

Traduction du KTH INNOVATION READINESS LEVEL ^{MC}

À DES FINS D'UTILISATION POUR LE PROGRAMME DE CRÉATION D'ENTREPRISE SCIENTIFIQUE ET INNOVANTE CESI

*KTH : Institut Royal de Technologie de Stockholm

kthinnovationreadinesslevel.com

NIVEAU DE PRÉPARATION À L'INNOVATION DE KTH

Anglais	Français
CUSTOMER READINESS LEVEL	NIVEAU DE PRÉPARATION — CLIENTÈLE
FUNDING READINESS LEVEL	NIVEAU DE PRÉPARATION — FINANCEMENT
TEAM READINESS LEVEL	NIVEAU DE PRÉPARATION — ÉQUIPE
IPR READINESS LEVEL	NIVEAU DE PRÉPARATION — DROITS DE PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE (DPI)
BUSINESS MODEL READINESS LEVEL	NIVEAU DE PRÉPARATION – MODÈLE D'ENTREPRISE
TECHNOLOGY READINESS LEVEL OU SOCIAL READINESS LEVEL	NIVEAU DE MATURITÉ TECHNOLOGIQUE OU NIVEAU DE MATURITÉ SOCIÉTALE

Niveau de préparation - Modèle d'entreprise - NPME

- NPME 9 Modèle d'entreprise durable qui, selon les données probantes, répond aux attentes internes et externes de rentabilité, d'extensibilité et d'impact au fil du temps.
- NPME 8 Démonstration, selon les ventes et les indicateurs, de la viabilité du modèle d'entreprise durable proposé.
- NPME 7 Viabilité du modèle d'entreprise durable (établissement des prix, modèle de revenus, etc.), validée par les ventes commerciales initiales.
- NPME 6 Mise à l'essai du modèle d'entreprise durable complet auprès de clients, de partenaires et de fournisseurs (p. ex., ventes d'essai), et calculs montrant la viabilité économique.
- NPME 5 Vérification sur le marché des principales hypothèses du modèle d'entreprise durable.
- NPME 4 Indication, selon les premiers calculs, d'un modèle d'entreprise économiquement viable. Première évaluation de la durabilité environnementale et sociale.
- NPME 3 Description d'un modèle d'entreprise durable et du ou des marchés cibles, y compris la concurrence.
- NPME 2 Première hypothèse d'un concept d'entreprise possible (sous quelque forme que ce soit) et détermination du potentiel général de marché et de la concurrence.
- NPME 1 Aucune hypothèse ou hypothèse imprécise d'une idée d'entreprise possible, du potentiel de marché et de la concurrence.

Modèle d'entreprise durable = produits \geq charges (au fil du temps) ET contribution bénéfique à l'environnement et à la société > contribution néfaste à l'environnement et à la société (au fil du temps)

Niveau	Description
9	<ul style="list-style-type: none"> - Le modèle d'entreprise durable est mis en œuvre et l'entreprise répond aux attentes internes et externes de rentabilité, de croissance, d'extensibilité et d'impact environnemental et social ou les dépasse. - Des systèmes et des indicateurs crédibles sont mis en œuvre pour suivre le rendement économique, environnemental et social. - Les données historiques sur le rendement économique, environnemental et social prouvent que l'entreprise viable est rentable et durable au fil du temps.
8	<ul style="list-style-type: none"> - Selon les ventes et d'autres indicateurs des activités commerciales initiales (de 1 à 3 ans), le modèle d'entreprise durable tient et peut répondre aux attentes internes et externes de rentabilité, d'extensibilité et d'impact sur l'environnement et la société. - Des circuits de ventes et la chaîne d'approvisionnement (conformes à vos attentes de durabilité) sont en place et opérationnels. - Le modèle d'entreprise est établi, mais peaufiné pour améliorer les revenus/coûts et mettre à profit la durabilité.
7	<ul style="list-style-type: none"> - Les premières ventes et les premiers revenus dans des conditions commerciales montrent qu'un nombre important de clients est disposé à payer. - Les projections financières, confirmées par les premières ventes/premiers revenus, ainsi que par les données, sont complétées. - Des ententes sont conclues avec les principaux fournisseurs et partenaires, les partenaires intermédiaires et autres (conformément à vos attentes de durabilité) pour mettre en œuvre votre modèle d'entreprise.
6	<ul style="list-style-type: none"> - Tout le modèle d'entreprise durable (volets des coûts et des revenus), y compris des mesures clés visant à augmenter la contribution bénéfique pour l'environnement et la société et à en réduire la contribution néfaste, est mis à l'essai dans un ou plusieurs scénarios réalistes d'entreprise (ventes d'essai, précommande, projet pilote, appel d'offres, etc.). - Des projections financières complètes, fondées sur la rétroaction à des analyses de rentabilité réalistes, montrent la viabilité économique.
5	<ul style="list-style-type: none"> - Des commentaires ont été reçus sur le volet des revenus du modèle d'entreprise (p. ex., modèle de revenus, établissement des prix) de quelques clients potentiels ou de personnes au fait du marché (experts). - Des commentaires ont été reçus sur le volet des coûts du modèle d'entreprise (p. ex., production, chaîne d'approvisionnement) de quelques partenaires externes/fournisseurs/experts. - Des mesures clés visant à augmenter la contribution bénéfique à l'environnement et à la société et en diminuer la contribution néfaste sont précisées dans le modèle d'entreprise (voir le guide de l'utilisateur du NMT de KTH). - Les projections de profits et pertes sont mises à jour, le marché indiquant la viabilité économique. - Le marché cible (segment[s] cible[s], marché total disponible [TAM], segment de marché disponible [SAM], segment de marché qui peut être

