

**ACCES AUX FINANCEMENTS POUR LES
ENTREPRISES TECHNOLOGIQUES
GUIDE PRATIQUE**



L'Europe à la portée de votre entreprise.



Introduction générale

Une entreprise qui se lance dans un projet pense création, innovation, rentabilité et compétitivité. Ce qui bride la culture entrepreneuriale d'un chef d'entreprise c'est la multiplicité des entraves rencontrées pendant la phase de développement de ses projets ou pendant la vie de l'entreprise.

Ceci est particulièrement vrai pour les entreprises relevant du secteur des nouvelles technologies confrontées à l'évolution rapide de leurs produits et procédés, ce qui les oblige – pour demeurer compétitives - à se développer dans un laps de temps restreint. Les cycles sont de plus en plus courts et les besoins en financements externes doivent intervenir très tôt dans la vie de l'entreprise.

Il en va de même pour toutes les entreprises qui, comme la plupart des entreprises technologiques, sont dès leur création positionnées sur un marché international et donc confrontées à des besoins de financements constants et importants.

C'est la raison pour laquelle les Euro Info Centres* d'Aoste, de Grenoble, de Lahr, de Strasbourg et de Turin ont décidé d'élaborer ce guide méthodologique d'aide à l'accès au financement pour les petites et moyennes entreprises relevant du secteur technologique.

Ce guide récapitule **les étapes / les éléments essentiels à prendre en considération dans la phase d'approche de financeurs potentiels**, il propose également **des sources de financements** (non exhaustives) **en Allemagne, France et Italie** en fonction du cheminement de l'innovation dans une entreprise et des différentes étapes du cycle de vie du projet (Recherche et Développement, Innovation, Industrialisation, Internationalisation).

Cet outil se veut:

- pratique et facile d'utilisation pour les entrepreneurs cherchant à financer leur projet technologique,
- adapté à toute entreprise relevant du secteur des technologies.

Ce guide méthodologique d'aide à l'accès au financement a été réalisé dans le cadre de l'action spécifique « Produits et services » en faveur de l'esprit d'entreprise financée par la Commission européenne.

* le réseau « Enterprise Europe Network » a remplacé le réseau des « Euro Info Centres », Enterprise Europe Network est le nouveau réseau de la Commission européenne pour faciliter le développement des PME au sein du marché européen : <http://www.enterprise-europe-network.ec.europa.eu>

SOMMAIRE

Introduction générale	2
PARTIE A - ETAPES D'APPROCHE DE FINANCEURS POTENTIELS	4
A.I - Bien choisir son mode de financement	4
A.II - Approcher les financeurs	5
A.III - Trois facteurs clés de succès	5
A.IV - Le Business Plan : un instrument essentiel.....	7
A.V - Valoriser son entreprise.....	10
A.VI - Evaluer le potentiel financier de son entreprise	11
PARTIE B - INTERNATIONALISATION	12
B.I - Justifier son envie internationale.....	12
B.II - Projet d'internationalisation	13
PARTIE C - FINANCEMENTS POTENTIELS POUR UNE ENTREPRISE TECHNOLOGIQUE	15
C.I - Mode d'emploi	15
C.II - Définitions.....	15
C.III - Financements potentiels pour une entreprise technologique en Allemagne.....	17
C.IV - Financements potentiels pour une entreprise technologique en France	17
C.V - Financements potentiels pour une entreprise technologique en Italie	18
PARTIE D - LES INVESTISSEURS POTENTIELS, CONTACTS	20
D.I - Les investisseurs potentiels : des contacts en Allemagne	20
D.II - Les investisseurs potentiels : des contacts en France	21
D.III - Les investisseurs potentiels : des contacts en Italie	23
D.IV - Le portail européen : Gate 2 Growth.....	24
Annexe 1 - Aides financières en Allemagne	
Annexe 2 - Aides financières en France	
Annexe 3 - Aides financières en Italie	

PARTIE A

ETAPES D'APPROCHE DE FINANCEURS POTENTIELS

A.I - Bien choisir son mode de financement

EQUILIBRE FINANCIER

Le choix du mode de financement d'un projet est crucial; il doit assurer à l'entreprise autonomie, solvabilité et rentabilité. Une bonne gestion financière respecte les équilibres financiers reposant sur la durée de détention des biens et le type de financement associé.

Les ressources stables (fonds propres et dettes financières à moyen long terme) financent les emplois stables (immobilisations corporelles, incorporelles et financières).

Par exemple, une entreprise pourra financer l'achat d'une machine-outil par un emprunt à long terme.

Les besoins à court terme sont financés par des ressources à court terme.

Par exemple, le besoin en fond de roulement peut être financé par un découvert bancaire.

Compte tenu de leurs risques élevés, les étapes de faisabilité et de développement d'un programme d'innovation se financent traditionnellement par augmentation des **fonds propres** ou par utilisation de la **capacité d'autofinancement** de l'entreprise. Cette première source de financement peut évidemment être complétée par des aides publiques.

Un projet est consommateur de ressources, quelque soit son stade d'avancement. Investissements en R&D, investissements en production (matériel, outillage...), investissement commerciaux (réseau de vente, packaging, publicité...) et financement de besoins en fonds de roulement (stocks, crédits clients...) doivent trouver des capitaux pour assurer la pérennité du projet.

La première source de financement d'une entreprise reste bien évidemment le flux généré par le cycle d'exploitation de l'entreprise existante. Cette capacité d'autofinancement est un élément déterminant d'analyse de la demande de financement.

Source : Oseo Anvar (www.oseo.fr)

AVANTAGES ET INCONVENIENTS D'UNE AUGMENTATION DES FONDS PROPRES

AVANTAGES	INCONVENIENTS
<ul style="list-style-type: none">▪ solidité financière améliorée,▪ renforcement de la trésorerie,▪ apport d'expertise (technique, stratégique) de la part du nouvel actionnaire.	<ul style="list-style-type: none">▪ dilution du contrôle et partage des bénéfices du fait de l'augmentation du nombre d'actionnaires▪ perte de l'autonomie dans la gestion de l'entreprise,▪ parfois à moyen terme, obligation de vendre la société

Source : Oseo Anvar (www.oseo.fr)

A.II - Approcher les financeurs

L'organisation d'une levée de fonds auprès d'investisseurs se décompose en plusieurs phases:

1. Rédiger un business plan et un "executive summary" (présentation résumée, cf Partie A IV);
2. Valoriser l'entreprise (cf C - VI);
3. Sélectionner les investisseurs, en fonction du stade de développement de l'entreprise mais également en fonction de son domaine de compétence (cf partie B) ; il est fondamental d'approcher des investisseurs compétents dans le secteur d'activités duquel relève le projet.
4. Envoyer l' "executive summary" aux investisseurs sélectionnés, puis le business plan à ceux qui ont manifesté un intérêt ;
5. Organiser des réunions individuelles avec les investisseurs qui souhaitent approfondir le dossier (éventuellement après signature d'un accord de confidentialité).

