

Préparer son financement de l'innovation :
outils et aspects pratiques

Preparazione al finanziamento dell'innovazione:
strumenti e aspetti pratici

La cooperazione al cuore del Mediterraneo
La coopération au coeur de la Méditerranée

Une expérience client et consultant de l'innovation Un'esperienza da cliente e da consulente per l'innovazione

Consultant...

- Exacorsa - Consultant auprès de l'incubateur « Inizia » pour le support de start-ups en Corse et sur les projets innovants en général

Client...

- Directeur Produit des solutions innovantes de communications unifiées chez British Telecom pendant 5 ans
- Développement et actionnaire d'une start-up ayant développé une solution SaaS de Gestion Electronique de Documents de la phase « lancement » à la phase « développement »
- Actuellement actionnaire d'une start-up dans la robotique en phase de « lancement »

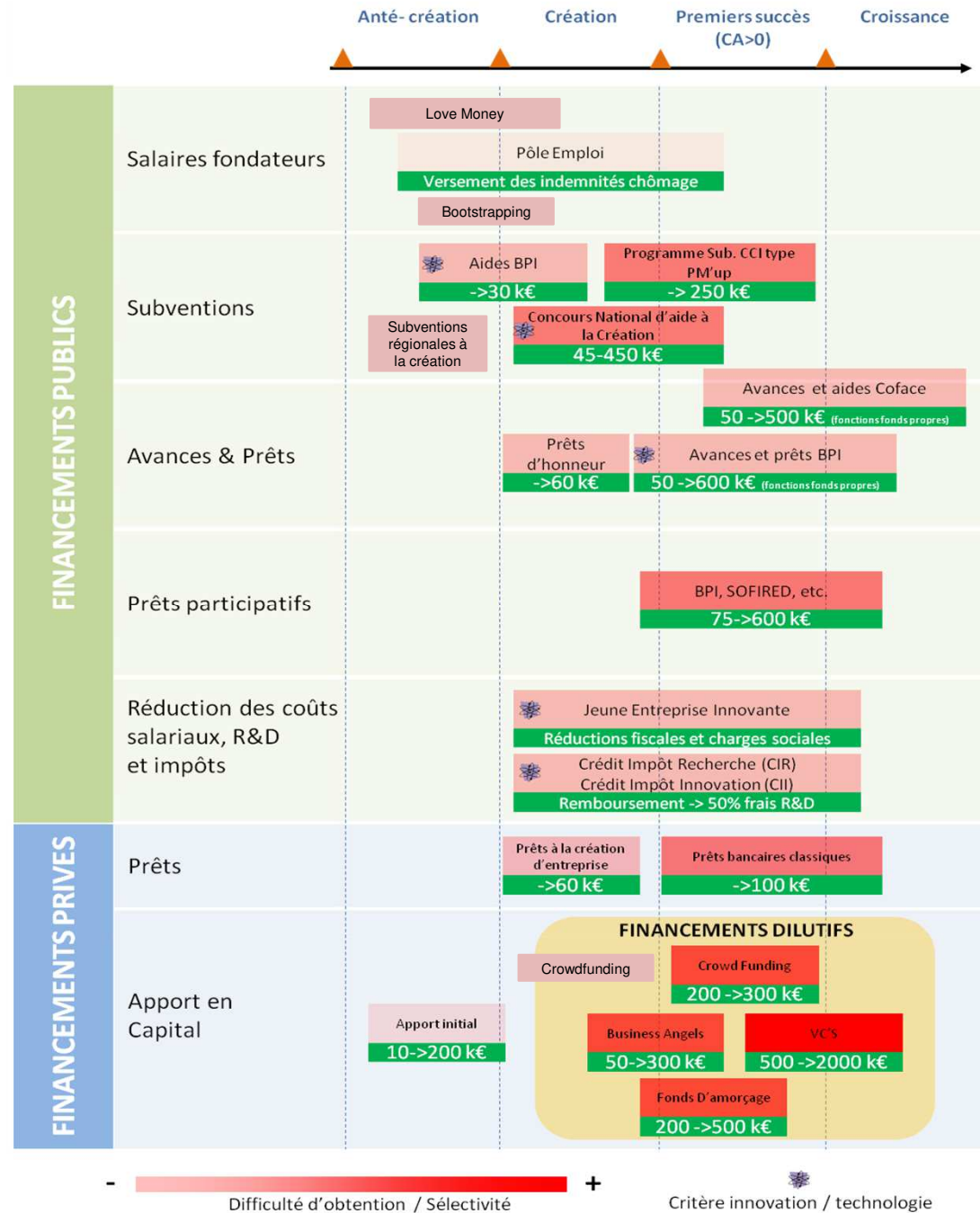
Aujourd'hui...

Oggi...

