



Prodotto T1.1.1

CATALOGO DEI SERVIZI

Progetto FRI_START2

Produit T1.1.1

CATALOGUE DES SERVICES

Projet FRI_START2

INTRODUCTION

Le présent document entre dans le cadre de la composante technique T1 "définition du catalogue des services". Il définit les services compris dans le catalogue des services FRI_START2 et sera utilisé comme base de connaissance des services associés au projet, aussi bien par les startups souhaitant devenir bénéficiaires des services, que par les experts souhaitant faire partie du référencement FRI_START2 pour délivrer des services.

En fonction de son statut (startup / expert), le lecteur devra compléter son information sur le projet par la lecture des autres documents du package T1 :

- Un expert qui souhaite postuler pour être accrédité avec le projet FRI_START2 devra prendre connaissance de « Appel à référencement d'experts FRI_START » et ses annexes
- Une startup qui souhaite candidater au projet FRI_START2 devra suivre les étapes récapitulées dans le document « Appel à candidatures de Start up françaises et italiennes en vue de bénéficier de services d'appui au développement »

--> ces deux documents régissent l'éligibilité des startups/ experts, les modalités de réponse aux appels à candidature, ainsi que les critères d'évaluation.- règlement des services : ce document définit le déroulé du parcours d'accompagnement complet; ne fois la startup sélectionnée et donc devenue bénéficiaire du projet FRI_START2, elle pourra bénéficier des services suivants :

- L'accès aux services spécialisés et personnalisés du projet FRI_START2 ;
- La participation à des événements propres aux réseaux des organismes partenaires et coordinateurs du projet (ex rencontres B2B) ;
- Séjour de softlanding permettant aux bénéficiaires de partir 5 jours dans une des régions transfrontalières du projet pour rencontre les acteurs locaux pertinents pour leur projet ;



- La participation à la FRI_START Cup, concours de business plan entre les bénéficiaires d'une même région qui permet aux vainqueurs de participer à un grand événement international lié à l'innovation sous la bannière FRI_START2.

Pour la définition du catalogue des services FRI_START2, la démarche consiste à la fois à capitaliser sur les acquis du premier projet FRI_START tout en déclinant un catalogue plus spécialisé sur certains services et actions, pour lesquels les partenaires du projet considèrent que la valeur ajoutée à apporter pour notre cible de bénéficiaire est avérée.

Ainsi, si le premier projet FRI_START consistait à accompagner un plus grand nombre d'entreprises avec un budget d'accompagnement restreint (6 jours d'expertise thématique et 6 jours de mentoring entrepreneurial), et ouvert sur un large panel d'expertise (marketing, technique, commercial, juridique...), le projet FRI_START2 proposera un parcours d'accompagnement plus approfondi (20 jours par bénéficiaire) et individualisé, ainsi que des services centrés sur des domaines spécifiques,) savoir services numériques, la propriété intellectuelle, le financement et la recherche d'investisseurs, le développement RSE et l'internationalisation. Ce catalogue est donc issu de la capitalisation sur les acquis du premier projet FRI_START :

- plateforme web FRI_START qui permettra de présenter les services du réseau, faire acte de candidature (bénéficiaires / experts), évaluer les candidatures
- tutorat et parcours d'accompagnement individualisés
- catalogue de services thématiques spécialisés
- organisation de la mobilité transnationale / internationale

Une fois les bénéficiaires sélectionnés selon les conditions et modalités définies dans l'"appel à candidatures FRI_START2", un plan d'accompagnement individualisé sera défini entre bénéficiaire et tuteur partenaire selon des guidelines définies dans le document "règlement des services". Ce plan d'accompagnement individualisé permettra notamment définir quels services du catalogue seront sollicités pour chaque bénéficiaire ainsi que les modalités d'accès aux services.

Le support de FRI_START2 prévoit la fourniture exclusive d'heures de conseil spécialisé. Il n'y a pas de provision pour les coûts autres que l'assistance spécialisée, liés à la mise en œuvre éventuelle des services du Catalogue.



1. FINANCEMENT EARLY STAGE

Si ces services sont essentiellement tournés vers la recherche d'investisseurs privés, il n'est pas exclu de guider les startups vers des fonds d'amorçage publics régionaux ou dispositifs publics éligibles. L'expertise des incubateurs du réseau permettra de guider les bénéficiaires vers la meilleure stratégie de financement privée / publique.