L'instruction du dossier par un investisseur est souvent longue. En cas de décision favorable, l'investisseur rédige une lettre d'intention ("term sheet") précisant les conditions de son intervention : valorisation de l'entreprise, conditions juridiques d'entrée et de sortie du capital ... Sur la base de ce document, une nouvelle négociation démarre, portant essentiellement sur la valorisation de la société puis la rédaction d'un pacte d'actionnaires.

Le pacte d'actionnaires est un document juridique, signé entre les différents actionnaires d'une société (fondateur et investisseur), qui permet notamment de définir les conditions de sortie du capital, tant pour les fondateurs que pour les investisseurs : droit de préemption, droit de sortie conjointe... Cette étape de négociation juridique est longue.

Source : Oseo Anvar (www.oseo.fr)

A.III - Trois facteurs clés de succès

LE FACTEUR HUMAIN

Une jeune entreprise ne vaut que par la qualité des femmes et des hommes qui y participent et, au premier chef, de ceux qui portent le projet.

Quelques points importants s'agissant des qualités personnelles du chef de projet et de son équipe :

- Les compétences / la formation de chaque membre de l'équipe
- La volonté / motivation
- La capacité d'écouter et d'accepter la contradiction
- La facilité à déléguer, partager, rechercher de l'aide

LA PREUVE DU POTENTIEL TECHNOLOGIQUE

L'objectif est de montrer l'adéquation entre une offre technologique et un besoin. Trois critères sont à considérer :

→ L'état de la technique

- on apporte la preuve du fonctionnement de la technique et de sa reproductibilité,
- on compare la technique avec des solutions alternatives,
- on prouve la supériorité de la technique.

→ L'état du marché

Il faut analyser :

- la maturité du marché : il est impératif d'analyser la maturité du marché afin de ne pas arriver trop tôt ou trop tard. On investigate les besoins du marché qui pourraient correspondre à l'usage de la technique considérée,
- l'accès au marché : il faut savoir comment accéder au marché,
- la solvabilité du marché : on recherche les besoins qui correspondent à une demande apparemment solvable du marché,
- l'attractivité du marché par son volume et sa croissance,
- et la pérennité du marché : étudier sa capacité à durer dans le temps.

→ L'état de la Propriété Industrielle

- on vérifie que la technique est protégée (brevets ou secret de savoir-faire),
- et/ou on s'assure qu'une exploitation libre de la technique est possible (ce qui n'est pas incompatible avec le versement de redevances sur des aspects mineurs du produit découlant de la technique),
- on peut éventuellement envisager d'acquérir de la technologie complémentaire.

Source : Association CapInTech (www.capintech.com)

LA PREUVE DE LA VIABILITE DU MODELE ECONOMIQUE

Il est essentiel de pouvoir prouver à terme le potentiel économique du projet (cf ultérieurement la rubrique « Le Business Plan »). Il faut un modèle économique viable (même encore général) qui fournisse des informations sur les problématiques d'industrialisation et le coût de revient.

Il faut pouvoir prouver que le financeur va gagner de l'argent.

CONCLUSION

Les entrepreneurs innovants rencontrent souvent des difficultés à trouver le financement dont ils ont besoin. Concevoir un plan de développement convaincant, identifier les bons investisseurs et conclure l'affaire dans les meilleurs délais constituent de sérieux défis.

Toutefois les activités d'investissements restent nombreuses et peuvent bénéficier à de nouveaux projets. Les investisseurs conservent leur intérêt pour les nouveaux projets.

Les craintes des entrepreneurs selon lesquelles seules les technologies sophistiquées, compliquées et absolument innovantes sont susceptibles de bénéficier d'un financement sont infondées.

Un entrepreneur qui satisfait aux principales conditions de financement représente une opportunité d'investissement sûr. Un projet d'affaires solide et de qualité, un plan de développement convaincant, un schéma d'exploitation réaliste et une équipe de gestion compétente attireront à tous les coups l'attention des investisseurs.

De plus, si l'entrepreneur bénéficie de l'assistance nécessaire au cours du processus et est conseillé sur la meilleure façon de susciter l'intérêt du plus grand nombre possible d'investisseurs, le financement est alors à portée de main.

A.IV - Le Business Plan : un instrument essentiel

QU'EST-CE QU'UN BUSINESS PLAN?

→ Trois dénominations :

- « Business Plan »
- « Plan d'affaire »
- « Plan de développement »

→ Quand l'utiliser ?

Lors de la création d'un produit ou d'une entreprise, lors de la recherche de partenaires financiers ou commerciaux, lors de la conquête d'un nouveau marché

→ Objectifs du Business plan

Outil de présentation et de gestion d'un projet d'entreprise ; le business plan permet de déterminer la stratégie de l'entreprise en mettant en relation et en adéquation ses objectifs, les risques encourus et les moyens nécessaires pour réussir.

Atout d'une bonne rédaction pour l'entreprise : convaincre un partenaire implique un travail de fond; il convient d'accorder une attention particulière à la rédaction du business plan, sur le fond et sur la forme

→ Les attentes de votre interlocuteur ?

Un business plan performant et attrayant est une vitrine pour le projet et un faire valoir de la candidature comme partenaire.

Etre un entrepreneur créatif, c'est être convaincant, solide et organisé

PREPARATION, PLAN TYPES ET INFORMATIONS UTILES

→ Questions à se poser avant de se lancer dans la rédaction :

- Quelle est la finalité du projet de l'entreprise ?
- Quelle stratégie générale cela conditionne-t-il ?
- Quelles stratégies fonctionnelles sont applicables et quels plans d'action y sont attachés ?
- Quels sont les moyens à mobiliser et quels en sont les objectifs chiffrés ?
- Quelle rentabilité financière est attendue ?

Une liste de questions complémentaires est disponible sur le site :

www.newbusiness.be/Rubrique business plan

→ Sélection de plans types pour organiser son business plan :

Vous trouverez ci-dessous quelques exemples de plans types (en allemand, anglais, français et italien) à adapter selon le projet de l'entreprise et le type d'interlocuteur :

LANGUE	SITE INTERNET	ATOUS
Anglais	Gate 2 Growth/Rubrique toolbox /entrepreneurs/business planning toolbox/downloadable tools www.gate2growth.com	Guide très complet, comprend quelques graphiques valable pour présenter un plan à des partenaires européens (validé par la Commission européenne) Liste des documents disponibles concernant le business plan : guide, plan, module de rédaction, études de cas, aides à l'évaluation Certains documents sont en cours de traduction dans les langues communautaires
Italien	www.iban.it/guida/guida.htm	Modèles divers de Business Plan Exemple de business plan pour une entreprise en phase de croissance rapide
Allemand	Ministère de l'économie www.existenzgruender.de L-Bank (Banque d'Etat du Baden-Württemberg) www.l-bank.de	Modèles divers de Business Plan
Français	Association Française des investisseurs en capital /Rubrique espace entrepreneurs www.afic.asso.fr	Questions détaillées (listes de questions par rubrique) et courte introduction pour chaque rubrique Facile d'accès , Complet, efficace
	New Business /Rubrique business plan www.newbusiness.be	Tableau synthétique et simple mettant en relation les thématiques à développer et une courte liste de questions éclairant le sens de chaque rubrique Informations sur le Business plan et guidelines plus détaillées pour la rédaction des rubriques

