

1,2,3,GO

Des primes de lancement pour start-up

Business Initiative et la Chambre de Commerce et d'Industrie de Meurthe-et-Moselle, en collaboration avec leurs homologues de la Grande Région, ont organisé, début mai à Nancy, la 2ème manifestation de l'édition 2005/2006.



Une salle comble et attentive a suivi avec intérêt la conférence sur le thème de : Comment financer votre projet de création d'entreprise innovante?

L'évènement s'articulait autour de la thématique: comment financer votre projet de création d'entreprise innovante? Figuraient, entre autres, au programme de cette soirée, les difficultés, possibilités et modalités de financement d'une start-up innovante.

Un Business Plan Booster précédait la réunion lors duquel une cinquantaine de rendez-vous ont été organisés. Les créateurs d'entreprise ont ainsi eu l'occasion de travailler de manière intense sur la finalisation de leur plan d'affaires avec l'aide de trois coaches du réseau 1,2,3,GO.

Le Président de la CCI de Meurthe-et-Moselle, Jean-Pierre Carolus, a prononcé un mot d'accueil, encourageant les créateurs à se lancer et à remettre leur plan d'affaires avant le 9 juin. Didier Baehr, Directeur régional d'OSEO, banque de développement des PME, a ensuite retracé les étapes de vie d'une jeune entreprise innovante sans occulter les difficultés financières qu'elle peut rencontrer et en présentant les modes de financement appropriés.

A titre d'exemple, Jean-Claude Tisserand, créateur d'Optomik SAS, technologie innovante de capteurs MIDI optiques pour instru-

ments de musiques à cordes, a financé son entreprise par des fonds propres, des emprunts et des aides. "La recherche de financement est l'étape la plus difficile et épuisante du processus de création d'entreprise, mais en profitant de toutes les aides proposées, on peut réussir", a-t-il certifié. M. Hilaireau, Vice-président de Novasep SAS, société internationale spécialisée dans la séparation de molécules biologiques, a décrit l'évolution de sa société qui a sollicité des aides ou prêts pour chaque phase de son développement et a souligné l'importance de persévérer tout au long de ce processus.

Jean-Lin Bergé, directeur au développement d'Eurefi, premier fonds transfrontalier de développement, a ensuite exposé les différents éléments dont doit disposer l'investisseur privé pour décider ou non d'investir dans le projet, à savoir les capacités dirigeantes de l'entrepreneur, le plan d'affaires, ainsi que les risques et opportunités du projet.

En tant qu'investisseur privé et vice-président des Lorraine Business Angels, Gérard Houdot, finance et accompagne depuis deux ans des projets innovants. Il a affirmé qu'un Business Angel choisit d'appuyer un projet en se

basant surtout sur son degré de compétences et a souligné la nécessité et l'importance pour le créateur de constituer un plan d'affaires solide. Karine Lemonnier, animatrice du réseau a ajouté que les projets innovants de la Grande Région peuvent ensuite trouver du soutien auprès des Lorraine Business Angels dans la préparation et la présentation de leur dossier devant des investisseurs privés.

Enfin, Rachel Gaessler, manager d'1,2,3,GO a présenté un nouveau soutien proposé aux futures start-up lauréates d'1,2,3,GO: les primes de lancement. Les lauréats de l'édition actuelle, ayant créé leur entreprise pendant le parcours ou quatre mois après la remise de prix en juillet, et sélectionnés par un comité, pourront soumettre une demande. Un montant global de 70 000 euros sera réparti chaque année entre les candidats retenus.

Pour conclure, Alain Graesel, animateur de la conférence, a invité les participants à un cocktail où créateurs, coaches et experts en finances ont eu une occasion supplémentaire de networking et de faire un premier pas vers un financement réussi.