :

Augmenter le nombre de testeurs.



# L'avis Dérisqueur

Les 5 items représentés sur le premier graphe doivent faire l'objet d'un travail méthodique et documenté. Il a obligé l'équipe à rencontrer ses cibles, à mesurer finement la concurrence..  
Le second représente les besoins de financement et leur origine sur 5 ans.

## Les préconisations Dérisqueur

Affiner le plan de trésorerie, les charges fixes, la progression du chiffre d'affaires pour planifier les recrutements

### POINTS FORTS :

Peu d'investissement, très peu de charges fixes, le projet répond à un besoin pour les financeurs d'évaluer la faisabilité économique.

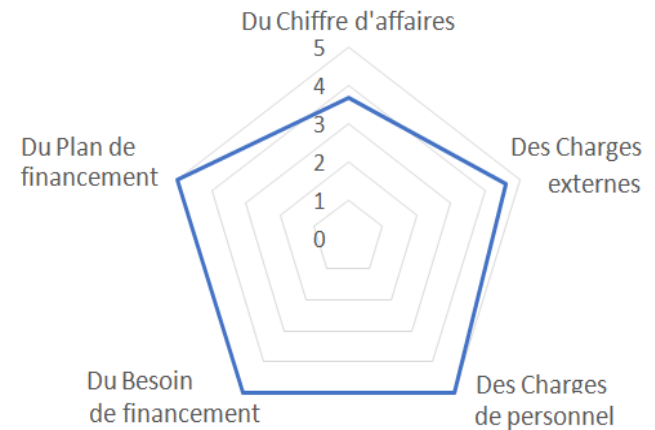
### POINTS FAIBLES :

Il faut encore travailler ces chiffres

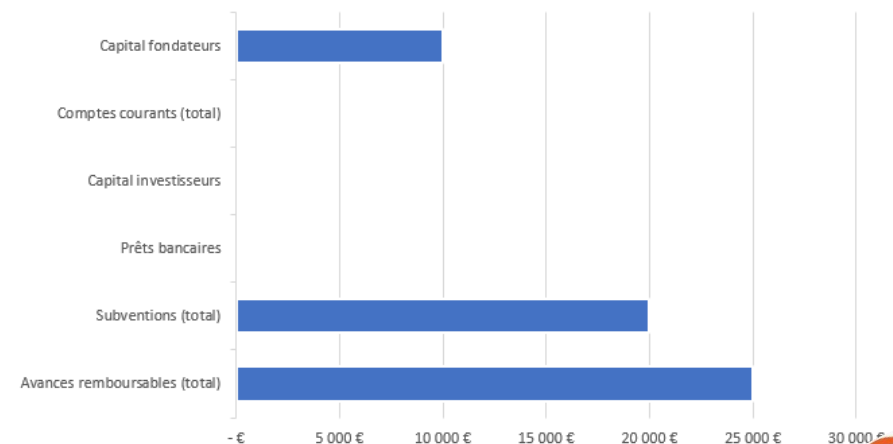
# FINANCES - Cohérence



## Sécurisation des chiffres du prévisionnel



## Financement: 55 k€ à financer sur 5 ans



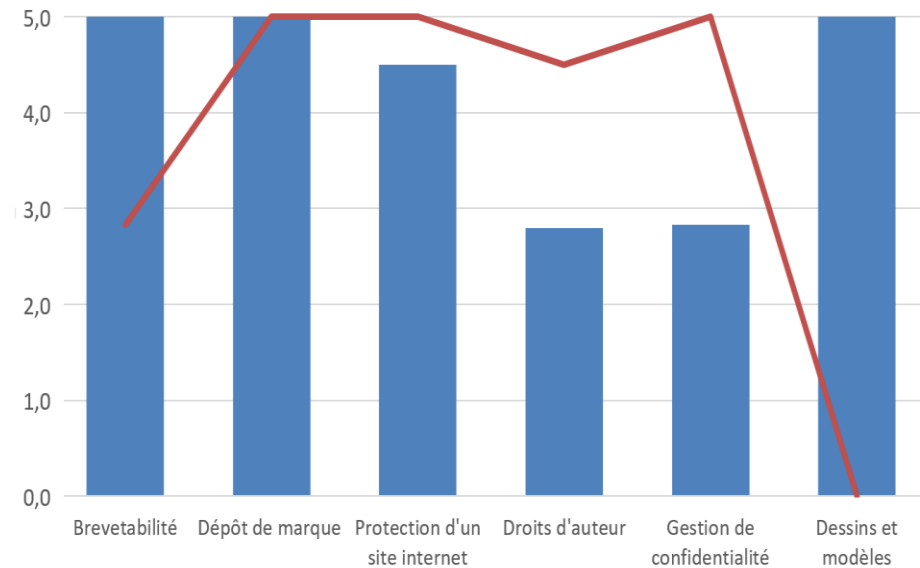
# L'avis Dérisqueur



La connaissance et la stratégie concernant la Propriété Intellectuelle sont bien présentes. Il y a une bonne prise en compte des possibilités de protections et de leurs domaines d'applications avec une bonne connaissance des démarches à suivre. Le dirigeant a une sensibilité à ces questions et considère que c'est la qualité qui amènera la notoriété et que c'est un bon rempart contre la concurrence.