→ Dossiers utiles sur le business plan :

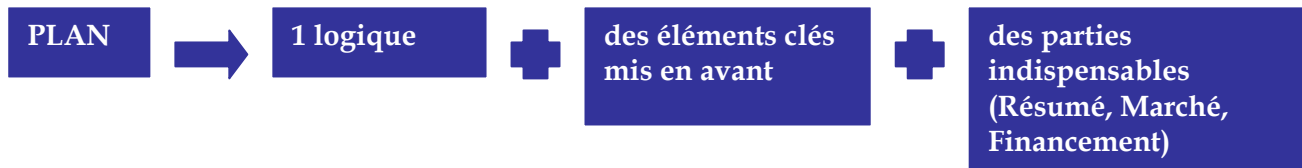
	SITE INTERNET	ATOUS
L'entreprise.com	www.lentreprise.com/creation/50.3.16.60.1.0.html	Présentation générale du business plan Témoignages d'expert et d'interlocuteurs potentiels Informations pratiques sur les 10 écueils à éviter
Mettersi in proprio (Italie)	www.mettersinproprio.it	Présentation générale du business plan Informations pratiques sur les étapes à suivre pour une bonne rédaction du business plan Mini-Guide pratique pour le futur entrepreneur
Impresando.it (Italie)	www.impresando.it	Nombreux liens vers des sites internet italiens relatifs au business plan Informations pratiques sur les principales étapes à suivre pour créer une entreprise

ELABORER SON BUSINESS PLAN : LES ETAPES IMPORTANTES

Objectif de ce paragraphe : faire le point sur la présentation générale et sur la perception d'un business plan pour avoir l'état d'esprit requis au moment de la rédaction.

→ ETAPE 1 : Structure et présentation du document

- Taille du document : de 25 à 50 pages, hors couverture, introduction, sommaire et annexes.
- Pas de plan rigide : les trois « plans types » présentés supra sensibilisent à la logique et à la souplesse du business plan.



Prévoir une brève introduction comprenant:

- les références du dossier (version, date, références internes...)
- une mise en évidence des contacts nécessaires à l'approfondissement du dossier
- une présentation du rédacteur
- le cas échéant une notification de confidentialité des données

Prévoir une brève introduction comprenant:

- les références du dossier (version, date, références internes...)
- une mise en évidence des contacts nécessaires à l'approfondissement du dossier
- une présentation du rédacteur
- le cas échéant une notification de confidentialité des données

→ ETAPE 2 : Rédaction du business plan

- Préparation préalable pour « cadrer » le projet et les informations importantes répondre aux questions générales – citées ci-dessus dans les différents plans type
- La rédaction n'est pas obligatoirement chronologique
Mais : veiller à l'articulation des informations une fois le plan rédigé intégralement
- Penser au lecteur : il ne connaît pas forcément votre activité
sa première lecture se focalisera sur le résumé opérationnel
selon l'interlocuteur, mettre en avant certains points dans le développement ou en annexe
- Etre attractif : agrémenter la présentation par des graphiques, des tableaux ou des illustrations
la lecture doit être simple, rapide et efficace.
possibilité d'ajouter des documents plus détaillés ou plus spécifiques en annexe
- Document « vivant » ...peut être amené à être actualisé
- Ne pas être délibérément positif. On attend une présentation motivée mais réaliste:
cerner de façon précise et concise les atouts et faiblesses du projet (Strengths, Weakness, Opportunity & Threats Analyse)
apporter une présentation pertinente et argumentée

→ ETAPE 3 : Relecture, validation, amélioration

Vous pouvez :

- Faire appel au réseau des chambres de commerce et d'industrie pour évaluer le dossier, certains points de stratégie ou de présentation

	SITE INTERNET	CONTACT
Site portail des CCI d'Allemagne	www.ihk.de	
Site portail des CCI de France	www.cci.fr	
Site portail des CCI d'Italie	www.unioncamere.it	
Contact à Aoste Centro Sviluppo S.p.A. Euro BIC Vallée d'Aoste – Département entreprises Centre d'Innovation d'Entreprise	www.centrosviluppo.it	bic@centrosviluppo.it Tél : +39 0165 305511
Contact dans le Baden-Württemberg Chambre de commerce et d'industrie de Freiburg, IHK Suedlicher Oberrhein	www.freiburg.ihk.de	Frank Saier frank.saier@freiburg.ihk.de
Contact à Grenoble Espace « entreprendre » de la Chambre de commerce et d'industrie de Grenoble	www.grenoble.cci.fr/creation_reprise/41etap_escreation.htm#h6	Mme Isabel Marouard, isabel.marouard@grenoble.cci.fr Tél : +33 04 76 28 27 78
Contact à Strasbourg Espace « entreprendre » de la Chambre de Commerce et d'Industrie de Strasbourg et du Bas- Rhin	www.strasbourg.cci.fr/web/services/ac_creation/entreprendre_france.html	Mme June Marchal j.marchal@strasbourg.cci.fr Tél : +33 03 88 75 24 25
Contact à Turin Espace « nouvelles entreprises » de la Chambre de commerce et d'industrie de Turin	www.to.camcom.it/nuoveimprese	nuove.imprese@to.camcom.it , Tél : +39 011 571 6351/2/3/4/5

- Faire appel au réseau des CEEI
Les Centres Européens d'Entreprises et d'Innovation (CEEI) ont pour objectif la détection et l'accompagnement de projets de création d'entreprises innovantes ou de développement d'entreprises existantes par l'innovation
http://europa.eu.int/comm/regional_policy/innovation/innovating/guidec_fr.htm

A.V - Valoriser son entreprise

La théorie financière définit **la valeur d'une entreprise égale à la somme actualisée des revenus futurs qu'elle peut dégager** (cette somme inclut la valeur actualisée de revente).

La démarche d'évaluation est donc essentiellement prévisionnelle. C'est le futur et non le rétrospectif qui intéresse l'évaluateur. Les revenus seront actualisés à un taux qui exprime le risque intrinsèque à l'entreprise.

A noter ici que la valorisation d'une entreprise n'est pas une « science exacte », elle dépend de facteurs indépendants de l'entreprise tels que le secteur d'activité et est avant tout le fruit d'une négociation. Il convient par conséquent de ne pas passer trop de temps sur cette étape.

Les objectifs de la valorisation sont multiples et dépendent de la phase de développement du projet et/ou de l'entreprise ainsi que de l'investisseur.

On distingue trois grandes catégories d'approche d'évaluation :

- **l'approche patrimoniale** : consiste à recalculer à partir des comptes de l'entreprise un actif net corrigé obtenu en réévaluant les actifs de l'entreprise ;
- **les approches liées à la rentabilité** : consistent à déterminer un indicateur qui exprime la performance de l'entreprise (dividende, résultat net, cash flow disponible) et à partir de celui-ci, on détermine sa capitalisation future ;
- **les approches par comparaison** : consistent à mettre en regard des éléments comptables (chiffre d'affaires, résultat net, EBE...) constatés lors de transactions effectuées pour des sociétés du même secteur ou des sociétés cotées comparables.

