

Produit 1.1 :

Méthodologie commune pour améliorer les services facilitant l'accès au financement de Start-ups

ACCIÓ

 **Generalitat
de Catalunya**

Les start-ups sont des entreprises en phase de démarrage avec peu d'employés. Il s'agit d'entreprises qui cherchent à croître rapidement et à étendre leurs activités tout en continuant à développer leurs produits. Pour toutes ces raisons, il est très important pour les start-ups de se procurer des fonds.

Dans le cadre de ce projet, nous avons travaillé sur différents outils pour faciliter la recherche de financement pour les start-ups.

Catalogue de financement

Nous avons ressenti le besoin de créer un catalogue de financement où toutes les entreprises et start-ups pourraient consulter les outils de financement existants et disponibles.

Une des actions que nous avons prises a été d'organiser une réunion où le directeur du département financier d'ACCIÓ a expliqué le catalogue de financement d'ACCIÓ.

Oriol Sanz, directeur du département financier d'ACCIÓ, a participé à la réunion tenue à Perpignan le 22 novembre 2018. Oriol Sanz a profité de cette occasion pour expliquer l'origine du catalogue de financement d'ACCIÓ et en quoi il consiste. Il a également partagé les documents avec les partenaires pour qu'ils soient tous formés à la préparation de leur propre catalogue pour leur région.

PROGRAMME

Jeudi 22 novembre 2018

9h – 11h	Réunion Comité de suivi LINKS UP
11h – 11h30	Pause-café
11h30 – 13h	Formation aux outils de financement alternatif
13h15 – 14h30	Repas
14h40 – 16h25	Présentation des bonnes pratiques (10 à 15 min. chacune)

Fiche de financement alternatif

Pour la préparation du catalogue de financement, il a été décidé de créer des fiches de financement alternatif. Ces fiches ont facilité la création du catalogue et l'unification de l'information. ACCIÓ a préparé les fiches afin que chaque partenaire puisse identifier les outils les plus importants dans sa région.

Avec ces fiches, les start-ups pourront facilement consulter les outils de financement alternatif disponibles dans leur région et ainsi les utiliser.

ACCIÓ en a identifié 12, Castres Mazamet 7, Fundació BIT 2, CIEBI/BIC 6.

Outil de financement identifié	Identifié par
ECONOMISTES BAN	ACCIÓ
CROWDCUBE	ACCIÓ
ECROWD	ACCIÓ
ESADE BAN	ACCIÓ
FINANZAREL	ACCIÓ
HEALTHQUITY	ACCIÓ
IESE	ACCIÓ
INNOVA31	ACCIÓ
NOVICAP	ACCIÓ
SHIP2B	ACCIÓ
VERKAMI	ACCIÓ
YSIOS	ACCIÓ
CREALIA	Castres Mazamet
European Investment Banl guaranties	Castres Mazamet
IRDINOV2	Castres Mazamet
Mcapital Partners Seed	Castres Mazamet
Occistart	Castres Mazamet
We Do Good	Castres Mazamet
WISEED	Castres Mazamet
Merakiu	Fundació BIT
Mola	Fundació BIT
Beta Capital	CIEBI/BIC
Braintrust	CIEBI/BIC
Busyangels	CIEBI/BIC
Capital Semente	CIEBI/BIC
Novabase Capital	CIEBI/BIC
PPL - Crowdfunding Portugal	CIEBI/BIC

FUERM s'est chargé de traduire toutes les fiches dans toutes les langues utilisées par les partenaires : catalan, espagnol, anglais, français et portugais.

Fiche pour identifier les outils de

financement de chaque région :

Interreg Sudoe
LINKS UP

FICHE D'IDENTIFICATION

Plateformes de financement alternatif

A. INFORMATIONS GÉNÉRALES

NOM de la plateforme									
Type d'outil de financement alternatif (Financement participatif, Investisseurs privés et clubs d'investisseurs, Financement participatif par prêt, Invoice trading et autres)									
Domaine ou secteur d'investissement									
Phase d'investissement ciblée (Pre-seed, seed, serie A, Serie B, etc.)									
COORDONNÉES	<table border="1"> <tr> <td>NOM DE LA PERSONNE À CONTACTER</td> <td></td> </tr> <tr> <td>POSTE</td> <td></td> </tr> <tr> <td>EMAIL</td> <td></td> </tr> <tr> <td>NUMÉRO DE TÉLÉPHONE</td> <td></td> </tr> </table>	NOM DE LA PERSONNE À CONTACTER		POSTE		EMAIL		NUMÉRO DE TÉLÉPHONE	
NOM DE LA PERSONNE À CONTACTER									
POSTE									
EMAIL									
NUMÉRO DE TÉLÉPHONE									

