

Catalogue d'accompagnement

LEVÉE DE FONDS



Édito de Jean-Noël de Galzain

Vice-président PME Systematic en charge du Financement, CEO de WALLIX

« Pour une PME technologique, être labellisée par un Pôle de Compétitivité mondial est un formidable tremplin pour l'accès aux aides à l'innovation nationales et internationales. Depuis sa création, notre Pôle a ainsi labellisé plus de 200 projets de R&D pour plus de 380M€ de subventions investis dans le développement de produits et services innovants.

Après la R&D, nos PME ont besoin de solutions d'accompagnement financier sur les phases de commercialisation France et international. C'est à cet effet que nous avons structuré un plan de soutien au développement des PME de notre écosystème francilien, dans l'optique d'attirer les investisseurs, de développer les relations d'affaires avec les grands donneurs d'ordre, de former des viviers de compétences et d'ouvrir les marchés internationaux. C'est le programme AMBITION PME.

Si l'autofinancement et le crédit bancaire arrivent en tête des sources de financement pour les entreprises, le besoin en capitaux propres est essentiel pour le montage de projets innovants et leur commercialisation. En plus de l'aide à la R&D, Systematic s'est donc fixé pour mission de vous aider dans votre recherche de financements auprès des Business Angels, des acteurs du capital-risque, du capital développement et des organismes publics.

Souvent, lorsque l'on parle de financement, seul le résultat compte. Or, pour accéder à un résultat, il faut se préparer et savoir convaincre. Présenter son entreprise, son innovation, mettre en évidence son marché, sa valeur ajoutée, son équipe, présenter une stratégie, un modèle de développement d'affaires et des prévisions financières, défendre sa valorisation et savoir se démarquer, autant de tâches qui paraissent évidentes à chacun et qui impacteront la réussite ou non de votre opération financière.

Lever des fonds exige de prendre du recul, de prendre du temps qui ne sera pas consacré à l'entreprise au quotidien, et la démarche peut échouer. Cet exercice nécessite donc la plupart du temps une

grosse préparation et un accompagnement partiel ou total.

C'est pour cela que nous avons constitué un catalogue de formations et de prestations adaptées aux besoins d'une PME ou d'un entrepreneur en phase de recherche de financements. »

Dans le cadre du programme AMBITION PME, les PME peuvent être accompagnées sur 5 volets : Export et Développement International, Mobilité et Ressources Humaines, Stratégie et Marketing, levée de fonds et Business.

L'accompagnement des PME prend la forme de coachings, ou formations, délivrés par des cabinets experts dans les domaines cités.

Les PME peuvent choisir dans un catalogue de formation l'accompagnement levée de fonds qui leur convient, 40% du coût réel de la prestation est à leur charge, le solde étant pris en charge par le programme AMBITION PME (subvention plafonnée à 4 500€HT/PME/an - Base 40% coût prestation).

Vous êtes intéressé par un accompagnement ?

L'accompagnement : mode d'emploi

1- La PME prend contact avec le cabinet pour choisir le type et le montant de la prestation. Le prestataire envoie ensuite son devis directement à Systematic qui valide l'éligibilité du dossier.

2- La PME remplit le bon d'engagement et l'adresse à Systematic.

3- Dès réception du devis du prestataire, Systematic envoie un devis à la PME, qui doit le retourner signé pour acceptation, accompagné du règlement de sa part. Systematic émet alors une facture à la PME.

4- Dès l'encaissement du chèque de la PME, Systematic envoie un bon de commande. Le pôle contractalise avec le prestataire en lui versant le montant pris en charge par la PME (voir conditions tarifaires pages 3.5 de ce catalogue)

5- Le solde de la prestation est versé par le pôle au prestataire après la réception d'un rapport de réalisation co-signé par la PME et le prestataire et selon le délai prévu dans l'échéancier de règlement convenu entre Systematic et le cabinet prestataire.

Vos contacts Accompagnement Financement chez Systematic :

▪Karine Jacq, Directrice Promotion & développement du Cluster - k.jacq@systematic-paris-region.org

▪François Cuny, Adjoint au délégué général Systematic - f.cuny@systematic-paris-region.org

Catalogue de formations : Mode d'emploi

La levée de fonds est l'une des étapes les plus importantes de la croissance des entreprises innovantes à fort potentiel.