Comment choisir la bonne méthode ?

Le plus souvent, on utilise deux ou trois de ces méthodes pour pouvoir comparer les résultats obtenus et ainsi se conforter sur la fourchette de prix obtenue.

- Si l'activité de l'entreprise est à prédominance industrielle, l'approche patrimoniale est la méthode la plus couramment retenue.
- Si l'entreprise est en phase de fort développement (start-up innovante), les méthodes liées à la rentabilité sont à privilégier.
- Si l'entreprise fait appel publiquement à l'épargne et que ses titres sont négociés sur un marché réglementé, la méthode par la comparaison des PER (price earning ratio) est la plus adaptée.

Dans tous les cas, la méthode la plus fréquemment utilisée par les banques d'affaires françaises et anglo-saxonnes est la méthode d'actualisation des flux de trésorerie futurs ou méthode dite DCF (discounted cash flow).

Source : Oseo Anvar (www.oseo.fr)

A.VI - Evaluer le potentiel financier de son entreprise

Des ratios comptables permettent d'évaluer la rentabilité financière et l'autonomie financière d'une entreprise.

La rentabilité financière est un critère déterminant pour les Capitaux risqués.

La capacité d'endettement est un critère déterminant pour les prêts type bancaires.

→ Rentabilité financière :

- $\text{Résultat net} / \text{capitaux propres} =$ permet de déterminer le rendement des capitaux propres
- $\text{Capacité d'autofinancement} / \text{capitaux propres} =$ flux financier dégagé en rapport aux investissements

Ces 2 ratios montrent le rendement des capitaux propres.

→ Autonomie financière / endettement :

- $\text{Capitaux propres} / \text{total dettes} =$ indicateur d'autonomie financière
- $\text{Dettes moyen et long terme} / \text{Capitaux permanents} =$ permet d'apprécier la capacité d'endettement

Cette capacité d'endettement est d'autant plus importante que la valeur du ratio est faible

PARTIE B

INTERNATIONALISATION

Cette partie vise à proposer aux entreprises technologiques une méthodologie pour la mise en place de leur stratégie d'internationalisation.

Cette analyse s'appuie sur un ensemble d'entretiens réalisés par le consultant « Développement et Conseil » en octobre 2006 avec les deux familles de partenaires du soutien financier au développement international des entreprises :

- Des institutionnels, par exemple : Ministère, Oséo, Conseil Régional, Conseil Général, Coface, ...
- Des privés, par exemple : Banques, Fonds d'amorçage, Business Angel, Capital Risque, Fonds « Ethiques », ...

B.I - Justifier son envie internationale

La réponse aux questions suivantes permettra de justifier son envie internationale :

→ Est-ce opportun de mettre en place un projet international pour mon entreprise ?

- Quelle est la taille du marché français ?
- Quelle est ma position sur le marché national ?
- Quelle est la taille du marché potentiel sur les pays ciblés ?

Conclusion : l'analyse des données démontre-t-elle clairement que mon développement passe par l'international ?

Oui : L'international est aujourd'hui le relais de croissance logique pour mon entreprise !

Non : Comment justifier l'international par rapport au développement sur le marché national ?

→ Mon projet d'internationalisation est-il dimensionné au regard de mon niveau d'activité ?

- Quel est mon chiffre d'affaires actuel ?
- Quel est le chiffre d'affaires à l'international avant le lancement du projet ?
- Quel est mon chiffre d'affaires international en fin de projet ?

Une telle croissance de mon chiffre d'affaires est-elle raisonnable et/ou souhaitable ?

Oui : Le plan envisagé est dimensionné avec l'activité actuelle de mon entreprise !

Non : Comment justifier un projet aussi élevé/modeste au regard de mon activité ?

→ Mon expérience en France peut-elle servir de levier pour bénéficier d'un soutien pour mon projet international ?

- Quelle est ma marge actuelle ?
- Quel est le taux de croissance actuel de mon chiffre d'affaires
- Quel a été le taux de croissance maximal de mon chiffre d'affaires au cours des 5 dernières années

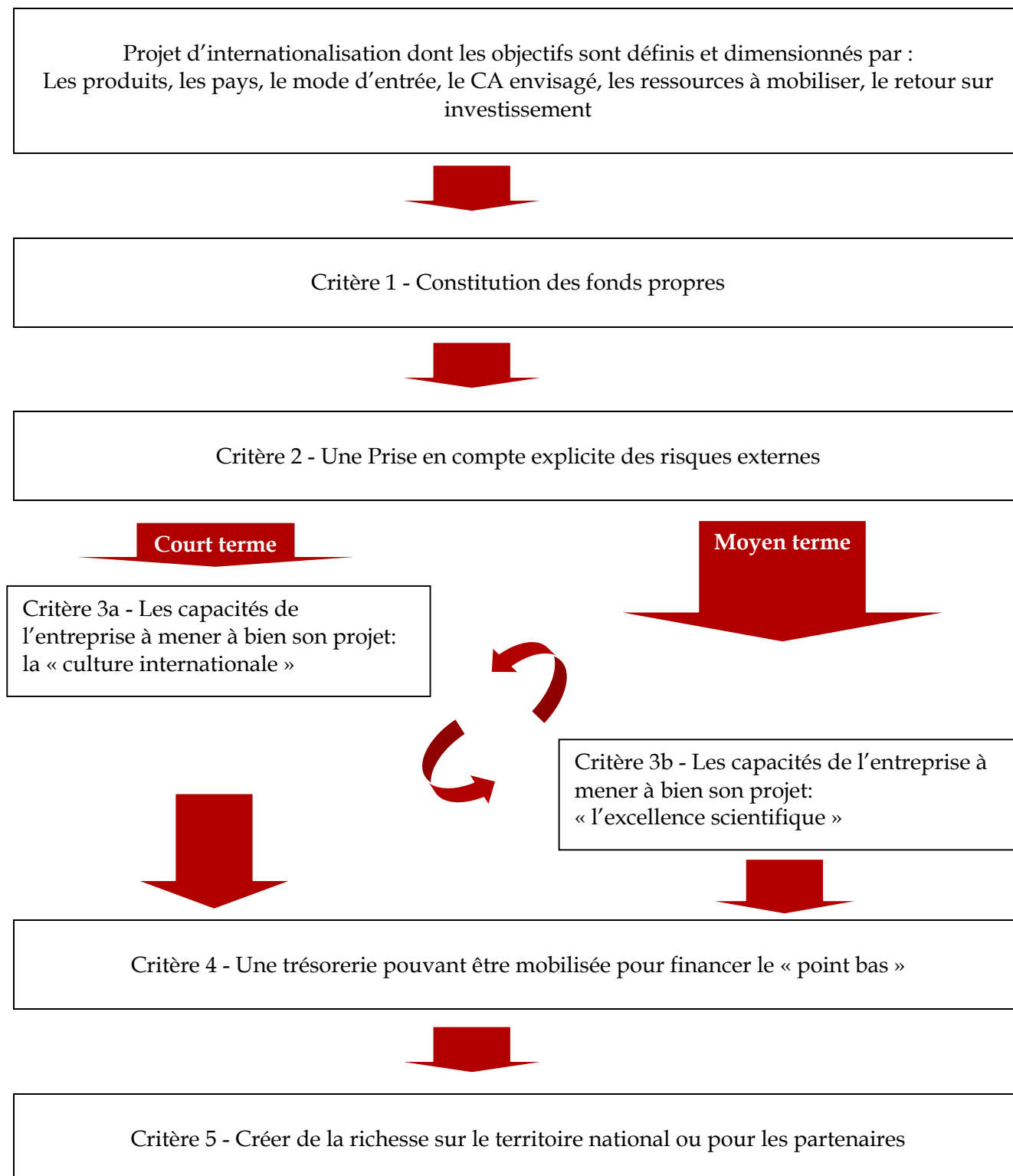
Est-ce réaliste de tabler sur la croissance de mon entreprise par l'international ?