	desservi [SOM], et analyse de la concurrence), sont mis à jour selon la rétroaction du marché.
4	<ul style="list-style-type: none"> - La première version de projections simplifiées de profits et pertes pour le modèle d'entreprise proposé (coûts, flux de rentrées principaux) indique la viabilité économique (selon vos propres hypothèses et estimations). - Selon une évaluation initiale de la contribution bénéfique par comparaison à une contribution néfaste, l'entreprise est durable sur le double plan de l'environnement et de la société, selon vos propres hypothèses et estimations (voir le guide de l'utilisateur du NMT de KTH).
3	<ul style="list-style-type: none"> - Un modèle d'entreprise proposé est décrit (p. ex., sous forme de canevas). - Des facteurs pertinents du modèle d'entreprise entraînant une contribution bénéfique et néfaste sur le double plan de l'environnement et de la société sont décrits (voir le guide de l'utilisateur du NMT de KTH). - Un ou des marchés cibles et une estimation de la taille du marché (TAM, SAM) sont définis. - La concurrence est définie et des éléments pertinents du paysage de la concurrence pour votre modèle d'entreprise (positionnement des concurrents, modèles d'entreprise, prix, etc.) ont été déterminés.
2	<ul style="list-style-type: none"> - Le concept d'entreprise et la proposition de valeur proposés sont décrits sous une forme structurée. - La connaissance de la taille du marché, des segments et du contexte de la concurrence est limitée (énumération de quelques concurrents/solutions de rechange), généralement acquise auprès de sources secondaires.
1	<ul style="list-style-type: none"> - Il n'y a pas de description de l'idée d'entreprise potentielle, ni de proposition de valeur, ni de modèle d'entreprise. Si cette description existe, elle est vague et imprécise. - La connaissance du marché est limitée et il y a peu d'hypothèses sur le potentiel/la taille pour les applications possibles. - La connaissance ou les idées sur la concurrence et les solutions de rechange sont limitées.

Niveau de préparation - Clientèle - NPC

NPC 9	Ventes généralisées à grande échelle. Grand nombre d'utilisateurs actifs en croissance substantielle.
NPC 8	Premières ventes commerciales et processus de vente mis en œuvre. Nombre substantiel d'utilisateurs actifs.
NPC 7	Participation de clients à des essais prolongés ou aux premières ventes d'essai. Petit nombre d'utilisateurs actifs.
NPC 6	Avantages confirmés par les premiers essais auprès des clients.
NPC 5	Intérêt manifeste et relations établies avec les clients.
NPC 4	Problème/besoin de plusieurs clients ou utilisateurs confirmé.
NPC 3	Première rétroaction du marché.
NPC 2	Détermination de besoins précis du marché.
NPC 1	Hypothèse de besoins possibles du marché.