B. DESCRIPTION ET CARACTÉRISTIQUES DE LA PLATEFORME

DESCRIPTION (Objectifs, méthodologie, organisation, etc.)	
---	--

Principales caractéristiques de la plateforme	

C. HISTORIQUE DE FINANCEMENT DE LA PLATEFORME

Projets financés depuis sa création (nombre de projets et montant total financé)	
Projets financés en	
Montant financé en Euros en:	
Montant maximum financé par projet	
Montant minimum financé par projet	

Formation aux Business Angels

Pour aider les start-ups dans leur recherche de financement, 18 Business Angels (BA) ont également été formés. Ces BA aideront et contribueront à renforcer le développement des start-ups dans votre région.

Nous avons recherché des offres d'écoles de commerce et l'IESE a finalement été retenu. L'IESE nous a fait un plan adapté à notre demande puisque durant les jours de formation, 4 start-ups, par région, ont été invitées à se présenter devant les BA nouvellement formés.

Programme des deux jours de formation aux BA :

BUSINESS ANGELS ACADEMY

IESE Business School, Barcelona, 6-7th May 2019

AGENDA

DAY 1 – Monday, 6th May 2019 – Room Q401 – North Campus

Afternoon

13:30–15:00	Registration and Opening Lunch
15:00–15:30	Welcome & Opening session
15:30–16:45	Investing in high-risk ventures: Process, self-assessment and strategy Juan Luis Segurado, IESE Business School
16:45–17:15	<i>Study time - Case study preparation</i>
17:15–17:30	Coffee break
17:30–18:45	Evaluating investment opportunities. Case study: NOVA capital Juan Luis Segurado, IESE Business School
18:45–19:00	<i>Summary of the day</i>

Evening

19:30–21:00	Networking dinner at IESE Business school
-------------	--

DAY 2 – Tuesday, 7th May 2019 – Room B301 – South Campus

Morning

08:00–08:30	<i>Study time - Case study preparation</i>
08:30–09:45	Creating angel groups: The case of Investment Clubs. Case study: PADEINVEST Juan Roure, IESE Business School
09:45-10:15	<i>Study time - Case study preparation</i>
10:15-10:45	Coffee break
10:45–12:00	Negotiating with entrepreneurs (I). Case study: BUYVIP-ACP Juan Roure, IESE Business School
12:00–13:15	Negotiating with entrepreneurs (II) (cont.)
13:15-14:15	Lunch

Afternoon

14:15-15:15	Closing a deal: Due diligence, Term sheets, Shareholders agreements and Legals Josep Maria Casas, IESE Business School José Herrera, Lawyer, Chairman of the Spanish Association of Business Angels
15:15-16:00	Break
16:00-17:00	Closing a deal: Due diligence, Term sheets, Shareholders agreements and Legals / (cont.)
17:00-17:15	Break
17:15–18:45	Workshop: Joint evaluation of real investment opportunities Break-out sessions with visitor startup projects and guest investors
18:45-19:15	<i>Closing session</i>

ACCIÓ 2019 Forum sur l'investissement

La formation des BA s'est terminée avec le Forum sur l'investissement d'ACCIÓ. [Le Forum sur l'investissement](#) compte 21 start-ups en lice réparties en 3 catégories : sciences de la vie et de la santé, TIC et autres technologies. Après avoir écouté leurs discours, le public vote pour choisir les 9 finalistes, qui disposent de 5 minutes pour présenter leurs projets devant les différents investisseurs. Parmi les 9 finalistes, la start-up avec le plus grand potentiel de croissance internationale remporte la compétition.

Tout au long d'une matinée, au-delà de la compétition des start-ups, on a pu découvrir l'écosystème entrepreneurial de Hong Kong grâce à Angie Lau. Nous avons également assisté à des démonstrations technologiques en direct.