Oui : Mon entreprise a prouvé qu'elle était capable d'absorber la croissance envisagée !

Non : Comment justifier une croissance aussi différente ?

B.II - Projet d'internationalisation

Un projet d'internationalisation dont les objectifs sont définis et dimensionnés par les produits, les pays, le mode d'entrée, le CA envisagé, les ressources à mobiliser, le retour sur investissement, suivra le processus schématisé ci-après :



CRITERE 1 - LES FONDS PROPRES

Différents modes de financement sont possibles, se référer à la partie D du guide.

CRITERE 2 - PRISE EN COMPTE EXPLICITE DES RISQUES EXTERNES

- connaissance du /des pays visés
- tendances des secteurs au sein du /des pays
- connaissance des risques réglementaires
- démontrer un avantage concurrentiel au sein du pays

CRITERE 3 - LA CULTURE INTERNATIONALE / L'EXCELLENCE SCIENTIFIQUE

Critère 3a : les capacités de l'entreprise à mener à bien son projet, justifier la « culture internationale »

Afin de vérifier la « culture internationale » de l'entreprise, pensez aux points suivants :

- Compétence en matière de commerce international au sein de l'entreprise
- Compétence pour la gestion de projet international
- Maîtrise des langues
- Expatriation sur le territoire visé

Critère 3b : les capacités de l'entreprise à mener à bien son projet : « l'excellence scientifique »
Partenaires scientifiques, embauche de doctorants etc...

CRITERE 4 - UNE TRESORERIE POUVANT ETRE MOBILISEE POUR FINANCER LE « POINT BAS »

Le point bas correspond à la phase pendant laquelle l'entrepreneur doit faire face aux dépenses inhérentes au démarrage de son activité sans encore avoir de recette.

Les différents modes de financement sont les suivants :

- Partenaires publics pour une avance de trésorerie
- Mobilisation de crédit court terme auprès de son Partenaire Bancaire
- Business angel si le secteur le justifie
- Capital risque si ROI élevé

CRITERE 5 - CREER DE LA RICHESSE SUR LE TERRITOIRE NATIONAL OU POUR LES PARTENAIRES

- Capacité bénéficiaire démontrée et conservée par l'entreprise permettant un gain (ou un remboursement) pour le partenaire financier
- Evaluation des perspectives de croissance du chiffre d'affaires

PARTIE C

FINANCEMENTS POTENTIELS POUR UNE ENTREPRISE TECHNOLOGIQUE

- EN ALLEMAGNE
- EN FRANCE
- EN ITALIE

C.I - Mode d'emploi

Après une première partie rappelant brièvement les étapes et outils pour monter un projet de financement, la seconde partie de ce guide apportera quelques réponses concrètes quant aux financements dont peut bénéficier une entreprise qui a un projet d'innovation.

Les financements sont présentés dans des matrices calquées sur le mécanisme de l'innovation dans l'entreprise et pour les pays suivants : France, Allemagne, Italie.

Mode d'emploi pour l'utilisation des matrices :

Les matrices ont été construites en s'inspirant du cheminement de l'innovation dans une entreprise afin qu'elles correspondent aux différentes étapes du cycle de vie du projet.

Ainsi, dans le processus qui va de l'idée du produit jusqu'à sa mise sur le marché, nous avons identifié quatre familles de financements possibles pouvant intervenir pour :

- favoriser la recherche et le développement,
- consolider son innovation,
- accompagner l'industrialisation de l'innovation,
- stimuler l'internationalisation de l'innovation.

Une fois que vous avez identifié la ou les familles de financement correspondant au niveau de maturité du projet (cf. les 4 ci-dessus), un descriptif détaillé de chaque aide ou prêt est présenté, ainsi que le nom du financement en question (plus son acronyme), la fourchette de montants accordés et les critères d'éligibilité requis.

C.II - Définitions

FONDS DE CAPITAL-INVESTISSEMENT

Le capital-investissement est un moyen de financer le démarrage, le développement ou l'acquisition d'une entreprise par lequel l'investisseur obtiendra une part déterminée du capital social de l'entreprise en contrepartie des fonds qu'il apporte.

Ce financement peut prendre différentes formes : émission d'actions, d'obligations convertibles (OC) ou remboursable en actions (ORA), bons de souscription d'actions (BSA).

Les investisseurs se rémunèrent par les dividendes distribués mais aussi par la plus-value réalisée au moment de la vente des valeurs mobilières qu'ils détiennent (actions) : cession industrielle, entrée en bourse. L'investisseur prend le risque d'un échec de l'entreprise comme tout autre actionnaire.

De façon générale, les fonds de capital-développement n'interviennent au capital que de sociétés anonymes (SA) ou de sociétés par actions simplifiées (SAS).

Typologie du capital-investissement

Le capital-investissement regroupe l'ensemble des acteurs qui interviennent en fonds propres dans les entreprises.

On distingue plusieurs catégories d'investisseurs répartis selon le stade de développement de l'entreprise :

- **Les fonds de capital-amorçage (seed capital)**

Ils interviennent très en amont, parfois au moment de la création, lorsque l'entreprise démarre le développement de sa technologie. Ils permettent d'aider le créateur à définir un business model susceptible de garantir un revenu et une certaine pérennité à la société. Ils consistent à financer une étape risquée en conseillant les entrepreneurs, jusqu'à ce que le capital-risque prenne le relais.

Ces fonds sont en général semi-publics, mais il subsiste encore quelques fonds privés.

Montants généralement investis : entre 100 000 et 500 000 euros.

- **Les fonds de capital-risque (venture capital)**

Le capital-risque est représenté par un capital-action extérieur investi dans des entreprises qui ont un potentiel de croissance, sont souvent de pointe et ne sont pas cotées en bourse.

Ils interviennent traditionnellement lorsque l'entreprise a finalisé la mise au point de ses produits et commence à enregistrer ses premières commandes. L'argent investi sert principalement au développement marketing et à la mise en place d'une force de vente.

Montants généralement investis : de 1 à 5 millions d'euros.

Parmi les fonds de capital-risque, on peut notamment citer les FCPI (Fonds commun de placement dans l'innovation) : les FCPI collectent leurs fonds auprès d'investisseurs particuliers (qui bénéficient alors d'un avantage fiscal sur leur imposition) puis doivent investir 60% de cet actif dans des entreprises innovantes.