- A différents stades d'avancement du projet, différents outils de financement
- La difficulté à définir sa phase d'avancement
- Les principes de base à assimiler
 - ✓ Une vision pour son entreprise
 - ✓ Les principes financiers
 - ✓ Les principes pratiques
- Mise en situation dans le programme Frinet 2
 - ✓ Un client du programme Frinet en phase de création et lancement – société U Fanale / construction de bateau
 - Estimer son avancement
 - Faire sa «due diligence»

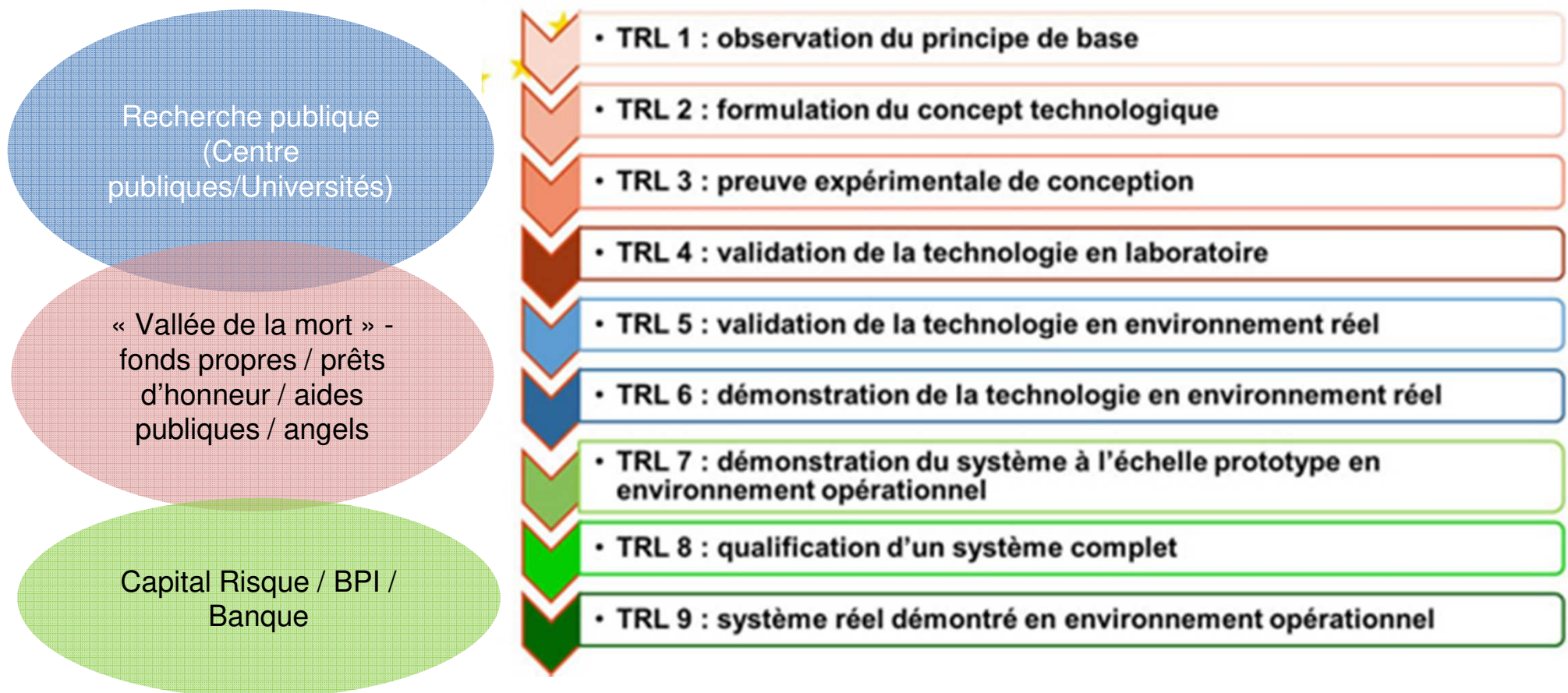
A differenti stades,
 differenti outils –
 une vision
 pragmatique