1.1. Préparation à l'entrée d'investisseurs externes

Description :

Service de soutien à l'entrée d'investisseurs externes. Ils sont réalisés à travers le diagnostic de la situation de la startup. La situation de l'entreprise en termes de R&D, de commercialisation ou l'équipe dirigeante sont des indicateurs de maturité pour une entrée d'investisseurs. L'objectif est de définir le besoin en fond et la valorisation souhaitée pour structurer un dossier financier et le présenter, mais également définir la stratégie de levée de fonds.

Exemples de livrables attendus :

- Documents pour investisseurs : executive summary, teaser
- Business Plan complet avec tableaux financiers
- Stratégie de levée de fonds
- Listing d'investisseurs (Industriels sur secteur, Business Angel, fonds participatifs, VC, family office...)

1.2. Actions de recherche d'investisseurs

Description

Le service inclut diverses actions dans le but de développer le réseau d'investisseurs potentiels :

- La recherche et l'inscription à des salons thématiques susceptibles d'intéresser le bénéficiaire
- L'utilisation des réseaux professionnels des tuteurs et la mise en relation avec les personnes / organismes pertinents
- La médiation dans le cadre d'une prise de contact directe entre un bénéficiaire et un investisseur potentiel



Livrables possibles

- Tableau récapitulatif des RDV organisés, coordonnées, compte-rendu et plan d'action associé

1.3. Accompagnement de la relation avec les investisseurs potentiels

Description

Au-delà de la mise en relation, cet accompagnement vise à soutenir le bénéficiaire dans ses échanges avec son futur investisseur et rédiger les documents, notamment légaux, liés à la levée de fonds.

Livrables possibles

- Letter of Interest (LOI)
- Pacte d'associés
- Autres documents liés à la valorisation de l'entreprise ou la levée de fonds (ex. convention Bon de souscription d'actions – accord d'investissement rapide BSA-AIR)

1.4. Crowdfunding

Description

Service ayant pour objectif d'aider à préparer et à mener à bien une campagne de crowdfunding en equity principalement. Le service permettra de cibler la meilleure plateforme de crowdfunding pour le bénéficiaire, et de l'accompagner dans les différentes phases de sélection (phases de vote, phase de levée de fonds).

La particularité du crowdfunding étant qu'il s'agit d'une mission de communication autant qu'une mission de levée de fonds.

Livrables possibles

- Liste des plateformes pertinentes, avantages et inconvénients, préconisation
- Stratégie de crowdfunding et plan d'action

**ACCELERATE
YOUR FUTURE!**

#fristart2



interreg-maritime.eu/web/fri_start2

@Fristart2

2. STRATÉGIE IP

2.1. Sensibilisation et définition de stratégie IP

Description

Afin d'établir une stratégie IP transnationale et internationale, ce service propose des actions de sensibilisation et diagnostic personnalisé de la stratégie IP tenant compte de :

- Les différentes stratégies d'IP (secret, protection, marque), les avantages et inconvénients, tenants et aboutissants...
- La valeur marketing de la PI (valorisation entreprise, stratégie de marque)
- La protection, comment (zonage, etc...), à quel stade de développement de l'innovation
- Que protéger : brevets d'invention, design, marque
- La problématique de la protection PI dans le software

Cas d'illustrations de stratégies payantes et non-payantes.

Le service permet de bénéficier des avantages et capitaliser sur l'action d'autres projets européens du programme Interreg MED en proposant, si nécessaire, de participer aux ateliers collectifs du projet IPMed, spécialisé dans la propriété intellectuelle, courant 2021.

Cette action sera complétée par des préconisations directes des partenaires FRI_START2 pour la stratégie IP transnationale, éventuellement complétée par un apport d'expertise externe dans le cadre du référencement FRI_START2.

