

Démarrer avec 1,2,3,GO

246 projets déposés pour l'édition 2005-2006, 93 acceptés dont 48 se sont transformés en plans d'affaires, voilà encore une année qui réjouit Rachel Gaessler, manager d'1,2,3,GO⁽¹⁾.

Le 11 juillet dernier, s'est tenue à Trèves la cérémonie de remise de prix interrégionale qui clôturait l'édition 2005/2006 du parcours de plans d'affaires 1,2,3, GO ...

En effet, et comme les autres années, l'édition 2005-2006 a été riche en projets très intéressants issus de la Grande Région. Nous avons reçu 246 projets dont 93 ont été acceptés – dont 21 luxembourgeois – selon les critères de l'innovation et de l'avenir économique, dans des domaines d'activités aussi variés que ceux de l'énergie, de l'environnement, de l'industrie, des biotechnologies ou des NTIC. Sur ces 93 projets acceptés, 48 se sont transformés en plans d'affaires (dont 11 luxembourgeois) grâce au soutien de nos 280 *coaches* dont 120 proviennent du Luxembourg. La note obligatoire pour qu'un projet soit primé est de 7/10. A Trèves, nous avons récompensé 11 projets qui avaient été évalués par

trois jurés indépendants. Sur ces 11 projets, 5 viennent d'Allemagne, 2 de Lorraine, 2 de Belgique et 2 du Luxembourg.

Parlez-nous des deux projets luxembourgeois ?

Trois *spin-off* figurent parmi les projets primés. Une est luxembourgeoise. Il s'agit de la première *spin-off* du CRP Henri Tudor : *ABC NFC* (qui s'appelle *Airfield S.A. maintenant*). L'autre projet s'intitule *Jilbee* et concerne des solutions *e-learning* pour apprendre des langues. Tous deux ont reçu un prix de 5 000 EUR.

Depuis sa création en 2000, à combien d'entreprises 1,2,3, GO a-t-il permis de démarrer ?

Depuis six ans, nous avons reçu 1 475 projets, 607 ont été acceptés et accompagnés par des *coaches*. Près de 158 plans d'affaires ont été récompensés et 149 sociétés ont été créées et sont toujours en activité : 58 en Belgique francophone, 31 en Lorraine, 35 au Luxembourg et 25 en Sarre et à Trèves, et ont généré quelque 622 nouveaux emplois. Pour nous, c'est un très beau bilan. En réalité, le parcours a permis le démarrage de plus de sociétés, mais celles-ci n'ont pas réussi à surmonter la phase de développement. Nous avons estimé le taux de faillite des créations d'entreprise issues des projets à 25 %, ce qui est encourageant quand on sait qu'au moins 50 % des *start up* ne franchissent pas la barre des trois ans, surtout quand il s'agit d'innovation. Et ce qui démontre bien que le système de *coaching* gratuit que nous avons mis en place diminue effectivement le risque de faillite.

Vous avez récemment mis en place des primes de lancement. Qui en seront les bénéficiaires et quelles en sont les conditions ?

Comme pour toutes les sociétés qui démarrent, l'obtention d'un premier financement est toujours un parcours du combattant. Même si les aides étatiques, le capital risque ou les prêts bancaires existent, nous avons constaté que nos lauréats, comme bon nombre d'autres *start up*, avaient beaucoup de peine à financer leur démarrage. Nous allons donc proposer, en complément des outils qui existent déjà et dont je viens de parler, de faire bénéficier les lauréats, après sélection, de prêts à taux réduits.

Avec quels avantages ?

Par l'octroi de primes de lancement, les bénéficiaires pourront ainsi profiter d'une garantie équivalente au montant du prêt ; d'une exonération des intérêts de leur prêt à hauteur de 5 % ; de l'accompagnement d'un parrain pendant toute la durée de leur prêt et d'une première référence bancaire, qui devrait plus tard leur ouvrir des portes.

Rachel Gaessler, manager d'1,2,3,GO.



(1) Depuis septembre 2003, le réseau interrégional 1,2,3,GO est piloté, depuis le Luxembourg, par les Chambres de Commerce et d'Industrie de la Grande Région et Business Initiative asbl. Au Luxembourg, c'est Luxinnovation, l'Agence Nationale pour la Promotion de l'Innovation et de la Recherche qui joue un rôle de relais d'1,2,3,GO.



Les lauréats de l'édition 2005/2006 du parcours interrégional de plans d'affaires 1,2,3 GO.

Ces prêts seront entièrement garantis par Business Initiative. Pour cela, nous avons établi une collaboration avec la Mutualité de Cautionnement d'Aide aux Commerçants (MCAC). Je laisse à Lucien Bechtold, gérant de la MCAC, le soin d'expliquer le fonctionnement du système de cautionnement.

Lucien Bechtold - LA MCAC a pour objet de pallier au manque de garanties des PME en cautionnant leurs prêts bancaires à hauteur de 50 % maximum. Nous nous sommes inspirés du modèle existant pour ce qui est des primes de lancement. En pratique, la MCAC jouera le rôle d'intermédiaire pour le compte de Business Initiative auprès des établissements financiers luxembourgeois et se portera caution envers la banque - qui libérera les fonds sous forme de « primes de lancement » - des projets présentés et sélectionnés par Business Initiative. En cas d'abandon du projet, la MCAC procèdera au remboursement de la caution.