Niveau	Description
9	<ul style="list-style-type: none"> - Le déploiement du produit est généralisé; il est vendu à plusieurs clients, de manière reproductible et évolutive (y compris par l'entremise de partenaires, le cas échéant). - Il existe un nombre considérable d'utilisateurs actifs et ce nombre est en forte croissance (demande importante des clients). - L'entreprise est axée sur son expansion, l'acquisition de clientèle, la croissance des ventes, les efforts pour renforcer la demande des utilisateurs/clients, etc.
8	<ul style="list-style-type: none"> - Le produit/service immédiatement commercialisable est vendu à des clients au prix du marché cible ou presque. - Il existe un nombre substantiel d'utilisateurs actifs du produit/service immédiatement commercialisable (demande initiale des clients). - Le processus de vente/acquisition d'utilisateurs est mis en œuvre et doté de personnel et de systèmes de soutien spécialisés (systèmes de gestion des relations clients, etc.). - Des ententes sont conclues avec les premiers partenaires pour joindre la clientèle (le cas échéant).
7	<ul style="list-style-type: none"> - Des ententes sont conclues avec la clientèle : premières ventes/ventes d'essai des versions initiales du produit/service ou participation des clients/utilisateurs à la qualification du produit/service ou aux essais prolongés. - Il existe un petit nombre d'utilisateurs actifs des versions initiales du produit/service. - Des discussions sont amorcées avec des partenaires pour joindre les clients/utilisateurs (le cas échéant).
6	<ul style="list-style-type: none"> - Les essais du produit/service par les clients/utilisateurs confirment la valeur et les avantages pour la clientèle. - L'argumentaire de vente et la proposition de valeur sont mis à jour, selon la rétroaction des clients/utilisateurs. - Les premières ventes ou le processus d'acquisition d'utilisateurs sont définis et les activités de vente structurées sont amorcées. - Les partenaires possibles ou parties prenantes clés pour joindre les clients/utilisateurs sont ciblés.
5	<ul style="list-style-type: none"> - Les clients/utilisateurs s'intéressent au produit/service, ce qui confirme que ce dernier peut résoudre des problèmes ou combler des besoins de la clientèle (autrement dit, adéquation initiale entre le problème et la solution). - Des relations sont établies avec des clients/utilisateurs cibles possibles qui fournissent une rétroaction. - Des clients/segments cibles sur lesquels se concentrer d'abord sont déterminés. - L'argumentaire de vente et la proposition de valeur initiaux sont définis, selon le client/segment.
4	<ul style="list-style-type: none"> - Plusieurs clients ou utilisateurs confirment l'existence du problème/besoin et son importance. Leur nombre est généralement limité, mais il dépend du commerce entre entreprises ou du segment entreprise-consommateur en ligne et de la structure du marché (p. ex., de 5 à 10 pour le commerce entre entreprises, si le marché est concentré, de 2 à 5 clients principaux; nombre supérieur pour le segment entreprise-consommateur, p. ex., de 10 à 20).

	<ul style="list-style-type: none"> - La segmentation de la clientèle a été faite et les profils de base initiaux pertinents sont établis. - L'utilisateur, le client payeur et le décideur sont connus. - L'hypothèse sur le produit/service et un positionnement clair par rapport aux solutions de rechange de la clientèle, selon la rétroaction des clients/utilisateurs, sont définis.
3	<ul style="list-style-type: none"> - Des commentaires ont été reçus, à la suite d'une première étude de marché, c.-à-d. à la suite de contacts directs, par exemple, avec quelques utilisateurs/clients possibles ou des personnes au fait du secteur d'activité et du marché (experts). - Les clients et les segments de clientèle possibles sont mieux compris. - L'hypothèse concernant le problème/besoin est claire et mise à jour après la rétroaction de clients/d'utilisateurs/d'experts.
2	<ul style="list-style-type: none"> - Une étude de marché sommaire a été réalisée, généralement auprès de sources secondaires. - Il existe une connaissance sommaire du marché, des clients possibles et de leurs problèmes/besoins, de même que des solutions de rechange. - Il existe une première description assez claire de l'hypothèse concernant le problème/besoin.
1	<ul style="list-style-type: none"> - Vous pensez qu'il existe peut-être un besoin/un problème ou une possibilité dans un marché. - Il n'y a pas d'hypothèse claire concernant la clientèle, les problèmes existants, etc. S'il existe des hypothèses, elles manquent de clarté, sont des spéculations et il n'y a pas de preuve ou d'analyse pour les étayer. - La connaissance du marché et des clients/utilisateurs est limitée ou inexistante.

Niveau de préparation - Propriété intellectuelle - NPPI

- NPPI 9 Soutien et protection solides des DPI pour l'entreprise.
Protection des DPI accordée et en vigueur dans les pays concernés.
- NPPI 8 Mise en œuvre complète de la stratégie et des pratiques de gestion en matière de DPI. Dépôt de demandes/enregistrements officiels de DPI complémentaires.
- NPPI 7 Dépôt de demandes/enregistrements officiels de DPI clés dans les régions/pays pertinents, conformément à la stratégie en matière de DPI.
- NPPI 6 Première stratégie complète en matière de DPI tenant compte de différents DPI. Réponse affirmative concernant les demandes/enregistrements déposés.
- NPPI 5 Ébauche d'une stratégie en matière de DPI visant à créer une valeur commerciale. Dépôt de la première demande/du premier enregistrement officiel de DPI clés.
- NPPI 4 Confirmation de la possibilité de protéger des DPI et à quelles fins. Décision des raisons pour lesquelles certains DPI doivent être protégés (pertinence pour l'entreprise).
- NPPI 3 Description assez détaillée des principaux DPI possibles. Évaluation initiale de la possibilité de protéger des DPI clés.
- NPPI 2 Détermination de différentes formes possibles de DPI possédés/créés. Propriété du droit et utilisation de ce droit établies.
- NPPI 1 Hypothèse d'un éventuel droit à la propriété intellectuelle (DPI).