Les Business Angels, les start-ups et les partenaires ont participé au Forum sur l'investissement. Là, les startups ont pu observer d'autres startups faire leurs discours devant les investisseurs et aussi les questions que les investisseurs leur ont posées. Ils ont également appris comment articuler un discours pour le rendre plus attrayant pour le public.

Les investisseurs ont eu l'opportunité d'écouter les autres investisseurs et les présentations des startups. Certains investisseurs ont participé au forum en posant des questions aux startups finalistes.

Tous, qu'il s'agisse de start-ups ou d'investisseurs, ont pu s'inscrire via une application pour organiser une réunion de réseautage avec d'autres participants, start-ups ou investisseurs.

Plus de 500 personnes ont assisté au Forum sur l'investissement.

Il était intéressant de présenter les start-ups et les BA au forum pour qu'ils puissent se familiariser avec le fonctionnement de l'écosystème entrepreneurial catalan.

Programme du Forum 2019 :

8h30 – 14h

Dans le hall de l'auditoire, un espace de réseautage (*networking*) avec des interviews arrangées entre les participants.

9h30 – 9h45

Inauguration par Madame le ministre Àngels Chacón, ministre des Entreprises et de la Connaissance.

9h45 – 10h05

It a Global Village: How to Raise Your Startup in an International Market, présenté par Mme Angie Lau, PDG de forkast.news.

10h05 – 10h50

Première partie du Forum sur l'investissement : 21 présentations d'une minute (en anglais).

10h50 – 11h

Remise des prix des collaborateurs et du Prix Trajectoire Entrepreneuriale (Premi Trajectòria Emprenedora).

11h – 11h30

Pause-café

11h30 – 13h20

Deuxième partie du Forum sur l'investissement : *Tech Demos*, présentation des finalistes et des différents investisseurs (en anglais).

13h20 – 13h30

Remise du Prix International d'ACCIÓ (Premi internacional d'ACCIÓ) et du Prix Forum sur l'investissement (Premi Fòrum d'Inversió).

13h30 – 13h35

Clôture par Mme Matilde Villarroya, directrice générale de l'industrie de la Generalitat de Catalogne.

To Growfy

Dans le cadre du programme de soft landing et d'accélération, une société externe a été engagée pour aider les 6 startups sélectionnées à créer, améliorer ou travailler sur leur plan de financement.

L'entreprise engagée est To Growfy et la personne qui a aidé les start-ups, Argelia Garcia.

La consultante a assisté à la réunion que nous avons tenue à Barcelone en février 2019 pour expliquer à tous les partenaires en quoi consisterait leur aide aux start-ups. Tous les partenaires se sont mis d'accord et il a été décidé de commencer par une réunion en ligne avec toutes les start-ups et tous les partenaires que To Growfy désirait afin d'expliquer, pour chaque start-up, comment commencer à travailler sur leur plan financier. Avant cette réunion avec les start-ups, la consultante avait demandé des fiches d'identification pour comprendre la situation financière et les connaissances de chaque start-up et ainsi savoir sur quelle base chaque entreprise a commencé.

Programme général

Tâche	Date prévue
Réunion de groupe (réunion en ligne par Zoom)	Mi-février (27/02/19)
Réunions individuelles (en essayant d'en regrouper 2 par région ou de les faire en ligne, en moyenne 6 heures pour les Start-Ups)	Mars - Mai
Document sur les bonnes pratiques (en espagnol)	Juin

Dates limites

Tâche	Date limite
Première ébauche du plan de financement	22/03/19
Plan de financement "définitif"	12/04/19
Première version de la présentation Pitch Deck	5/04/19
Présentation Pitch Deck "définitive"	3/05/19
Dernière séance : Présentation Pitch Deck Générale (en ligne)	22/05/19

Au cours du projet, la consultante a entretenu un contact permanent avec les start-ups pour ensuite terminer par un entretien final, quand cela était possible en fonction de la disponibilité des entrepreneurs. Elle a également informé le coordinateur du projet chez Start-Up Catalonia des incidents importants.

Enfin, elle a remis au coordinateur du projet les documents de bonnes pratiques en vue de la préparation d'un plan de financement et d'une présentation Pitch Deck.