Livrables possibles

- Définition de la stratégie IP nationale : stratégie de marque, de brevetisation
- Définition de la stratégie IP transnationale et internationale

2.2. Étude de brevetabilité et assistance au dépôt de brevet

Description

Ce service vis à étudier les possibilités et faciliter l'obtention de des brevets français et italiens et / ou à étendre des brevets au niveau européen ou international pour les startups bénéficiaires. L'objet de ces brevets est, en règle générale, lié à des secteurs d'application innovants. En particulier, l'assistance



en matière de brevets peut inclure des études et des conseil relatifs à l'analyse du contexte des brevets, la préparation, le dépôt et le traitement de la demande ; et autres conseils pour l'extension d'un brevet national au niveau européen ou international.

Livrables possibles

- Rapport déposé auprès de l'INPI
- Récépissé de demande à l'INPI
- Analyse des éléments techniques et leur niveau de brevetabilité

**ACCELERATE
YOUR FUTURE!**

#fristart2



 interreg-maritime.eu/web/fri_start2

@Fristart2

3. STRATÉGIE DE DÉVELOPPEMENT DURABLE

3.1. Mise en conformité réglementaire

Description

Service de veille à la conformité réglementaire qui identifie les zones à risques relatives à cette conformité réglementaire et les problématiques de valorisation liées aux coûts de mise en conformité. Service servant à être préparé et à comprendre les exigences des réglementations.

Livrables possibles

- Diagnostic de la conformité réglementaire
- Plans d'actions de mise en conformité

3.2. Définition d'une stratégie d'éco-responsabilité

Description

L'objectif est d'associer la croissance et le développement de l'entreprise avec son efficacité environnementale. Ce service a pour but d'assister à la mise en place d'une stratégie RSE en définissant les valeurs du bénéficiaire et analysant l'impact du développement durable dans le business plan. Le service inclut les définitions des enjeux prioritaires, l'élaboration d'une vision stratégique et d'un positionnement de marque. Le développement durable est un élément majeur donnant du sens à la mission de la société et la question de l'image est aujourd'hui de plus en plus réfléchi en matière de stratégie.

Livrables possibles

- Diagnostic de la stratégie éco-responsable incluant définition des valeurs et des enjeux prioritaires
- Documents techniques (rapport d'évaluation de l'impact sur l'environnement, etc...)

3.3 Support au montage de projets, financement et mise en œuvre

Description



Service ayant pour objectif le support opérationnel et la mise en place des outils de pilotage de la performance éco-responsable. La pertinence de la démarche développement durable est un facteur essentiel dans le processus d'investissement, le service comprend donc l'accompagnement dans les relations investisseurs sur les questions RSE et l'assistance des levées de fonds.

Livrables possibles

- Analyse économique de l'impact des stratégies
- Documents liés au financement

**ACCELERATE
YOUR FUTURE!**

#fristart2



 interreg-maritime.eu/web/fri_start2

@Fristart2

4. SERVICES NUMÉRIQUES

4.1. Audit informatique

Description

Service proposant un audit permettant la réalisation d'un état des lieux des solutions numériques déjà installées ainsi que l'étude des besoins et des pratiques professionnelles en vue de la numérisation de tout ou partie d'un processus.

Livrable possibles

- Compte-rendu d'audit
- Préconisations d'implémentation

4.2. Stratégie et communication numérique

Description

Service incluant la conception d'une stratégie numérique avec si nécessaire mise en cohérence du business model, ainsi qu'un plan de mise en œuvre de la stratégie numérique. Le service comprend aussi l'étude du positionnement de la marque sur les médias sociaux et son intégration avec les autres outils de communication utilisés par l'entreprise.

Livrable possibles

- Document lié à la stratégie numérique
- Plan de communication



4.3. Produits / services numériques

Description

Ce service est axé sur l'assistance au développement de solutions / services avec les technologies les plus actuelles par le biais d'un mentoring technologique et à la mise à jour des solutions / services existants dans l'entreprise (tant du point de vue de la mise en œuvre que du point de vue fonctionnel).

Livrables possibles

- Nouvelles solutions / services
- Mise à jour des solutions / services existants
- Prototypage et tests

**ACCELERATE
YOUR FUTURE!**
#fristart2



 interreg-maritime.eu/web/fri_start2

@Fristart2

5. INTERNATIONALISATION

Ce service a été la clé de voute du projet FRI_START et son succès principal. Nous souhaitons donc reconduire et améliorer ce qui a été fait dans le cadre du premier projet FRI_START. Pour rappel, les activités d'internationalisation du premier projet FRI_START se sont situés sur deux axes principaux : la mobilité transnationale et la participation à des événements internationaux.