- **Le capital développement**

Le capital développement s'adresse aux entreprises matures qui ont déjà fait leurs preuves tant en termes d'activité (progression du chiffre d'affaires) que de rentabilité (marge, capacité d'autofinancement).

Ce financement couvre alors le développement de la capacité de production de l'entreprise et de sa force de vente. Il peut également permettre de lancer de nouveaux produits ou d'attaquer de nouveaux marchés (notamment à l'international).

BUSINESS ANGELS

C'est une personne physique qui investit son propre argent dans une entreprise à fort potentiel et qui met à disposition de cette entreprise ses compétences, son expérience, son réseau relationnel et une partie de son temps. Ils accompagnent notamment l'entrepreneur dans la phase préparatoire de son projet (ex : aide pour finaliser le business plan).

Ils investissent dans des sociétés innovantes ou à fort potentiel de croissance.

Le business angel réagit plus tôt, plus vite que les autres investisseurs : il est donc une ressource bien adaptée à la phase de démarrage d'une entreprise.

Le business angel n'a pas d'obligations en terme de rendement (il investit son propre argent).

Montants généralement investis : entre 20 000 et 100 000 euros (à noter que plusieurs business angels peuvent se grouper pour investir dans une même société).

PEPINIERE D'ENTREPRISES

Une pépinière d'entreprises est une structure d'accueil, d'hébergement et d'appui aux porteurs de projet et aux créateurs d'entreprises. Elle offre un soutien au porteur de projet et au créateur d'entreprise jusqu'au développement de l'entreprise et son insertion dans le tissu économique.

C.III - Financements potentiels pour une entreprise technologique en Allemagne

Nous nous concentrons ici sur les dispositifs d'aide nationaux et sur la région du Baden-Württemberg.

[Sources de financement en considération de critères propres à une entreprise et à un projet](#)

Téléchargez sur notre site le document excel intitulé « FANT Allemagne »

Autres informations relatives à l'innovation en Allemagne

→ Sites internet sur les dispositifs de financement en Allemagne / Baden- Württemberg

- Wegweiser durch die Wirtschaftsförderung des Landes Baden-Württemberg <http://wpunkt.de>
- Förderprogramme und Förderrichtlinien : www.bmbf.de/de/677.php
- Förderberatung des BMBF : www.foerderinfo.bmbf.de
- Fördernavigator : www.fz-juelich.de/ptjnavigator/index.html
- Förderprogramme Forschung: <http://mwk.baden-wuerttemberg.de/service/foerderprogramme/forschung>
- Förderprogramme (allgemein): www.wm.baden-wuerttemberg.de/sixcms/detail.php/62339
- Förderdatenbank des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie : <http://db.bmwi.de>

→ Calendrier des manifestations sur la thématique de l'économie innovante en Allemagne

Sites utiles :

- www.bmwi.de/BMWi/Navigation/Service/veranstaltungen.html
- www.eubuero.de/service/veranstaltungen
- www.wm.baden-wuerttemberg.de/sixcms/detail.php/62338
- www.wm.baden-wuerttemberg.de/sixcms/detail.php?id=62338&rel_topic_id=62350

C.IV - Financements potentiels pour une entreprise technologique en France

[Sources de financement en considération de critères propres à une entreprise et à un projet](#)

Téléchargez sur notre site le document excel intitulé « FANT France »

Autres informations relatives à l'innovation en France

→ Information technologique à disposition des entreprises

- Site internet du Conseil régional de Rhône-Alpes : www.cr-rhone-alpes.fr/default_f.cfm?cd=1092&depth=2&dept0=1042&dept1=1092&dept2=1092&doc=5172
- Site internet du Conseil régional d'Alsace : www.region-alsace.fr/ cliquer sur la rubrique « investir »

→ Dispositifs de Financement de l'innovation liés à une thématique

Liste de concours référant à une thématique précise disponible via le lien ci-dessous (agenda) : www.oseo.fr/actualites/agenda_des_pme

→ Calendrier des manifestations sur la thématique de l'économie innovante en France

www.finance-technologie.com/

C.V - Financements potentiels pour une entreprise technologique en Italie

Les dispositifs régionaux sont nombreux et varient considérablement d'une région à l'autre, nous nous concentrons ici sur les dispositifs d'aide nationaux et sur les régions Piémont et Vallée d'Aoste.

[Sources de financement en considération de critères propres à une entreprise et à un projet :](#)

Téléchargez sur notre site le document excel intitulé « FANT Italie »

Autres informations relatives à l'innovation en Italie

→ le site du RIDITT, Réseau italien pour la Diffusion de l'Innovation et du Transfert Technologique aux entreprises

www.riditt.it : le site du RIDITT, Réseau italien pour la Diffusion de l'Innovation et du Transfert Technologique aux entreprises (ce réseau est promu par le Ministère Italien des Activités Productives et géré par IPI, Institut Promotion Industrielle) fournit des informations sur les sujets/thèmes ci-dessous :

- Les appels d'offre ouverts au niveau régional, national et international
- Les expertises technologiques / industrielles des principaux acteurs dans le domaine de l'innovation / transfert de technologie en Italie
- Les réseaux italiens actifs en matière d'innovation
- Les financements publics et privés pour les projets de transfert technologique et d'innovation

Ce site propose également :

- Des résultats de la recherche italienne qui peuvent avoir une application industrielle
- Des études, guides, programmes et autres documents divers sur le thème de l'innovation
- Un calendrier de manifestations à venir relatives à l'innovation
- Un « espace » pour échanger / partager des informations / des bonnes pratiques
- la possibilité de poser des questions en ligne sur des thématiques liées à l'innovation / au transfert de technologies à des experts

→ informations sur les possibilités de financement de la recherche et de l'innovation au niveau national / calendrier des manifestations portant sur la recherche et l'innovation

<http://first.aster.it> : ce site comprend des informations sur les possibilités de financement de la recherche et de l'innovation au niveau national. Ces informations sont disponibles sous forme de fiches pratiques.

On y trouve aussi un calendrier mis à jour des manifestations à venir sur les thématiques de la recherche et de l'innovation en Italie.