DPI : Droits de propriété intellectuelle = brevets, marques de commerce, droits attachés aux dessins ou modèles, droit d'auteur, droits attachés aux bases de données, enregistrements numériques (noms de domaine, noms de compte, etc.), nom d'entreprise, etc. (voir les exemples dans la « liste des DPI »).

Niveau	Description
9	<ul style="list-style-type: none"> - Il est démontré que la stratégie en matière de DPI appuie l'entreprise et crée de la valeur. - Des DPI clés et complémentaires ont été accordés et sont en vigueur dans plusieurs pays pertinents pour l'entreprise. - Des ententes ont été conclues pour accéder à tous les DPI externes nécessaires.
8	<ul style="list-style-type: none"> - La stratégie en matière de DPI est pleinement mise en œuvre. Les DPI sont utilisés de manière proactive pour appuyer/protéger l'entreprise, les ententes relatives aux DPI sont gérées avec professionnalisme et il existe un processus pour l'obtention de nouveaux DPI. - Des DPI clés sont accordés dans le premier pays/la première région ayant un domaine d'application pertinent pour l'entreprise. - Une ou des demandes/un ou des enregistrements de DPI complémentaires ou additionnels ont été déposés.
7	<ul style="list-style-type: none"> - Une phase nationale/régionale (É.-U., UE, Japon, etc.) est entamée concernant les demandes/enregistrements de DPI clés. - Il y a une évaluation plus complète de la liberté d'action et une compréhension claire de la dépendance/restriction à l'égard d'autres DPI.
6	<ul style="list-style-type: none"> - Une stratégie complète en matière de DPI (validée par un professionnel) a été élaborée à l'appui de la stratégie d'entreprise. - D'éventuels DPI complémentaires/additionnels à protéger ont été déterminés. - La liberté d'action a fait l'objet d'une évaluation initiale afin de comprendre le contexte en matière de DPI dans le domaine (qui est actif, DPI clés) et votre dépendance à l'égard d'autres DPI ou les restrictions pouvant vous empêcher d'agir sont connues. - Les autorités ont répondu favorablement aux demandes et une analyse de la réponse a été réalisée. - En l'absence d'une réponse favorable : une analyse a été réalisée en collaboration avec un professionnel et les perspectives sont bonnes.
5	<ul style="list-style-type: none"> - Il existe une ébauche de stratégie en matière de DPI : il existe une première analyse et un plan (réalisés de préférence par un professionnel) sur l'éventuelle utilisation des différents DPI pour protéger l'entreprise et lui donner de la valeur (se reporter, par exemple, à l'outil de la Stratégie en matière de DPI de KTH). - Une première demande ou un premier enregistrement complet officiel de DPI clés a été déposé, en collaboration avec un professionnel. - Des ententes de base sont conclues pour garantir le contrôle des DPI clés (p. ex., cessions, propriété).
4	<ul style="list-style-type: none"> - Un professionnel a confirmé les possibilités de protection des DPI clés à la suite de recherches et d'analyses. - Une analyse (idéalement en collaboration avec un professionnel) des DPI clés et de ce que les priorités devraient être en matière de protection et de création de valeur pour l'entreprise/le projet, a été réalisée. - Une première demande/un premier enregistrement de DPI a peut-être été déposé sous une forme moins élaborée, p. ex., dépôt de sa propre marque

	de commerce, demande de brevet « provisoire » (c.-à-d. non rédigée de façon professionnelle).
3	<ul style="list-style-type: none"> - Les formes de DPI essentielles/les plus importantes, qui pourraient/devraient être protégées, ont été examinées. - Les DPI possibles sont décrits assez en détail pour évaluer les possibilités de protection. - Les possibilités de protection sont évaluées au moyen, par exemple, de vos propres recherches dans les publications, de solutions de pointe et autres dans le domaine. - Il y a peut-être des recherches ou des analyses initiales effectuées par un professionnel d'une antériorité pertinente ou d'un DPI en conflit.
2	<ul style="list-style-type: none"> - Les différentes formes de DPI existantes ou susceptibles d'apparaître au cours du développement ont été recensées (voir la liste des DPI). - Il y a des idées précises des DPI existants, mais elles ne sont pas bien décrites ni définies. - Des ententes relatives à la PI sont déterminées et la propriété est clarifiée. Les inventeurs/créateurs sont précisés. Les politiques applicables en matière de PI, les restrictions éventuelles dans les contrats et autres questions sont connues.
1	<ul style="list-style-type: none"> - Une hypothèse selon laquelle les résultats ou les idées pourraient donner lieu à une forme possible de DPI a été faite. - Il peut exister des idées sur des DPI possibles, mais elles sont de nature spéculative. - Il n'y a aucune description ni documentation des DPI possibles. - Les connaissances des aspects juridiques pertinents (propriété, droits d'utilisation, etc.) sont limitées ou imprécises. - Les connaissances du caractère unique et du domaine technique, de l'état d'avancement technologique, des publications et autres questions sont limitées.

