

Article 1 : Objectifs de l'appel à projet

L'Appel à projets est organisé par l'incubateur territorial SEMIA, membre du Réseau d'incubateurs Quest For Change sur le Grand Est et labellisé « incubateur d'excellence » par la Région Grand Est. SEMIA est investi d'une mission d'accompagnement des porteurs de projet et entrepreneurs innovants de son territoire.

L'objectif de la Starter Class est triple : valider le modèle économique, structurer la démarche entrepreneuriale et « dé-risquer » le projet sélectionné par une approche terrain consolidée. Elle est une étape préalable à l'entrée en incubation individuelle.

Le présent appel à projets est relatif à la Starter Class qui se déroulera du **23 avril au 25 juin 2026**.

Article 2 : Les étapes de l'appel à projet

Pour participer, il est impératif de satisfaire aux conditions suivantes :

- Développer un projet de création d'entreprise innovante (le terme d'innovation est ici entendu dans son sens le plus large),
- Remplir le dossier de candidature **avant le 12 avril 2026 à 23h59** via le site internet de SEMIA, à l'adresse suivante : <https://linktr.ee/questforchange>
- Se rendre à l'entretien de sélection si le projet est présélectionné,
- Se soumettre à la décision du jury de sélection des candidatures,
- Signer la convention d'incubation collective avant le début de la Starter Class et régler la somme de 500 € HT (600TTC) par projet afin de participer au coût d'organisation de la Starter Class,
- Être présent à l'ensemble des ateliers de la Starter Class (jusqu'à deux personnes par projet),
- Être motivé, dynamique et curieux pour faire vivre l'esprit d'entraide et de créativité de la Starter Class,
- Avoir lu le règlement et en accepter les conditions (l'acte de candidature valant pour acceptation).

Article 3 : Sélection des projets

3.1 Critères d'évaluation

Les dossiers de candidature sont évalués sur la base des 10 critères suivants :

- Besoin identifié sur le marché
- Analyse du marché
- Offre proposée
- L'aspect innovant du projet

- Proposition de valeur
- Potentiel de développement de l'entreprise
- Qualité du modèle économique retenu
- Qualité du dossier de candidature
- Capacité du porteur à mener à bien son projet
- État d'avancement du projet

L'ensemble de ces points sont à renseigner via le dossier de candidature établi en ligne.

3.2 Sélection des projets

Sur la base des dossiers de candidature établis :

- Une présélection est opérée par les Startup Manager de SEMIA qui, le cas échéant, peuvent demander un complément d'information afin de consolider leur choix. Les candidatures non retenues à ce stade en sont informées.
- Les candidats des dossiers de candidature présélectionnés sont reçus en entretien individuel par un ou plusieurs membres de l'équipe d'accompagnement de SEMIA.
- A l'issue de cet entretien, le dossier est présenté au jury de sélection composé de l'ensemble de l'équipe d'accompagnement de SEMIA. Il procède à l'évaluation des candidatures sur la base des 10 critères présentés au paragraphe 3.2.
- La décision du jury de sélection peut être de 3 ordres :
 1. Validation de la candidature ;
 2. Validation de la candidature sous réserve de satisfaire une condition généralement en lien avec la consolidation du projet ;
 3. Refus de la candidature.

Le jury de sélection est souverain, sa décision ne peut faire l'objet d'un appel. Le jury ne peut être contraint à communiquer les raisons motivant ses décisions de refus d'admission en Starter Class.

Article 4 : Déroulé du programme et candidature à l'incubation individuelle

L'objectif de la Starter Class est triple : établir le modèle économique, structurer la démarche entrepreneuriale et « dé-risquer » le projet sélectionné par une approche terrain consolidée.

Pour cela, la Starter Class consiste en une incubation collective comprenant 18 jours de workshops destinés à acquérir et appliquer les connaissances et compétences nécessaires pour réaliser un parcours jalonné de consolidation du projet de création d'entreprise et générer les livrables associés. Ce parcours est assuré par le Program

Manager de la Starter Class qui accompagne ainsi le parcours réalisé pas à pas.

En parallèle, une logique individuelle reposant sur au moins 4 entretiens individuels avec, le Startup Manager référent du projet ainsi que le Program Manager, permet un ajustement du parcours réalisés en fonction des besoins spécifiques du projet.

La Starter Class nécessite également un travail individuel en dehors des journées programmées notamment pour la réalisation de l'enquête terrain.