PARTIE D

LES INVESTISSEURS POTENTIELS, CONTACTS

- ➔ ALLEMANDS
- ➔ FRANÇAIS
- ➔ ITALIENS

D.I - Les investisseurs potentiels : des contacts en Allemagne

LES BUSINESS ANGELS

➔ L'Association « Business Angels Netzwerk Deutschland e.V. »(BAND)

« BAND » est l'association allemande pour la promotion de l'investissement par les business angels. Le site de BAND fournit des informations sur la recherche de financement par le biais d'un business angel et propose notamment des liens électroniques vers divers associations d'investisseurs ou acteurs du capital amorçage. www.business-angels.de

A noter, le réseau européen des Business Angels www.eban.org

➔ Les réseaux des Business Angels dans le Baden-Württemberg

- Business Angel Netzwerk Baden-Baden www.business-angel-baden-baden.de
- Business Angel Forum Region Stuttgart e.V. www.business-chance.region-stuttgart.de
- Venture forum neckar e.V. www.venture-forum-neckar.de

ASSOCIATION ALLEMANDE D'INVESTISSEURS EN CAPITAL RISQUE

German Private Equity and Venture Capital Association e.V. (BVK) : www.bvk-ev.de

LE RÉSEAU DES CHAMBRES DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE

Les Chambres de commerce et d'industrie vous conseilleront et vous orienteront vers le type de financement le plus adapté à votre projet

Site portail des CCI d'Allemagne: www.ihk.de

LE RÉSEAU DES CENTRES EUROPÉENS D'ENTREPRISES ET D'INNOVATION (CEEI)

Les Centres Européens d'Entreprises et d'Innovation ont pour objectif la détection et l'accompagnement de projets de création d'entreprises innovantes ou de développement d'entreprises existantes par l'innovation

http://europa.eu.int/comm/regional_policy/innovation/innovating/guidec_de.htm

LE RESEAU EUROPEEN DES CENTRES RELAIS INNOVATION (CRI)

Les Centres Relais Innovation (CRI) facilitent le transfert de technologie, la mise en place de partenariats et de coopérations technologiques transnationaux. Les CRI peuvent orienter les entrepreneurs innovants vers des investisseurs financiers potentiels.

www.anvar.fr/ageneuroeurocent.htm

Contact du CRI du Baden-Württemberg www.steinbeis-europa.de

D.II - Les investisseurs potentiels : des contacts en France

LES BUSINESS ANGELS

→ L'Association « France Angels »

France Angels est l'association française pour la promotion de l'investissement par les business angels. France Angels a pour vocation de mettre au point, rassembler, qualifier et rendre accessible toute information concernant les réseaux de business angels.

www.franceangels.org Le site de France Angels fournit des informations sur la recherche de financement par le biais d'un business angel et propose notamment des liens électroniques vers divers associations d'investisseurs ou acteurs du capital amorçage.

A noter, le réseau européen des Business Angels : www.eban.org

Il a pour objectif de mettre en contact des investisseurs informels (Business Angels) avec des réseaux d'investisseurs informels (Business Angels Network BAN) et de promouvoir ces réseaux.

→ Grenoble Angels

Une association de Business Angels grenoblois a été créée à l'initiative de la Chambre de commerce et d'industrie de Grenoble. Elle porte le nom de "Grenoble Angels-Oser l'entreprise !" et a pour objectif de favoriser les contacts entre porteurs de projet et investisseurs et de faciliter ainsi la création, la reprise et la croissance d'entreprises dans tous les secteurs.

Grenoble Angels comprend 40 investisseurs potentiels.

La CCI de Grenoble assure une première qualification des dossiers des entrepreneurs à la recherche de business angels avant transmission à Grenoble Angels.

La liste des business angels de "Grenoble Angels-Oser l'entreprise" n'est pas disponible pour des raisons de confidentialité souhaitée par les investisseurs eux-même.

Contacts / Sites internet :

- Espace « entreprendre » de la Chambre de commerce et d'industrie de Grenoble : www.grenoble.cci.fr/creation_reprise/41etapescreation.htm#h6
Contact : Mme Isabel Marouard, isabel.marouard@grenoble.cci.fr, Tél : (33) 04 76 28 27 78
- CEEI Alsace (Centre Européen d'Entreprises et d'Innovation Alsace) : www.ceei-alsace.fr
Contact : Mireille SALVA, ceei.salva@newel.net / ceei@newel.net, Tél : (33) 03 89 36 72 47

AFIC : ASSOCIATION FRANÇAISE DES INVESTISSEURS EN CAPITAL

L'AFIC fédère et représente l'ensemble des opérateurs français du Capital Investissement

www.afic.asso.fr

LE RESEAU DES CHAMBRES DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE

Chambres de commerce et d'industrie vous conseilleront et vous orienteront vers le type de financement le plus adapté à votre projet. Site portail des CCI de France : www.cci.fr

→ CCI de Grenoble

L'espace « Entreprendre » de la Chambre de commerce et d'industrie de Grenoble vous conseillera et vous orientera vers le type de financement le plus adapté à votre projet.

- Espace « Entreprendre » de la Chambre de commerce et d'industrie de Grenoble : www.grenoble.cci.fr/creation_reprise/41etapescreation.htm#h6
Contacts : Mme Isabel Marouard, isabel.marouard@grenoble.cci.fr, Tél : (33) 04 76 28 27 78
M. Pierre Billat, pierre.billat@grenoble.cci.fr, Tél : (33) 04 76 28 28 04

- GREX, Centre de commerce international de la Chambre de commerce et d'industrie de Grenoble. D'autres informations sur les financements potentiels pour une Pme sont disponibles sur le site de GREX : www.grex.fr/EIC/financements_europeens.htm

→ CCI de Strasbourg et du Bas-Rhin

L'espace « Entreprendre » de la Chambre de Commerce et d'Industrie de Strasbourg et du Bas-Rhin vous accompagnera dans l'analyse de la cohérence et de la viabilité économique, financière et juridique de votre projet.

- Espace « Entreprendre » de la Chambre de Commerce et d'Industrie de Strasbourg
www.strasbourg.cci.fr/web/services/ac_creation/entreprendre_france.html
Contacts : Mme June Marchal, j.marchal@strasbourg.cci.fr Tél +33 03 88 75 24 25
Mme Monique Badina, m.badina@strasbourg.cci.fr Tél +33 03 88 75 24 23
- Réseau Technologique Alsace (RTA), pour connaître les dispositifs alsaciens d'accompagnement des projets d'innovations dans les entreprises
Contact : Jacques Meyer, j.meyer@strasbourg.cci.fr Tél +33 03 88 76 42 41

LE RESEAU DES CENTRES EUROPEENS D'ENTREPRISES ET D'INNOVATION (CEEI)

Les Centres Européens d'Entreprises et d'Innovation ont pour objectif la détection et l'accompagnement de projets de création d'entreprises innovantes ou de développement d'entreprises existantes par l'innovation.

http://europa.eu.int/comm/regional_policy/innovation/innovating/guidec_fr.htm

LE RESEAU EUROPEEN DES CENTRES RELAIS INNOVATION (CRI)

Les Centres Relais Innovation (CRI) facilitent le transfert de technologie, la mise en place de partenariats et de coopérations technologiques transnationaux. Les CRI peuvent orienter les entrepreneurs innovants vers des investisseurs financiers potentiels.

www.anvar.fr/ageneuroeurocent.htm

- La Chambre de commerce et d'industrie de Grenoble héberge un CRI.
Contact : M. Pierre Billat, pierre.billat@grenoble.cci.fr, Tél : (33) 04 76 28 28 04
- La Chambre Régionale de Commerce et d'Industrie d'Alsace héberge le CRI Alsace (Centre Relais Innovation). Contact : Isabelle GOURIOU, i.gouriou@alsace.cci.fr, Tél : 03 88 76 45 23

LE RESEAU LEONARDO FINANCE

Leonardo Finance est un réseau international mobilisant les compétences financières et industrielles nécessaires au financement et au développement d'entreprises innovantes

www.leonardofinance.fr/

BIBLIOGRAPHIE

Annuaire des investisseurs régionaux :

www.annuaire-des-investisseurs-regionaux.com/index.htm

D.III - Les investisseurs potentiels : des contacts en Italie

CAPITAUX-RISQUEURS EN PIEMONTE

→ Piemontech

Piemontech est une société de capital risque qui investit dans des entreprises innovantes qui relèvent du secteur des TIC (Technologies de l'information et de la communication) et qui sont en phase de création. Piemontech investit dans la région Piémont, elle a été créée par la [Fondazione Torino Wireless](#), en collaboration avec [I3P](#) (pépinière d'entreprises auprès de l'École Polytechnique de Turin), [Eurofidi](#) et [Unione Industriale di Torino](#) (Association des Industriels de Turin). Sa participation au capital social est comprise entre 20.000 et 200.000 €.

