

Seed4Start



FRONTIÈRE	France-Allemagne, France-Luxembourg, France-Belgique
TERRITOIRE	Grande Région
PROGRAMME EUROPÉEN	INTERREG IV A Grande Région
DATE	2011-2015
PARTENAIRES	Business Initiative asbl, CCI O2Bilan
OBJECTIF	Plateforme transfrontalière de capital-risque
ACTIVITÉ PRINCIPALE	Mise en relation des entrepreneurs de la Grande Région avec des investisseurs privés pour le financement de projets de création, reprise ou développement de start-ups innovantes

Seed4Start est une plateforme transfrontalière de capital-risque de la Grande Région.

Lancé en septembre 2012, ce projet est animé par un ensemble de professionnels fortement ancrés dans leur région et experts sur ce sujet pointu (Ader Investissements, BeAngels, LBAN - Luxembourg Business Angels Network), sous l'égide de Business Initiative, une association regroupant la Chambre de Commerce de Luxembourg, Luxinnovation (Agence nationale pour la recherche et l'innovation) et la FEDIL (Fédération des industriels luxembourgeois), et de CCI O2Bilan, dispositif d'aide au financement en capital risque créé en 2008 par les CCI de Lorraine.

Cette plateforme a pour finalité d'aider les entrepreneurs de l'espace grand-régional à trouver les capitaux nécessaires pour leurs projets de création, reprise ou développement de start-ups innovantes, en favorisant leur mise en relation avec des investisseurs privés.

QUELLES SONT LES ÉTAPES DE CE PROCESSUS ?

Pour prendre part à cette plateforme, les candidats entrepreneurs doivent remplir les critères suivants :

- être créateur, repreneur ou dirigeant d'une jeune entreprise ;
- avoir un projet innovant ou à fort potentiel de croissance ;
- avoir leur siège social en Grande Région, ou vouloir s'y implanter ;
- être à la recherche de financements en fonds propres (augmentation de capital), entre 50 000 et 500 000 € (voire un million d'€) ;
- vouloir bénéficier de conseils (business plan, processus d'investissement, préparation à la négociation, partage d'expériences et de bonnes pratiques, etc.).¹²⁴

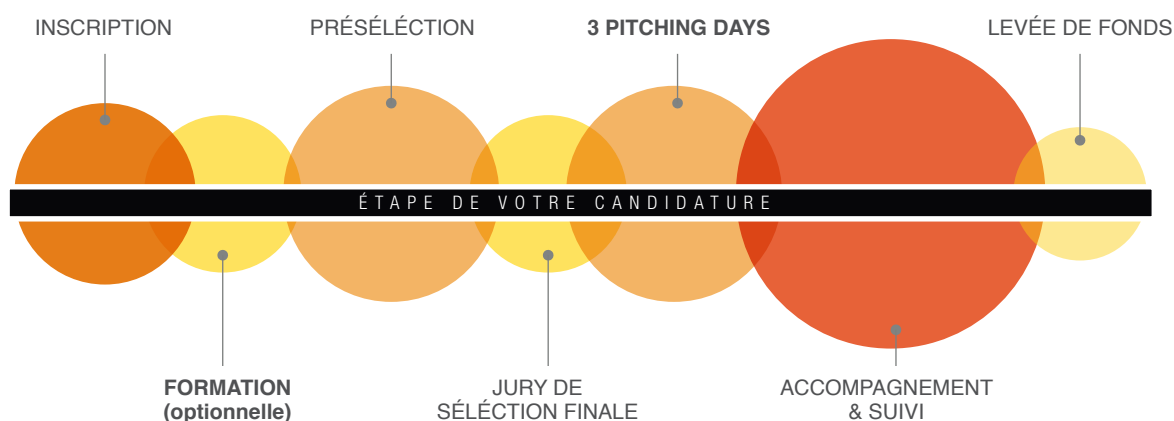
Les entrepreneurs peuvent ensuite déposer leur candidature (composée du business plan, de CV, le cas échéant des derniers bilans) auprès des organisateurs de la plateforme, qui procèdent à une présélection des candidats sur la base des dossiers et d'entretiens individuels. Les lauréats peuvent alors bénéficier des services de formation et d'accompagnement de Seed4Start à la création d'entreprise et à la levée de fonds auprès d'investisseurs.

Sous forme de deux jours de formation commune et de séances de coaching individualisé, les entrepreneurs améliorent leur business plan, préparent la présentation de leur projet auprès des investisseurs, travaillent les techniques de négociation et de financement et s'initient aux enjeux d'une activité économique transfrontalière.