Dans le cadre du programme AMBITION PME, le Pôle de Compétitivité mondial Systematic propose donc un accompagnement à la recherche de financement à ses PME-PMI labellisées «Entreprise Innovante des Pôles» : une occasion unique d'obtenir toutes les clefs d'une levée de fonds réussie à des conditions tarifaires exceptionnelles !

Comment obtenir le label «Entreprise Innovante des Pôles» ?

Le label national «Entreprise Innovante des Pôles» est désormais requis pour participer aux événements de financement organisés par Systematic dans le cadre du programme AMBITION PME.

Pour l'obtenir, les PME doivent suivre la démarche suivante :

1. Se porter candidates en vue d'obtenir le label et de participer à un événement de financement ;
2. Si leur dossier est présélectionné, présenter leur projet devant un jury de professionnels reconnus du monde de l'investissement ;
3. Si leur projet est sélectionné par le jury, suivre le cursus court de coaching présenté dans la première partie de ce catalogue ;
4. Enfin, présenter leur projet devant un parterre d'investisseurs lors d'un événement de financement organisé par Systematic.

Au terme de ce processus, les PME sont labellisées : elles ont ainsi accès aux formations et à l'accompagnement financier AMBITION PME décrits dans le présent catalogue.

Contenu du catalogue : 3 axes de réflexion pour une levée de fonds réussie

Les 2ème, 3ème et 4ème parties de ce catalogue présentent les offres négociées par le Pôle auprès des meilleurs cabinets spécialisés en levée de fonds.

Les formations présélectionnées sont regroupées selon 3 axes :

- **Business Plan** : Mettre au point sa stratégie - 7 prestataires au choix : Adelit, Covernance, Finance & Co, Optiva Capital, Polinvest, Tykya, Incho
- **Propriété Intellectuelle et Industrielle** : Créer des barrières à l'entrée - 5 prestataires au choix : Camus-Lebkiri, INPI, Pierre Breesé, RS Solutions, Winnove
- **Aspects Juridiques** : Accompagnement à la levée de fonds - 2 prestataires au choix : Gramond & Associés, Kahn & Associés
- **Conseil en Stratégie & Optimisation des coûts** : Cabinet Leyton

Conditions tarifaires

Pour le cursus court et la labellisation, la participation demandée à l'entreprise se répartit comme suit :

- Coaching - Cursus court : 600€ HT par stagiaire. Le coût réel de la formation est de 1500€ HT par stagiaire, mais seuls 40 % de ce montant sont à la charge de l'entreprise, les 60% restants étant financés par AMBITION PME.
- Labellisation et Examen du dossier par le jury de sélection : 200€ HT par entreprise

Pour toutes les autres formations validées, le programme AMBITION PME finance :

- 60% du montant pour des prestations inférieures à 7500€ HT
- 4500€ HT pour des prestations supérieures à 7500€ HT

Pour la plupart des prestations, le Pôle a négocié une offre d'une valeur réelle de 10000€ pour un montant forfaitaire de 7500€ HT. Ces prestations reviennent donc seulement à 3000 € HT pour les PME !

Conditions d'engagement

Pour bénéficier de l'accompagnement proposé par Systematic, les PME doivent procéder de la façon suivante :

1. Prendre contact avec le cabinet pour choisir le type et le montant de la prestation. Le prestataire envoie ensuite son devis directement à Systematic qui valide l'éligibilité.
2. Remplir le bon d'engagement et le retourner à l'adresse indiquée.

3. Dès réception du devis du prestataire, Systematic envoie un bon de commande à la PME, qui doit le retourner avec le règlement de sa partie. Le Pôle contractalise avec le prestataire en lui versant le montant pris en charge par la PME.

4. Le solde de la prestation est versé par le Pôle au prestataire à la réception d'un rapport de réalisation cosigné par la PME et le prestataire.