DPI : Droits de propriété intellectuelle = brevets, marques de commerce, droits attachés aux dessins ou modèles, droit d'auteur, droits attachés aux bases de données, enregistrements numériques (noms de domaine, noms de compte, etc.), nom d'entreprise, etc. (voir les exemples dans la « liste des DPI »).

Niveau de préparation - Équipe - NPE

- NPE 9 Maintien, expansion et rendement d'une organisation bien structurée et très performante à tous les niveaux au fil du temps.
- NPE 8 Organisation professionnelle (conseil d'administration, PDG, équipe de direction, personnel).
- NPE 7 Équipe performante et culture en place. Plan de croissance pour l'expansion de l'équipe et le renforcement de l'organisation au fil du temps.
- NPE 6 Équipe fondatrice complémentaire, diversifiée et engagée, possédant toutes les compétences et la capacité nécessaires pour commencer à bâtir l'entreprise.
- NPE 5 Équipe fondatrice initiale possédant les principales compétences et la capacité nécessaires.
Acceptation par l'équipe de la propriété, des rôles, des buts et des visions.
- NPE 4 Présence d'un champion ayant une idée claire de l'orientation (société de démarrage/autre forme).
Présence de plusieurs compétences nécessaires, amorce du plan visant à compléter les effectifs.
- NPE 3 Présence de certaines des compétences nécessaires pour vérifier/approfondir l'idée.
Définition des compétences nécessaires (et plan pour les trouver).
- NPE 2 Présence de quelques compétences pour amorcer la vérification de l'idée.
Idée initiale des compétences ou des ressources additionnelles nécessaires.
- NPE 1 Manque des compétences/ressources nécessaires pour vérifier l'idée.
Peu d'idée des besoins de l'équipe (généralement une personne).

Niveau	Description
9	<ul style="list-style-type: none"> - L'organisation est très performante et fonctionne bien (collaboration, contexte social, etc.). - Tous les niveaux de l'organisation participent activement à l'apprentissage et au perfectionnement continus. - La culture, la structure, les procédés et autres de l'organisation sont en constante amélioration et approfondis. - Des incitatifs/récompenses concourent à motiver l'ensemble de l'organisation à atteindre ses objectifs et à obtenir un bon rendement. - L'équipe de direction se maintient, se perfectionne et affiche un bon rendement au fil du temps.
8	<ul style="list-style-type: none"> - Le leadership est manifeste et l'équipe de direction possède une expérience professionnelle pertinente. - Le conseil d'administration est compétent et diversifié; des conseillers pertinents sont présents et utilisés de façon professionnelle. - Des politiques/processus/responsables des Ressources humaines (RH) sont en place pour garantir de bonnes pratiques en matière de RH et la diversité des équipes. - Le recrutement nécessaire, conformément au plan à long terme, est constant de sorte que l'organisation dispose des compétences pertinentes et de la capacité et qu'elle soit diversifiée. - La formation et la motivation sont dûment assurées à tous les niveaux de l'organisation.
7	<ul style="list-style-type: none"> - L'équipe fonctionne bien et les rôles de ses membres sont clairement définis. - Les buts, la vision, la raison d'être et la culture sont clairement décrits et documentés afin de soutenir l'équipe et d'assurer l'expansion de l'organisation. - Il existe un plan qui décrit comment bâtir l'organisation nécessaire et faire croître l'équipe à moyen terme (environ deux ans). - Il existe des processus/systèmes et un plan d'apprentissage et de perfectionnement continus du personnel. - Un conseil d'administration a été constitué et des conseillers sont en place et appuient le développement opérationnel et organisationnel.
6	<ul style="list-style-type: none"> - Une équipe fondatrice complémentaire et diversifiée est en place, capable de commencer à bâtir une entreprise. - Toutes les compétences clés et la capacité nécessaires à court terme sont présentes, y compris un PDG clairement identifié. - L'équipe est engagée et tous ses membres se sentent responsables et redevables. - Le recrutement de conseillers et/ou de membres du conseil d'administration a commencé et il est tenu compte de la diversité au sein du conseil d'administration. - Les risques pour le rendement de l'équipe (conflits, épuisement professionnel/santé mentale, aspects politiques, etc.) sont connus.
5	<ul style="list-style-type: none"> - L'équipe fondatrice travaille en concertation et tous ses membres consacrent beaucoup de temps. Ses membres possèdent collectivement les