## Les préconisations Dérisqueur

Il y a une bonne prise en compte de la Propriété Intellectuelle au sens large par le dirigeant de l'entreprise. Les quelques points à renforcer, visibles sur le graphique, ne portent pas préjudice à l'activité de la société ni à son développement.

# PROPRIETE INTELLECTUELLE



 Connaissance en PI  
 Stratégie en PI

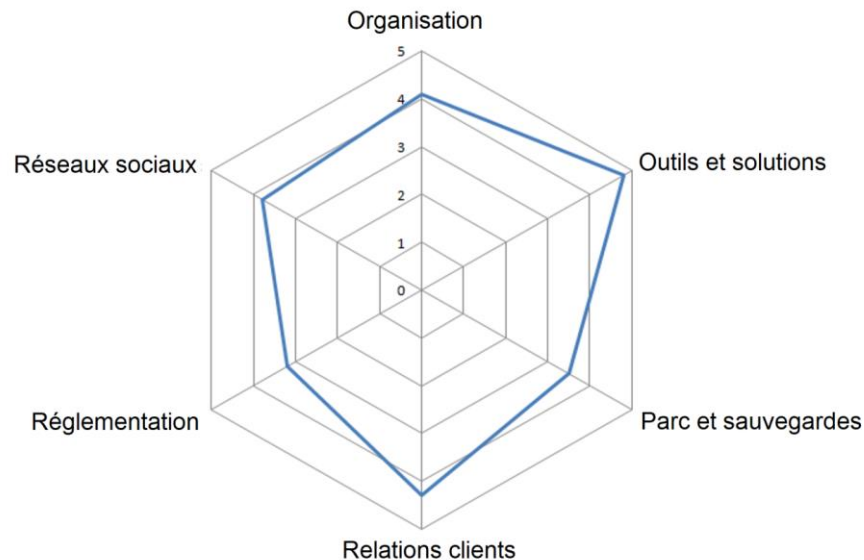
## POINTS FORTS :

Très bonne prise en compte de la Propriété Intellectuelle. L'entreprise a une bonne connaissance du sujet et une vraie stratégie bien construite autour de cette thématique.

## POINTS FAIBLES :

Mettre en place des procédures pour gérer la confidentialité avec les clients.





## L'avis Dérisqueur

Les résultats font apparaître une bonne approche des outils et solutions numériques à mettre en place, et une approche solide dans l'organisation générale et les liens avec les collaborateurs. Le dirigeant a une bonne sensibilité à la relation client et de la projection de l'image de la société sur les réseaux sociaux. Ces résultats traduisent l'existence d'une stratégie cohérente et construite autour du numérique. L'équipe a un bon niveau en numérique et une approche structurée de la plus value du digital pour sa société. Le dirigeant a un déficit dans la connaissance et la prise en compte des contraintes réglementaires concernant l'anonymisation des données personnelles.

### POINTS FORTS :

Bonne connaissance et bonne approche des outils numériques et de leur apport pour les relations commerciales et la gestion.

### POINTS FAIBLES :

Manque de vision et de préparation sur la gestion du parc informatique et contrôle des coûts associés, faiblesse dans la connaissance de la protection des données personnelles.

## Les préconisations Dérisqueur

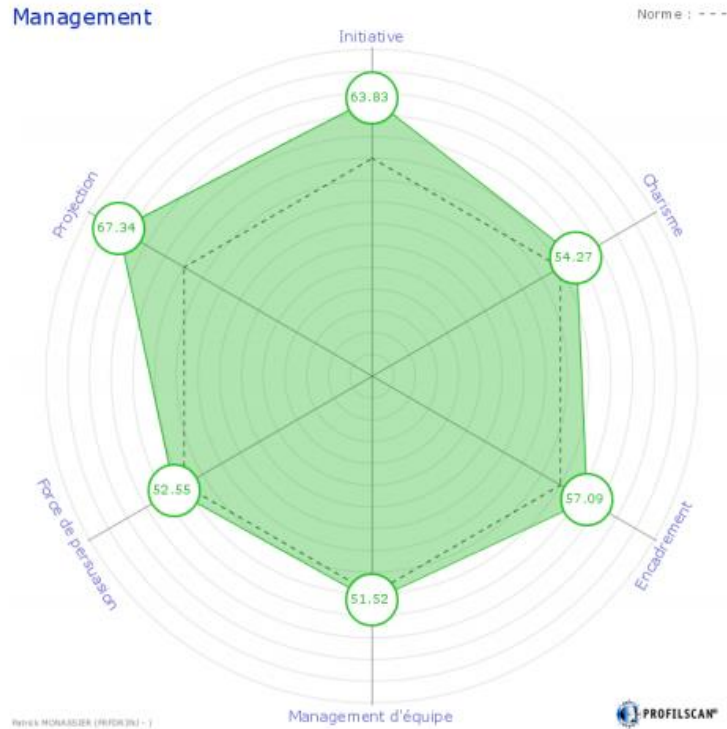
La politique concernant la gestion comptable et l'organisation de l'informatique interne, parc et sauvegarde, mérite d'être consolidée. Il y a un gain immédiat à la clé en terme financier. Une information est à apporter au dirigeant sur la protection des données personnelles et les réglementations à respecter.



