

# **Élément IAP – Programme ARTES**

**Projet de Commercialisation\Mise sur le marché d'un service - Proposition d'action industrielle**

**Libellé de l'action :**

ITT ESA N°

Proposition non sollicitée

A retourner au CNES à DIA/SA : jacques.beas-garcia@cnes.fr

**Date :**

**Nom et adresse de l'industriel :**

**Descriptif de la société :**

- **Date de création**
- **Nb employés**
- **Chiffre d'affaire (Année N, N-1, N-2)**

**Coordonnées du correspondant industriel :**

**Nom et Prénom :**

**Numéro de téléphone :**

**Numéro de fax :**

**Adresse E-mail :**

**Prime du consortium et liste des partenaires (français et européens) :**

**1 – Éléments de contexte :**

- Description du projet de démonstration et de ses objectifs
- Etat de l'art et intérêt du proposant sur le sujet
- Le marché, la concurrence (en mentionnant la concurrence nationale ou européenne)
- Description de l'innovation proposée dans le cadre de cette proposition ( Technique, Economique, Services, ...)
- Les risques existants dans la conduite et l'aboutissement de cette étude de faisabilité.
  - Technique :
  - Economique :
  - Autres :
- Activités industrielles antérieures sur le domaine d'intérêt.
- Les financements déjà obtenus dans le cadre d'actions proches auprès du CNES, de l'ESA, de la Commission Européenne.

**2 – Description de l'activité**

- Description du contenu de l'activité faite par l'industriel français
  - **contenu technique**
  - **calendrier**



## 5 – Business Model Canvas

# Business Model Canvas

<b>Partenaires clés</b> Qui sont vos partenaires clés ? Qui sont vos fournisseurs clés ? Quelles sont les ressources clés que vos partenaires proposent ? Quelles sont les ressources dans lesquelles vos partenaires excellent ? <ul style="list-style-type: none"><li>• Écrivez ici</li></ul>	<b>Activités clés</b> Quelles sont les activités clés nécessaires pour produire l'offre ? (logistique, marketing, production...) Quel lien avec les canaux de distribution ? Quel lien avec la relation client ? Quel coût, et pour quelles sources de revenus ? <ul style="list-style-type: none"><li>• Écrivez ici</li></ul>	<b>Offre (proposition de valeur)</b> Quelle proposition de valeur pour les clients ? Quelles solutions concrètes l'offre apporte-t-elle aux clients ? Quelles solutions l'offre apporte-t-elle à chacun des segments de clientèle ? Quelle réponse l'offre apporte-t-elle aux besoins concrets des clients ? <ul style="list-style-type: none"><li>• Écrivez ici</li></ul>	<b>Relation client</b> Quel type de relation chaque segment de clientèle attend-il de l'entreprise ? Lister les types de relations client. Comment la relation client s'intègre-t-elle au reste du modèle économique ? Quel en est le coût ? <ul style="list-style-type: none"><li>• Écrivez ici</li></ul>	<b>Segments de clientèle</b> Quels sont les segments de clientèle cibles ? Pour qui crée-t-on de la valeur ? <ul style="list-style-type: none"><li>• Écrivez ici</li></ul>
	<b>Ressources clés</b> Quelles ressources clés la production de l'offre requiert-elle ? Quelles ressources sont nécessaires en fonction des canaux de distribution choisis, et du type de relation client visé ? <ul style="list-style-type: none"><li>• Écrivez ici</li></ul>		<b>Canaux de distribution</b> A travers quels canaux de distribution souhaite-t-on atteindre les différents segments de clientèle ? Comment les différents canaux s'intègrent-ils ? Quel est le canal privilégié ? Quels sont les canaux les plus adaptés aux habitudes des clients ? <ul style="list-style-type: none"><li>• Écrivez ici</li></ul>	