In diverse fasi,
 diversi strumenti –
 une visione
 pragmatica



Les stades d'un projet à contenu technologique – Technology Readiness Levels

Le fasi di un progetto tecnologico – Technology Readiness Levels



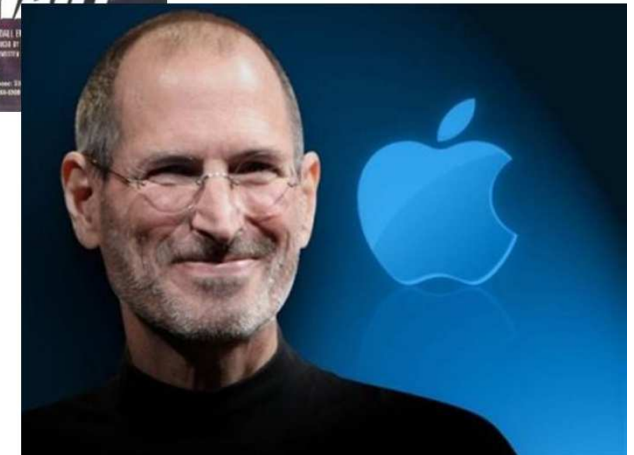
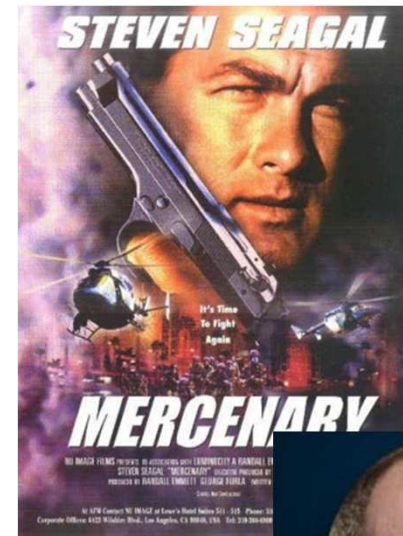
Quelle phase d'avancement ? Quale fase d'avanzamento?

- **Caractère innovant de sa technologie**
 - Association d'innovations existantes
 - Innovation de processus / de marché
 - Difficile à expliquer / mettre en valeur
 - Difficile à valider par des données de marché
- **Statut de l'entreprise vs avancement du projet**
 - Vieille entreprise / nouveau projet
 - Pas d'entreprise / projet avancé
- **Et d'autres!**
 - Clients engagés mais technologie encore en maturation
 - ...



Réussir son financement - Vision de l'entreprise Finanziamento riuscito - visione dell'azienda

- **Quel projet voulez-vous développer?**
 - ✓ Steve Jobs ou Steven Seagal?
 - ✓ Développer et revendre une technologie
 - ✓ Construire SON entreprise de A à Z
 - ✓ Prendre un chemin intermédiaire
 - Technologie sans commercialisation
- **Garder une vision à moyen - long terme du projet**
 - ✓ Le financement est un jeu de construction
 - ✓ Un financement arrive toujours lorsqu'on a besoin du suivant
 - ✓ On se trouve toujours plus dilué qu'on ne le pensait



Réussir son financement – quelques pratiques financières

Finanziamento riuscito - alcune pratiche finanziarie

- **Financement privé vs public**

- ✓ Financement public? Europe, Région, Etat
- ✓ Lourds à mettre en place, complexes à trouver mais des leviers essentiels
- ✓ De 20 à 70% - investissement matériels puis salaires techniques
- ✓ Le levier du financement public est intégré au « prix » de votre entreprise
- ✓ Quasiment tout financement privé (pré-croissance) doit s'accompagner d'un financement public



- **L'œuf ET la poule**

- ✓ Un financement attend souvent l'autre

- **Les outils financiers – ce qui est écrit et....**

- ✓ 3ans d'existence, TRL 6....
- ✓ Il faut tenter («l'étape au-dessus» en général), utiliser son réseau et la crédibilité de son projet

Réussir son financement – aspects pratiques de l'entreprise

Finanziamento riuscito - aspetti pratici del business

- **Le «formatage» de votre offre: entreprise et Business Plan**
 - ✓ Le financeur est votre premier client
 - ✓ Travailler son image / la forme, faire « rêver »
 - ✓ Orienter son business plan
 - ✓ Fonds régionaux => emplois et partenaires locaux
 - ✓ Banques => un bilan sain, une croissance régulière
 - ✓ Investisseurs privés => brevets, proximité des premières ventes, clients engagés
 - ✓ Crowdfunding => quelque chose à leur vendre, quelque chose lié à l'économie solidaire/l'écologie
- **Les partenariats**
 - ✓ Privilégier la vision « pan-européenne »
 - ✓ Clients et/ou revendeurs pilotes
 - ✓ Structures publiques (universités, centres de recherche...) – attention à votre PI
 - ✓ Apporteurs de technologie / apporteurs de crédibilité
- **La localisation géographique**
 - ✓ A différentes régions / différents aides



Vision pratique – Entreprise Fanale Marine Visione Pratica – Fanale Marine

- **Entreprise de construction de bateaux**



- ✓ Activité parallèle de location / permis...
- ✓ Historique de revente de marques de semi-rigides
- ✓ 4 personnes
- ✓ Premières ventes en 2017



Vision pratique – Entreprise Fanale Marine

Visione Pratica – Fanale Marine

● Accompagnement financier

- ✓ Définir un business plan
 - ✓ Donne une vision du futur et des étapes de financement
 - ✓ Soit facilement adaptable aux différents acteurs financiers à rencontrer
- ✓ Définir son besoin et son avancement
 - ✓ 0k, 50k ou 500K?
 - ✓ Pré-amorçage? Amorçage?
- ✓ Définir un cheminement logique et une tactique
 - ✓ Capacité d'emploi et de formation => aides régionales
 - ✓ Nautisme => Aides régionales de secteur
 - ✓ Premières ventes => levier bancaire
 - ✓ Maximiser avant engagement vers la dilution