	<p>principales compétences et capacités nécessaires pour commencer à bâtir l'entreprise en démarrage.</p> <ul style="list-style-type: none"> - L'équipe est harmonisée et ses membres ont des rôles bien définis, des visions et des objectifs communs, et un engagement clair (p. ex., temps consacré). - Les membres de l'équipe ont convenu de leurs parts respectives (entente signée). La propriété est équilibrée et motivante, reflétant l'engagement et la contribution passés et futurs. - Des activités sont mises en œuvre pour ajouter des compétences et des capacités, en tenant dûment compte de la diversité dans l'équipe. - Des systèmes/processus/outils initiaux sont en place pour communiquer les connaissances et l'information dans l'équipe.
4	<ul style="list-style-type: none"> - L'équipe (ou une personne) a une idée claire de la façon de commercialiser l'idée (démarrage, entente sur la propriété intellectuelle, etc.). - Au moins un champion se trouve sur place (dirigeant qui se consacre à faire progresser l'idée). - Plusieurs sinon toutes les compétences nécessaires sont présentes et l'on compte généralement plusieurs personnes. - Il existe un plan pour trouver les compétences et les capacités additionnelles nécessaires (décrites, p. ex., dans un profil des exigences), en tenant compte de la diversité au sein de l'équipe. - Les discussions sont entamées dans l'équipe concernant les rôles, l'engagement, la propriété à l'avenir, etc.
3	<ul style="list-style-type: none"> - Une ou plusieurs personnes possèdent certaines des compétences et capacités nécessaires, mais pas toutes, pour commencer à vérifier l'idée. - Les besoins et les lacunes dans les compétences, la capacité et la diversité de l'équipe sont connus. - Un plan initial a été dressé pour trouver les compétences prioritaires nécessaires (à court terme, <1 an).
2	<ul style="list-style-type: none"> - Les compétences et/ou la capacité sont limitées — généralement une à deux personnes. - On a une première idée des personnes ou des compétences additionnelles qui pourraient être nécessaires pour vérifier/approfondir l'idée. - On a une première idée de l'objectif général du projet.
1	<ul style="list-style-type: none"> - Il y a généralement une personne qui n'a pas les compétences nécessaires dans des domaines clés comme la technologie, les affaires, etc. - On connaît peu les compétences dont on a besoin/nécessaires ni les autres ressources nécessaires (p. ex., partenaires, fournisseurs de services) pour vérifier et approfondir l'idée.

Niveau de préparation - Financement - NPF

NPF 9	Financement obtenu pour 6 à 12 mois d'exploitation au moins. Mise en œuvre complète d'un système de surveillance et de prévisions financières.
NPF 8	Discussions à l'échelle de la feuille de modalités de prêt avec une ou plusieurs sources de financement externes qui manifestent un intérêt évident.
NPF 7	Discussions initiales avec des sources de financement externes pertinentes. Version finale de l'argumentaire visant le financement et des documents justificatifs.
NPF 6	Amélioration de l'argumentaire visant le financement mis à l'essai auprès d'interlocuteurs appropriés. Contacts avec des sources de financement externes pertinentes.
NPF 5	Mise à l'essai d'un argumentaire visant le financement auprès d'interlocuteurs appropriés. Besoin de financement à court terme défini et stratégie de financement établie.
NPF 4	Financement assuré en vue d'un plan de vérification détaillé.
NPF 3	Financement assuré en vue d'un plan de vérification initial.
NPF 2	Description des activités de vérification initiales. Définition du besoin et des sources de financement aux premières étapes.
NPF 1	Aucune description claire des activités de vérification initiales. Aucun aperçu clair des besoins initiaux et des options en matière de financement.