Piemonte High Technology www.piemontech.it

Corso Galileo Ferraris 64 - 10129 Torino- Italy

Tel : 011.1950 1401 Fax: 011.509 7323 info@piemontech.it

→ Innogest Capital

Innogest Capital est un fonds italien destiné à la création d'entreprise, il a été créé par Torino Wireless et Ersel (Société Financière italienne) en 2006 pour une durée de vie de 10 ans. Il est destiné à financer une vingtaine d'entreprises innovantes (secteurs d'activités : technologies de l'information, biens / équipements, mécanique avancée, énergie, aérospatial, défense, biomédical) localisées en Italie du Nord et devrait être doté d'un total de 60.000.000 € pour des investissements compris entre 500.000 et 3.000.000 €

www.torinowireless.it/contenuti.php?IDpage=3648&IDsupra1=24&img=5&menu=sx

Innogest SGR S.p.A. www.innogest.it

Corso Galileo Ferraris 64 - 10129 Torino

Tel.: 011.1950 1499 Fax: 011.5097323 info@innogest.it

→ Eporgen

Eporgen est un Fonds privé destiné à aider des start-ups dans le domaine de la biotechnologie. Les entreprises financées par Eporgen ont par ailleurs la possibilité d'avoir un accès facilité dans le Bioindustry Park du Canavese (Piémont).

Eporgen Venture www.eporgen.com/

c/o Bioindustry Park del Canadese, Via Ribes, 5 - 10010 Colletterto Giacosa (TO)- Italy

Tel : +39 0125 561000 Fax : +39 0125 538791 Email: info@eporgen.com

EBAN - EUROPEAN BUSINESS ANGELS NETWORK

Le réseau européen des Business Angels (EBAN) a pour objectif de mettre en contact des investisseurs informels (Business Angels) avec des réseaux d'investisseurs informels (Business Angels Network BAN) et de promouvoir ces réseaux.

IBAN www.iban.it

Segreteria Generale, via Borgonuovo, 5 - 20121 Milano - Italy

Tel : 0039 02 89.01.12.07 Fax : 0039 02 89.01.12.99

E-mail : info@iban.it - segreteria@iban.it

LE RESEAU ITALIEN DES CHAMBRES DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE, DE L'ARTISANAT ET DE L'AGRICULTURE

Les Chambres de commerce et d'industrie vous conseilleront et vous orienteront vers le type de financement le plus adapté à votre projet.

Site portail des Chambres de commerce en Italie : www.unioncamere.it

→ CCI de Turin

L'espace « Nouvelles Entreprises » de la Chambre de commerce et d'industrie de Turin vous conseillera et vous orientera vers le type de financement le plus adapté à votre projet.

S'il s'agit d'un projet à caractère innovant, le bureau « Sportello Apre » pourra vous conseiller / vous assister. www.to.camcom.it/nuoveimprese

LE RESEAU DES CENTRES EUROPEENS D'ENTREPRISES ET D'INNOVATION (CEEI)

Les Centres Européens d'Entreprises et d'Innovation ont pour objectif la détection et l'accompagnement de projets de création d'entreprises innovantes ou de développement d'entreprises existantes par l'innovation.

Site : http://europa.eu.int/comm/regional_policy/innovation/innovating/guidec_fr.htm

BIC-Italia.Net représente les CEEI italiens (avec d'autres agences de développement).

www.bic-italia.net

LE RESEAU EUROPEEN DES CENTRES RELAIS INNOVATION (CRI)

Les Centres Relais Innovation (CRI) facilitent le transfert de technologie, la mise en place de partenariats et de coopérations technologiques transnationaux. Les CRI peuvent orienter les entrepreneurs innovants vers des investisseurs financiers potentiels.

www.anvar.fr/ageneuroeurocent.htm

La Chambre de commerce et d'industrie de Turin héberge un CRI

Chambre de commerce de Turin www.to.camcom.it/alps_irc

Indirizzo Via San Francesco da Paola 24 - 10123 Torino Telefono - Italy

Tél : +39 011 571 6321/2/3/6/0 Fax : +39 011 571 6324 E-mail alps@to.camcom.it

AIFI - ITALIAN PRIVATE EQUITY AND VENTURE CAPITAL ASSOCIATION

AIFI est une association d'institutions financières qui investissent dans les entreprises par le biais du capital-risque.

AIFI www.aifi.it

Via Pietro Mascagni, 7 - 20100 Milano - Italy

Tel : 02/7607531 Fax : 02/76398044 Email: info@aifi.it

D.IV - Le portail européen : Gate 2 Growth

Le site portail Gate 2 Growth soutient les entrepreneurs innovant notamment pour la recherche de financement et l'élaboration du business plan. Cette initiative est financée par la Commission Européenne - DG Innovation dans le cadre du programme de soutien à l'innovation et aux PME.

Gate 2 Growth.com propose :

- des outils pour la préparation d'un plan de développement
- des services de diagnostic pour les projets de plan de développement
- des outils pour la recherche d'investisseurs potentiels et d'autres fournisseurs de services
- des conseils spécialisés émanant d'experts en investissements
- des forums de discussion, des ateliers et des services d'information

S'agissant de la recherche de financement, le portail Gate2Growth.com propose :

- une base de données des opportunités d'investissements, dans laquelle tout un chacun peut entrer gratuitement son plan de développement
- une base de données des investisseurs

Grâce au listage des plans de développement dans la base de données des opportunités d'investissements, l'équipe de Gate2Growth.com est en mesure de soutenir le projet et d'en évaluer l'intérêt pour les sources d'investissement en Europe. En cas de concordance entre les deux bases de données, les chances de trouver l'investisseur approprié s'en trouvent décuplées.

L'équipe de Gate2Growth peut permettre à l'entrepreneur potentiel d'accéder à des conseils d'expert et le guider tout au long du processus si nécessaire. Toutefois, dans un souci d'efficacité, l'équipe de Gate2Growth préfère en réalité travailler avec des entrepreneurs bénéficiant déjà d'une aide dans le cadre de pépinières d'entreprises locales ou de l'assistance d'universitaires, car elle peut alors se concentrer sur l'effort de collecte de fonds.

Source : Cordis