En ce qui concerne le projet FRI_START 2, les services liés à l'international se décomposeront de la sorte :

- conseil et accompagnement à la définition d'une stratégie internationale
- séjour de mobilité transnationale (softlanding)
- mise en réseau internationale, participation à des RDV BtoB
- **Bonus** pour les 4 gagnants de la FRI_START_CUP2 parmi les bénéficiaires: participation à un ou plusieurs évènements internationaux de type salon.

5.1. Conseil stratégie internationale

Description

L'objectif de ce service est de définir la stratégie de développement transnational et international. : cet accompagnement sera réalisé soit par un expert externe référencé FRI_START 2, soit directement par les partenaires FRI_START2, et leurs réseaux de soutien à l'internationalisation (EEN /EBN)

Livrables possibles :

- Document définissant la stratégie de développement transnational / international

5.2. Séjour de softlanding

Description

L'objectif de ce service est d'offrir aux bénéficiaires une expérience de mobilité transfrontalière dans une des régions du projet (régions françaises pour startups italiennes, régions italiennes pour startups françaises). Le but est de leur permettre de rencontrer les parties prenantes régionales utiles pour leur

**ACCELERATE
YOUR FUTURE!**

#fristart2



interreg-maritime.eu/web/fri_start2

@Fristart2

projet, de faciliter l'internationalisation de leur entreprise, de découvrir les éléments clés du marché de référence.

Livrable possibles

- Rapport sur la mobilité avec description des activités et plan de suivi

5.3. Mise en réseau internationale

Description

Ce service sera scindé en deux parties :

1. une mise en réseau des bénéficiaires grâce aux réseaux internationaux liés à l'entrepreneuriat et à l'innovation des partenaires coordinateurs du projet FRI_START2. Parmi ces réseaux, nous retrouvons :
 - EBN (European business innovation center network) via FILSE;
 - EEN (Enterprise Europe Network) via Inizià.

Ces réseaux ouvrent la porte à des nombreux événements internationaux (salons, rencontres B2B, etc...) permettant de créer des partenariats transnationaux, mais aussi à des ressources clés facilitant l'internationalisation.

Le réseau EEN permet notamment :

- l'accès à des conseils stratégiques, réglementaires, thématiques et sectoriels
- des offres de partenariat de tout type : collaborations de recherches, revendeurs, fournisseurs, clients...

2. En clôture du projet, un événement B2B réunissant toutes les startups bénéficiaires du projet FRI_START2 aura lieu dans une des régions des partenaires du projet. Au cours de l'événement, seront organisées des présentations et des réunions approfondies entre les startups sur la base d'un agenda préparé par les partenaires incubateurs.

Livrables possibles :

Compte rendu d'événements avec liste des rencontres.



5.4. Bonus : Salon(s) international (aux) pour les gagnants de la FRI_START_CUP2.

Description

Services de soutien à la participation et à la communication de celle-ci à des événements visant le contact avec des opérateurs étrangers. Les bénéficiaires gagnants de la FRI_START CUP sont les seuls à bénéficier de ce service dans le cadre du parcours d'accompagnement FRI_START, sauf décision contradictoire qui pourrait être envisagée en cas de forte minoration des coûts (par exemple en cas de budget résiduel ou salons en virtuel, moins onéreux liés à la situation sanitaire). Les bénéficiaires seront, dans la mesure du possible, regroupés sur un seul stand aux couleurs du projet FRI_START2. Les bénéficiaires pourront, dans certains cas, bénéficier de valeur ajoutée supplémentaire via le réseau EEN généralement représentés (RDV BtoB).

Le ou les événements internationaux concernés seront ciblés par les incubateurs du réseau FRI_START en temps voulu. Ce seront potentiellement :

- Des événements innovations généralistes (ex VIVATECH en France)
- Des événements liés au secteurs cibles du Programme Interreg FR-IT Maritime 2014-2020 (ex salon Cleantech en France)
- D'autres salons internationaux thématiques à définir

Livrables possibles

- Compte-rendu de l'événement avec liste des rencontres et photos du stand

---Fin du document -----