Niveau	Description
9	<ul style="list-style-type: none"> - Le financement est assuré pendant 6 à 12 mois au moins, selon le plan d'entreprise/opérationnel en vigueur. L'argent est versé dans un compte bancaire ou des revenus récurrents sont prévisibles. - Un système de surveillance financière et de comptabilité est entièrement mis en œuvre pour assurer un contrôle continu de la situation financière et de bonnes prévisions des besoins de fonds futurs.
8	<ul style="list-style-type: none"> - Des discussions concrètes (niveau de la feuille de modalités de prêt) sont en cours avec une ou plusieurs sources de financement externes, manifestement intéressées. - L'entreprise dispose de tous les documents justificatifs nécessaires (données financières, plan d'entreprise, etc.). - Une entité juridique est dûment constituée, dotée d'une structure de propriété appropriée selon la source de financement prévue (non fragmentée ni d'éléments importants détenus par des personnes inactives, sans contribution). - Tous les documents juridiques, financiers, opérationnels et liés aux DPI et à toutes les ententes clés sont à disposition aux fins d'examen externe (diligence raisonnable).
7	<ul style="list-style-type: none"> - Des discussions avec des sources de financement externes possibles sont en cours au sujet d'une offre définie (somme demandée, à quelles fins, conditions, valeur, etc.) - L'argumentaire visant le financement est achevé, mis à l'essai et vérifié; un plan d'entreprise (ou l'équivalent) qui comprend des projections financières et un plan des différentes étapes a été établi.
6	<ul style="list-style-type: none"> - L'argumentaire visant le financement est mis à jour/amélioré et mis à l'essai auprès d'interlocuteurs appropriés. - Un budget des profits et pertes et des mouvements de trésorerie sur 3 à 5 ans de l'entreprise/du projet a été établi sous forme de feuille de calcul qui clarifie le besoin de financement à court et à moyen terme.
5	<ul style="list-style-type: none"> - L'argumentaire visant le financement (p. ex., argumentaire pour les investisseurs) est établi et a été mis à l'essai auprès d'interlocuteurs appropriés. - Un budget initial des profits et pertes et des mouvements trésorerie pour les 12 prochains mois a été établi sous forme de feuille de calcul. - Une stratégie et des sources de financement ont été établies pour assurer un modèle d'entreprise viable, selon les avantages et les inconvénients des différentes stratégies. - Les exigences et les conséquences du financement externe (en particulier le financement par capitaux propres) pour le modèle d'entreprise, la direction et la propriété sont connues.
4	<ul style="list-style-type: none"> - Un plan de vérification du potentiel commercial de l'idée a été établi (p. ex. de 3 à 12 mois, y compris les hypothèses à vérifier, les buts, les activités, l'échéancier, le besoin de financement). - Les sources de financement pertinentes sont déterminées. - Un financement suffisant est assuré pour la mise en œuvre d'une part substantielle du plan de vérification.
3	<ul style="list-style-type: none"> - Un financement suffisant est assuré pour les activités initiales de vérification/faisabilité (p. ex., de 1 à 6 mois). - Les différents types de financement sont connus (personnel, conditionnel, capitaux propres, clientèle, etc.), tout comme les avantages et les inconvénients habituels.
2	<ul style="list-style-type: none"> - Les activités et les coûts initiaux liés à la vérification du potentiel/de la faisabilité de l'idée de projet sont décrits (p. ex., de 1 à 6 mois) - Un plan de base comportant des options de financement pour les premières étapes (p. ex., de 1 à 6 mois) est établi.

1	<ul style="list-style-type: none">- On a peu ou pas d'idée des activités et des coûts liés à la vérification du potentiel/de la faisabilité de l'idée de projet.- On connaît peu les différentes options et types de financement.
---	--

Niveau de préparation - Maturité technologique - NMT

Il est possible d'opter pour l'échelle de maturité sociétale qui suit au lieu de l'échelle de Maturité technologie pour identifier et démontrer l'avancement de votre solution.