# Performance de l'équipe selon fonction

## Adjonction de forces de l'équipe «Team DERISQUEUR»

### Management



**Initiative**

Capacité à prendre spontanément la décision nécessaire, à faire quelque chose de soi-même, sans recourir à l'avis, au conseil de quelqu'un d'autre.

**Management d'équipe**

Capacité à savoir emmener son équipe où on veut.

**Charisme**

Capacité à séduire, influencer, voire fasciner, les autres par ses discours, ses attitudes, son tempérament, ses actions.

**Force de persuasion**

Aptitude à convaincre une personne ou une équipe de croire ou de faire quelque chose.

**Encadrement**

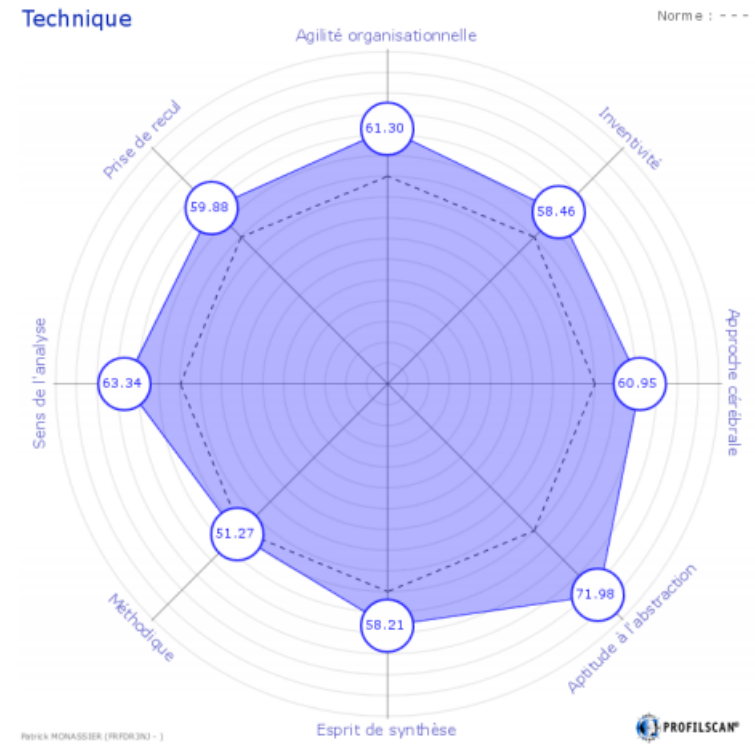
Capacité à s'imposer en préservant l'échange.

**Projection**

Elle se définit comme la capacité à envisager l'avenir professionnel. Elle est mesurée dans le rapport entre l'aptitude à l'abstraction et le contrôle du quotidien.

## Adjonction de forces de l'équipe «Team DERISQUEUR»

### Technique



**Agilité organisationnelle**

Aptitude à s'organiser avec recul pour adapter sa stratégie en fonction des imprévus.

**Aptitude à l'abstraction**

Capacité à prendre de la distance par rapport aux réalités afin de les analyser avec efficacité.

**Sens de l'analyse**

Aptitude à comprendre, développer, étudier, décomposer, décortiquer, et interpréter dans son contexte.

**Inventivité**

Capacité, à partir de l'idée nouvelle, de concevoir comment la transformer en réalité.

**Esprit de synthèse**

Capacité à savoir résumer ce que l'esprit d'analyse a interprété, en ne gardant que l'essentiel, le principal.

**Prise de recul**

Capacité à prendre suffisamment de distance psychologique par rapport à une situation ou un événement, pour vivre ce dernier avec objectivité et non par le prisme émotionnel.

**Approche cérébrale**

Aptitudes cognitives basées sur l'analyse, la réflexion, la prise de recul, et l'accès au symbolique.

**Méthodique**

Qui procède conformément à des règles et à des principes rationnels.