Une seconde phase de sélection vient arrêter la vingtaine de candidats qui participeront aux « Pitching Days », événement de mise en relation directe entre entrepreneurs et investisseurs. Les candidats sont invités à présenter leur projet par un « pitch » (présentation orale) de quelques minutes, des rencontres individuelles sur un stand, la remise à chaque investisseur d'un « book » réunissant les principales informations sur chaque entreprise présente, ainsi que des conférences thématiques de networking.

Les semaines qui suivent les « Pitching Days » sont l'occasion pour les dirigeants de bénéficier d'un suivi des échanges établis avec les investisseurs intéressés, assuré par l'équipe de Seed4Start. **Il leur est notamment proposé d'exploiter une plateforme, « Gust », pour élaborer leur site Internet dédié au renforcement de leur visibilité et des prises de contact auprès des investisseurs.**

Ces derniers doivent également s'inscrire pour participer à la plateforme et aux « Pitching Days » et avoir accès aux services de Seed4Start.



¹²⁴ Source: <http://www.seed4start.org/fr/entrepreneurs>



© Projet Seed4Start

Des formations sont ainsi dispensées et des conférences organisées pour familiariser les « business angels » avec les principes de l'investissement dans une entreprise non cotée en phase de démarrage. En voici quelques exemples :

- Investir dans une start-up, les facteurs clés de succès ;
- Les bonnes pratiques du co-investissement ;
- Le pacte d'actionnaires ;
- Fiscalité de l'investissement transfrontalier.

.....

QUELS SONT LES PREMIERS RÉSULTATS ?

Le forum transfrontalier de capital-risque comptabilise deux éditions et deux « promotions » d'entrepreneurs. La troisième édition se tient en 2015. Les « Pitching Days » ont eu lieu fin 2014 (25 novembre 2014 à Luxembourg, 28 novembre 2014 à Nancy et 5 décembre 2014 à Louvain-la-Neuve en Belgique) et ont impliqué une nouveauté : les candidats ont présenté leur projet à trois reprises, dans trois régions et donc à trois panels d'investisseurs.

QUELQUES CHIFFRES SUR LES DEUX PREMIÈRES ÉDITIONS DE 2012 ET 2013¹²⁵ :

SÉLECTION DES PROJETS

	ÉDITION DE 2012	ÉDITION DE 2013
CANDIDATURES	98	118
CANDIDATS RETENUS EN PRÉSÉLECTION	60	49
START-UPS PRÉSÉLECTIONNÉES POUR LA FORMATION	34	29
START-UPS SÉLECTIONNÉES POUR LES « PITCHING DAYS »	20	20

PROFIL DES PROJETS PRÉSENTÉS

	ÉDITION DE 2012	ÉDITION DE 2013	TOTAL
MONTANT TOTAL RECHERCHÉ	10,5 M€	6,2 M€	16,7 M€
ENTREPRISES EN PHASE DE DÉVELOPPEMENT	12	9	21
ENTREPRISES EN PHASE DE COMMERCIALISATION	8	11	19
EMPLOIS CRÉÉS À TERME	82	109	191

EN QUOI CETTE BONNE PRATIQUE PEUT ÊTRE REPRIS DANS D'AUTRES TERRITOIRES TRANSFRONTALIERS ?

Le soutien financier aux PME est un point fortement problématique pour les programmes de coopération transfrontalière, la réglementation particulièrement stricte des aides d'État (de minimis) marginalisant les entreprises comme possibles bénéficiaires de fonds européens. Les acteurs publics (collectivités, banques d'investissement, chambres consulaires, etc.) ne renoncent pas moins à cibler cette question dans leurs réflexions stratégiques et leurs projets opérationnels. Les fonds de capital-investissement émergent ainsi sur l'ensemble des frontières comme une solution possible à l'accompagnement (expertise financière, fiscale, juridique, etc.) et au financement privé de l'activité économique dans les zones transfrontalières.

À noter qu'une initiative similaire a été mise en œuvre à la frontière franco-belge, avec un cofinancement du programme INTERREG IV A France-Wallonie-Vlaanderen : il s'agit de la Plateforme franco-wallonne de « business angels ».

POUR PLUS D'INFORMATIONS :

<http://www.seed4start.org/>

Contact:
Frédérique GUETH
Manager Business Initiative asbl
Chambre de Commerce de Luxembourg
frederique.gueth@cc.lu
+ 352 423 939 272

¹²⁵ Source: <http://www.seed4start.org/fr/entrepreneurs>