Niveau	Description.
9	<ul style="list-style-type: none"> - La technologie complète est évolutive et a fait ses preuves dans le cadre d'opérations réelles par plusieurs utilisateurs au fil du temps. - Le développement continu, l'amélioration, l'optimisation de la technologie et de la production sont en cours.
8	<ul style="list-style-type: none"> - Il a été prouvé que la technologie complète fonctionnait dans des opérations réelles par les premiers utilisateurs. - Technologie complète = Complète - contient tout ce dont l'utilisateur a besoin pour l'utiliser ; Fonctionnel : tout fonctionne comme il se doit pour que l'utilisateur puisse résoudre son problème/besoin ; Compatible - compatible avec les personnes, les processus, les objectifs, l'infrastructure, les systèmes, etc. chez l'utilisateur ; Productible : possibilité de produire à un coût raisonnable. - Éprouvé pour fonctionner = répondre à toutes les exigences/spécifications de performance. - Opérations réelles = mises en œuvre par les utilisateurs finaux eux-mêmes dans leurs opérations quotidiennes.
7	<ul style="list-style-type: none"> - Il a été démontré que le prototype proche ou complet de la technologie fonctionne réellement dans un environnement opérationnel. - Environnement opérationnel = environnement qui répond à toutes les exigences et spécifications opérationnelles dans lesquelles la technologie sera utilisée par les utilisateurs finaux. - Compléter les exigences/spécifications de l'utilisateur final et/ou les cas d'utilisation en place.
6	<ul style="list-style-type: none"> - Il a été démontré qu'un modèle ou un prototype représentatif de la technologie fonctionne réellement dans un environnement pertinent. - Modèle représentatif = une forme fonctionnelle de la technologie, généralement à échelle réduite, proche ou conforme aux spécifications opérationnelles. - Prototype = la technologie sous une forme qui peut être utilisée pour évaluer la faisabilité technique et/ou de fabrication ou l'utilité du produit final. - Il a été démontré qu'il fonctionne réellement (c'est-à-dire démonstration) = répond à la plupart des exigences de performance importantes.
5	<ul style="list-style-type: none"> - Les composants de base sont intégrés et testés sous une forme plus réaliste dans un environnement pertinent. - Les résultats des tests prouvent que la technologie fonctionnera (c'est-à-dire validation). - Environnement pertinent = laboratoire ou autre environnement contrôlé qui simule les aspects les plus importants et les plus stressants de l'environnement opérationnel. - Exigences/spécifications de l'utilisateur final plus définies et/ou cas d'utilisation basés sur les commentaires des utilisateurs.
4	<ul style="list-style-type: none"> - Les composants de base sont intégrés et montrés pour fonctionner ensemble et produire les résultats souhaités dans l'environnement de laboratoire. - Les résultats des tests fournissent des preuves initiales indiquant que le concept technologique fonctionnera (c'est-à-dire validation initiale).
3	<ul style="list-style-type: none"> - Les tests en laboratoire (analytiques et/ou expérimentaux) de paramètres/caractéristiques/fonctions importants montrent que le concept technologique pourrait fonctionner et être réalisable. - Environnement de laboratoire = environnement dans lequel la technologie est généralement développée, souvent différent de celui où elle sera utilisée - Une R&D active est lancée pour développer davantage la technologie. - Il existe une première idée des exigences/spécifications de l'utilisateur final et/ou des cas d'utilisation.
2	<ul style="list-style-type: none"> - Un concept technologique potentiel est défini et décrit. - Les applications pratiques peuvent être définies/recherchées mais sont spéculatives et ne comportent aucune preuve ou analyse détaillée que la technologie fonctionnera.
1	<ul style="list-style-type: none"> - Résultats de recherche avec des bénéfices potentiels ou des applications utiles identifiés. - Vague idée d'une technologie à développer.

Niveau de préparation - Maturité sociétale - NMS (adaptation provenant du [Fonds d'innovation du Danemark](#))

Il est possible d'opter pour l'échelle de maturité technologique qui précède au lieu de l'échelle de Maturité technologie pour identifier et démontrer l'avancement de votre solution.

Niveau de préparation de la solution sociétal

NPS 9 – Solution(s) réelle(s) du projet, éprouvées dans un contexte pertinent.

NPS 8 – Solution(s) proposée(s) et plan d'adaptation sociétale achevé et approuvé.

NPS 7 – Projet et/ou solution peaufinés et au besoin, nouveaux essais dans un contexte pertinent, en collaboration avec les parties prenantes concernées.

NPS 6 – Solution(s) éprouvée(s) dans un contexte pertinent, en collaboration avec les parties prenantes concernées afin d'obtenir une rétroaction initiale sur l'impact possible.

NPS 5 – Validation de la ou des solutions proposées désormais par les parties prenantes concernées dans le domaine.

NPS 4 – Validation du problème par des essais pilotes dans un contexte pertinent permettant de corroborer l'impact proposé et la préparation de la société.

NPS 3 – Mise à l'essai initiale de la ou des solutions proposées, en collaboration avec les parties prenantes concernées.

NPS 2 – Formulation du problème, solution(s) proposée(s) et impact possible, préparation de la société attendue; détermination des parties prenantes concernées du projet.

NPS 1 – Définition du problème et de l'état de préparation de la solution sociétal.

Les **niveaux NPS 1-3** reflètent les premiers travaux d'un projet de recherche, y compris la suggestion et l'essai préliminaire d'une solution technique et/ou sociale à un problème technique ou sociétal. À ces étapes, il faut réfléchir à la préparation générale de la société à l'égard de l'idée et de sa ou de ses solutions proposées, y compris la détermination des parties prenantes concernées et la façon de les inclure (p. ex., les utilisateurs finaux, les communautés visées).

Les **niveaux NPS 4-6** représentent la ou les solutions réelles, l'hypothèse de recherche et leur mise à l'essai dans le contexte pertinent, en collaboration avec les parties prenantes concernées, tout en se concentrant sur l'impact du produit et l'état de préparation de la société à son égard. À ces étapes, il faudra décrire avec précision les attentes concernant l'adaptation sociétale et dans la mesure du possible, faire partie de la phase d'essai.

Les **niveaux NPS 7-9** englobent les dernières étapes du projet de recherche, y compris le perfectionnement et la mise en œuvre de la ou des solutions, de même que la diffusion des résultats et/ou de la ou des solutions. À ces étapes, il faudra établir le plan concernant la préparation de la société d'un point de vue pratique pour obtenir un impact, sensibiliser, diffuser les résultats, etc.