La Starter Class est répartie sur une durée de 3 mois. Elle débutera par une « Immersion » de deux jours, les **23 et 24 avril 2026**. Cette « Immersion » permet d'une part de rencontrer les autres porteurs de projet de la promotion ainsi que ceux des autres incubateurs du Réseau Quest For Change, et d'autre part, de faire un audit de votre projet avec l'accompagnement de l'équipe Quest For Change, dans un cadre bienveillant et convivial. La suite de la Starter Class a lieu **du 28 avril au 25 juin 2026**. Le planning détaillé figure en annexe.

A l'issue de la Starter Class, le projet peut être présenté au Comité d'engagement qui décidera s'il peut poursuivre, ou non, son parcours en incubation individuelle chez SEMIA.

Le Comité d'Engagement est composé d'acteurs du territoire et de professionnels de l'écosystème de l'innovation. Les candidats à l'incubation individuelle disposent de 7 minutes pour présenter leur projet et leurs motivations pour entrer en incubation individuelle. Une séance de question / réponse de +/- 20 minutes permet de préciser certains points. Le Comité d'Engagement décide ensuite de façon souveraine de l'entrée ou non du projet en incubation individuelle.

Article 5 : Date limite d'envoi

Les candidatures devront être réalisées via le site internet de SEMIA, à l'adresse suivante :

<https://linktr.ee/questforchange>

au plus tard le 12 avril 2026 à 23h59. Cette date échue, aucun dossier de candidature ne sera accepté.

Article 6 : Information et communication

Les candidats autorisent SEMIA à :

- Utiliser leurs coordonnées, image et la « Description non confidentielle » de leur projet dans le cadre des actions de communication et de promotion de l'incubateur.
- Leur faire parvenir des informations sur l'incubateur SEMIA.

Article 7 : Confidentialité

L'ensemble des informations transmises dans le cadre de l'appel à projet est soumis à confidentialité. L'ensemble des membres du jury sont ainsi liés par un accord de confidentialité réalisé en amont du partage des informations en vue de leurs évaluations.

Fait à Strasbourg, le 22 janvier 2026

ANNEXE

Starter Class #39 - Planning détaillé

*Nota bene : Ces dates sont fournies à titre indicatif et sont susceptibles d'être modifiées par SEMIA.
Le calendrier définitif est fourni à la suite de la validation de la candidature en Starter Class*

Thématique	Date
Immersion - Jour 1	23-avr-26
Immersion - Jour 2	24-avr-26
Enquête Terrain : Périmètre & Qualification de valeur Mission, Vision, Valeurs & Proposition de valeur unique	28-avr-26
Équipe, Problem / solution fit et Opportunité d'entreprendre - Livrables clés - Crantage - Enquête Terrain : Validation de l'opportunité d'entreprendre et de la proposition de valeur - Guide d'entretien & Cible	29-avr-26
Persona, Value Proposition Map & Customer journey Livrables clés - Crantage - Enquête Terrain : Guide d'entretien & Cible - Pitch V0	05-mai-26
Segmentation marché, Réseau de valeur & Analyse de la concurrence - Livrables clés - Crantage Enquête Terrain : Se préparer & Progresser	06-mai-26
Modèle économique & Mécanique de revenus - Livrables clés - Crantage Enquête Terrain - Point progression	12-mai-26
Stratégie d'accès aux marchés & Product Market Fit - Livrables clés - Crantage Enquête Terrain - Point progression	13-mai-26
Rendez-vous Individuel : Modèle économique & Stratégie Go To Market	A définir
Hypothèses d'activité & Stratégie commerciale Enquête Terrain - Point progression	19-mai-26
Feuille de route - Gestion de projet, jalons & KPI - Livrables clés - Crantage Enquête Terrain - Point progression	20-mai-26
Rendez-vous Individuel : Roadmap	A définir
Feuille de route - Approche stratégique & Approche opérationnelle - Livrables clés - Crantage Enquête Terrain - Point progression	26-mai-26
Prévisionnel financier - Plan de trésorerie - Livrables clés - Crantage Enquête Terrain - Point progression	27-mai-26
Livrables clés - Crantage & Pitch Training 0/5 Pitch - Design des slides	02-juin-26
Communication & Storytelling Pitch Training 1/5	09-juin-26
Prévisionnel financier : Compte de résultat & Plan de financement - Livrables clés - Crantage Enquête Terrain - Progression	10-juin-26
Rendez-vous Individuel : Roadmap & Plan de trésorerie	A définir
Pitch training 2/5 - Répétition au pitch [QFC]	16-juin-26
Rendez-vous Individuel : Roadmap & Pitch training 3/5	A définir
Pitch training 4/5 - Répétition au pitch [en conditions]	22-juin-26
Pitch training 5/5 - Pitch Crash Test	25-juin-26