Rachel Gaessler - Notre budget pour ces primes de lancement est de 210 000 EUR sur trois ans. La durée du prêt est de 2 à 3 ans avec remboursement en un seul versement la 3^e ou 4^e année. Tout lauréat peut déposer une demande jusqu'à quatre mois après la remise des prix, donc jusqu'à mi-novembre 2006, en téléchargeant le formulaire sur notre site www.123go-networking.org. Chaque année, nous essayons d'aider au mieux nos candidats d'aujourd'hui à devenir les entrepreneurs de demain. /

Propos recueillis par Isabelle Couset

Les 2 projets luxembourgeois primés Airfeld S.A.

Airfield est spécialisée en architecture RFID et en services d'intégration informatique. Elle offre des prestations à haute valeur ajoutée dans les domaines du conseil, de la formation, de l'ingénierie et de la mise en œuvre des solutions RFID. Elle accompagne et met en place des projets de traçabilité à partir d'une méthode innovante développée grâce à ses travaux de recherche au CRP Henri Tudor. Arnaud Bellaire, porteur du projet, répond à nos questions.

Pourquoi avoir choisi le parcours 1,2,3 GO dans le cadre du montage de la spin-off Airfield ?

Le parcours **1,2,3 GO** permet de bénéficier du soutien d'experts dans différents domaines qui permettent de sortir le porteur de projet de son isolement. Les conseils sont donnés gracieusement et sont de grande valeur pour élargir le champ de vision de l'entrepreneur dans des domaines dans lesquels il n'est pas expert.

La démarche est parfaitement encadrée par les organisateurs et la structure imposée du business plan selon les critères de Mc Kinsey permet d'arborer tous les points essentiels en profondeur. La critique et la validation du business plan par les *coaches* et les acteurs du soutien à l'innovation dont j'ai pu bénéficier permettent de renforcer la qualité du document et la pertinence du positionnement.

Maintenant que votre projet fait partie des projets primés de l'édition 2005-2006, quelles sont les difficultés que vous risquez de rencontrer ? Comment le réseau 1,2,3 GO peut-il vous aider ?

Le montage de l'entreprise peut représenter un parcours difficile pour le porteur de projet, les interlocuteurs à rencontrer sont nombreux. Je constate dès à présent une démarche pro-active des partenaires du réseau **1,2,3 GO** et en particulier du Technoport qui accueillera la *start-up*; de Luxinnovation qui se charge de coordonner différentes démarches et de la Chambre de Commerce qui apporte son expertise.

... / ...



Amaud Bellaire

Enfin, la stratégie de l'entreprise suppose un effort de Recherche et Développement pour mettre au point des produits innovants en rapport avec les technologies RFID et NFC*. Le réseau **1,2,3,GO** va m'aider dans le cadre du dépôt d'un projet qui mobilisera des partenaires industriels et des fonds publics de soutien à l'innovation.



Airfield S.A.

Tél : (352) 091 468 360

Email : abe@airfield-rfid.com

Jilbee

Jilbee will be an online extension to classroom language lessons, tuned by the teacher to the individual needs of a student. On www.jilbee.com, teachers will have access to digital learning content for languages and easy-to-use online tools for the creation of language games using this content. Language institutes and language teachers will be able to enhance their students' learning experience by creating interactive and personalized digital language games to complement classroom lessons. Students will play these teacher-created, fun and interactive language games on www.jilbee.com. Nikhil Shrikhande answers our questions.

Why did you choose **1,2,3,GO** to implement your project ?

1,2,3,GO was the ideal platform from which to launch a project in the Grand Region. To me personally it offered the following benefits : first, it set a deadline to create and finalize my business plan. This is very important because a good business plan forces an entrepreneur to answer difficult (*but critical*) questions regarding his/her business. The natural human tendency is to avoid such questions and focus on what is « comfortable ». So my participation in **1,2,3,GO** forced me to face the tough problems and find solutions for them.

Second, through **1,2,3,GO** I had access to some excellent coaches. Not only did my coaches provide external, objective input but more importantly they helped compensate for my weaknesses. I can really say that I learnt from my coaches.

And finally, **1,2,3,GO** taught me how to network in Luxembourg. The fact that **1,2,3,GO** brings so many people together is a plus because for a start-up that is trying to get off the ground, having the right contacts that open the right doors can really make the difference between survival and collapse.

In conclusion **1,2,3,GO** was the perfect launching pad for my business and I highly recommend it to other entrepreneurs.

Your project has received a prize in the edition 2005-2006. What are the next steps for you ? Do you think that **1,2,3,GO** can still help you ?

The next steps for me are : get my company, Jilbee, set up as a legal entity in Luxembourg and find offices ; build the first prototype of the product and start getting feedback from customers and partners ; build and release the first version of the product and sign up the first customer.

Regarding your second question, a start-up can use all the help it can get. So the answer is « Yes ». There are certainly ways in which **1,2,3,GO** could help. However, the kind of help needed for a start up may perhaps be « out-of-scope » for **1,2,3,GO**. I don't know. You'd need to ask them. But here are some examples of the kind of help I would be glad to receive :

- events where the projects from Luxembourg (*the new ones as well as previous ones*) are showcased and important people especially from the government are invited. This will result in getting visibility and recognition that is so difficult to achieve for a small company on a small budget for PR & Communication ;
- once a project enters the stage where it is established as a company, then they could support these companies to allow them joining government officials on trade missions to other countries. Large companies have the resources to do this but small companies often don't and also have no idea how to expand beyond their home base.
- continued coaching : as I mentioned the access to my coaches was very useful during the business plan phase, if I had similar access to coaches in the first few years of the business I would welcome it. Perhaps there is a role for **1,2,3,GO** to play here.

Jilbee.com