



WEST ELECTRONIC  
& applications network

## Annexe 2 - MODELE DE DOSSIER

### OBJETS ET SOLUTIONS COMMUNICANTS

**PROJET « nom du projet »**

**Déposé par :**

**Reçu le :**

WEST ELECTRONIC & applications network

3, avenue du Bois l'Abbé - Le Silicium - 49070 BEAUCOUZÉ  
T : +33 (0)2 41 73 98 08 — F : +33 (0)2 41 73 99 71  
Email : [contact@we-n.eu](mailto:contact@we-n.eu) — Siret 379 474 745 000 70 - NAF 8299Z  
Association régie par la loi 1901

[www.we-n.eu](http://www.we-n.eu)

**bpi**france



# SOMMAIRE

## RESUME DU PROJET

### I- PRESENTATION DES PARTENAIRES DU PROJET

- 1.1 - Partenaires économiques
- 1.2 - Partenaires de recherche

### II- ENJEUX ET NATURE STRATEGIQUE DU PROJET POUR LES PARTENAIRES

- 2.1 - Contexte
- 2.2 - Problématique à résoudre
- 2.3 - Nature stratégique du projet pour les partenaires
- 2.4 – Aspects internationaux

### III- DEMARCHE PROPOSEE

- 3.1 - Démarche stratégique
- 3.2 - Freins potentiels en cours de projet

### IV- DESCRIPTION TECHNIQUE DU PROJET ET RESULTATS ATTENDUS

- 4.1 - Description générale du projet
- 4.2 - Description détaillée des lots
- 4.3 - Planning des réalisations

### V- MARCHES VISES, POSITIONNEMENT DES ACTEURS ET DIFFERENCIATION

- 5.1 - Marchés visés et positionnement des différents acteurs
- 5.2 - Différenciation

### VI- PARTENARIAT

- 6.1 - Pilotage du projet
- 6.2 - Formalisation du partenariat
- 6.3 - Complémentarité et qualité du partenariat
- 6.4 - Propriété intellectuelle
- 6.5 - Stratégie de communication

### VII- RETOMBÉES DU PROJET

- 7.1 - Retombées économiques, industrielles et technologiques
- 7.2 - Retombées scientifiques
- 7.3 - Retombées sociétales

### VIII- UN PROJET AU CŒUR DE LA STRATEGIE DE WE NETWORK et NOM du pôle concerné (dans le cas d'une co labellisation)

- 8.1 - Complémentarité des structures : WE NETWORK et du Pôle xxx
- 8.2 - Complémentarité avec d'autres projets

### IX- MOYENS FINANCIERS & HUMAINS

- 9.1 - Répartition des coûts par partenaire
- 9.2 - Financement envisagé (plan de financement)
- 9.3 - Effet incitatif de l'aide (fournir la dernière liasse fiscale)

## **RESUME DU PROJET (1 page)**

Origine du projet et ses objectifs, pertinence du consortium, cohérence du projet avec la stratégie de WE NETWORK.

### **I- PRESENTATION DES PARTENAIRES DU PROJET**

1.1 - Partenaires économiques

1.2 - Partenaires de recherche, scientifiques et techniques

### **II- ENJEUX ET NATURE STRATEGIQUE DU PROJET POUR LES PARTENAIRES**

2.1 - Contexte

2.2 - Problématique à résoudre

2.3 - Nature stratégique du projet pour les partenaires

2.4 – Aspects internationaux

En quoi le projet contribue t'il au déploiement international d'un ou de plusieurs partenaires

### **III- DEMARCHE PROPOSEE**

3.1 - Démarche stratégique

Développement de nouveaux produits ? Mise au point de nouvelles méthodes ? Création de nouveaux services ? ..... pour les partenaires

3.2 - Freins potentiels en cours de projet

### **IV- DESCRIPTION TECHNIQUE DU PROJET ET RESULTATS ATTENDUS**

4.1 - Description générale du projet

<b>LOTS</b>	<b>Objectifs</b>	<b>Responsable du lot :</b>
N°1		
N°2		
N°3		
N°4		

4.2 - Description détaillée des lots

LOT N°1		Titre du lot :			
Durée du lot : Période :		Responsable du lot :			
Tâches	Description	Partenaires impliqués	N° des partenaires	Livrables	Echéance
T1.1					
T1.2					
T1.3					
T1.4					
T1.5					

Description des tâches réalisées dans le lot :

- Tâche 1.1 :
- Tâche 1.2 :
- ...

LOT N°2		Titre du lot :			
Durée du lot : Période :		Responsable du lot :			
Tâches	Description	Partenaires impliqués	N° des partenaires	Livrables	Echéance
T2.1					
T2.2					
T2.3					
T2.4					
T2.5					

Description des tâches réalisées dans le lot :

- Tâche 2.1 :
- Tâches 2.2 :
- ...

#### 4.3 - Planning des réalisations

Gantt

### **V- MARCHES VISES, POSITIONNEMENT DES ACTEURS ET DIFFERENCIATION**

#### 5.1 - Marchés visés et positionnement des différents acteurs

#### 5.2 - Différenciation

### **VI- PARTENARIAT**

#### 6.1 - Pilotage du projet

#### 6.2 - Formalisation du partenariat

#### 6.3 - Complémentarité et qualité du partenariat

#### 6.4 – Propriété intellectuelle

#### 6.5 - Stratégie de communication

### **VII- RETOMBÉES DU PROJET**

#### 7.1 - Retombées économiques, industrielles et technologiques

#### 7.2 - Retombées scientifiques

#### 7.3 - Retombées sociétales

### **VIII- UN PROJET AU CŒUR DE LA STRATEGIE DE WE NETWORK et NOM du pôle concerné (dans le cas d'une co labellisation)**

#### 8.1 - Complémentarité de WE NETWORK et du Pôle xxx

#### 8.2 - Complémentarité avec d'autres projets

## IX- MOYENS FINANCIERS & HUMAINS

### 9.1 - Répartition des coûts par partenaire

Dépenses internes	Partenaire N°1	Partenaire N°2	Partenaire N°3	Partenaire N°4	Partenaire N°5	TOTAL	Répartition en % par catégories
Nombre d'H/mois							
Frais de personnel (salaires bruts + charges)							
Amortissements des immobilisations (équipement R&D)							
Consommable							
Dépenses externes	Partenaire N°1	Partenaire N°2	Partenaire N°3	Partenaire N°4	Partenaire N°5	TOTAL	Répartition en % par catégories
Dépenses de sous-traitance, prestations							
Frais de missions							
Frais généraux : 20% frais de personnel							
TOTAL des dépenses par partenaire HT							
Répartition en % par partenaire							

### 9.2 - Financement envisagé + plan de financement

	Partenaire N°1	Partenaire N°2	Partenaire N°3	Partenaire N°4	Partenaire N°5	TOTAL
% d'aide demandée						
Montant de l'aide demandée						

### 9.3 - Effet incitatif de l'aide

Fournir la dernière liasse fiscale