Choisir mon offre

Coaching – Cours court



Présentez votre projet aux investisseurs !
financement@systematic-paris-region.org

Business Plan



6 séances pour optimiser votre stratégie !
stephane.lubiarz@adelit.com



Optimisez la dimension patrimoniale de votre levée !
olivier.kelsch@covernance.fr



Réussissez votre levée avec Finance & Co !
guy-olivier@finance-and-co.eu



Optimisez votre valorisation avec Optiva !
fsube@optivacapital.com



Levée sur mesure en partenariat avec les Pôles !
h.clement@polinvest.org



Entreprendre l'innovation !
bdegorre@tykya.com

Propriété Intellectuelle et Industrielle



Protégez votre Propriété Industrielle !
alexandre.lebkiri@camus-lebkiri.com



Faites gratuitement le pré-diagnostic de PI !
iledefrance@inpi.fr



Préparez-vous aux dues diligences !
pb@breese.eu



Formation à la PI des entrepreneurs innovants !
f.grasdepot@laposte.net

We grow value for innovation !
philippe.simon@winнове.com

Aspects Juridiques

Gramond & Associés



Kahn & Associés

Réussissez vos opérations de haut de bilan !
os@gramond-associes.com

Maîtrisez les enjeux juridiques de votre levée !
ocognard@kahnlaw.com

Optimisation des coûts

LEYTON

Optimiser votre fiscalité et le financement de votre innovation!
cfosset@leyton.com

Coaching - cursus court

Présenter son projet aux investisseurs



Coaching Levée de fonds - Bon d'engagement

Nom :

Prénom :

Entreprise :

Téléphone :

Adresse postale :

.....

Code postal :

Ville :

Adresse électronique :

Coaching - Cursus court

Présenter son projet aux investisseurs

Je souhaite engager la prestation afin de bénéficier du cursus court et du label «Entreprise Innovante des Pôles». (Participation de la PME : 600€ HT par stagiaire + 200€ HT forfaitaires)

Merci de nous retourner ce bon d'engagement complété et accompagné de votre chèque de règlement à l'ordre de Systematic, à l'adresse suivante : Systematic - Parc Les Algorithmes - Bâtiment Euripide - 91190 Saint-Aubin

NB : Les inscriptions ne pourront être prises en compte qu'après réception du règlement et validation par Systematic. À réception, une facture avec TVA vous sera adressée et les travaux pourront débuter avec le ou les prestataires.



L'offre Systematic

François Cuny

Systematic - Adjoint au Délégué Général
financement@systematic-parisregion.org

www.systematic-paris-region.org

Équipe

Ce cursus est une formation coordonnée, réalisée par des formateurs de ce catalogue. Elle donne accès aux meilleurs spécialistes par domaine suivant un format adapté. En moyenne 2 formateurs interviennent par demi-journée.



Offre

Format : 3 sessions d'une journée sur une durée de 1 mois. Ces sessions sont réalisées par groupe (environ 10 personnes).

- Session d'automne (2010) : 29-10 ; 05-11 ; 12-11
- Session d'hiver (2011) : 07-01 ; 14-01 ; 21-01
- Session de printemps (2011) : 01-04 ; 08-04 ; 15-04

Déroulement et Thématiques :

- **Phase 1** : Acquérir les mécanismes (1 jour)
Présentation sur slides et questions-réponses
 - Levée de fonds et compréhension des besoins des investisseurs
 - Propriété intellectuelle et stratégie de valorisation
 - Aspects juridiques et pacte d'actionnaires

- **Phase 2** : Mettre au point sa stratégie d'entreprise et son Business Plan (1 jour)

Présentation sur slides et travaux de groupe

- La stratégie d'entreprise et les étapes-clefs
- Revue des Business Plans de chaque équipe et travail de groupe

- **Phase 3** : Préparer son *pitch* (1 jour)

Travail individuel et présentation filmée devant l'assemblée

- Les étapes-clefs de la présentation

- Travaux de préparation orale

- **Phase 4** : Présentation devant des investisseurs et Labellisation «Entreprise Innovante des Pôles»

Spécificités et Points forts : Approche globale et partage d'expérience. Compréhension globale de tous les mécanismes nécessaires à la levée de fonds.

Proposition financière

- **Coaching - Cours court :** 600€ HT par stagiaire, soit 40% du coût, les 60% restants étant pris en charge par AMBITION PME

- **Labellisation et Examen du dossier par le jury de sélection :** 200€ HT par entreprise

Coaching Levée de fonds - Bon d'engagement

Nom :

Prénom :

Entreprise :

Téléphone :

Adresse postale :

.....

Code postal :

Ville :

Adresse électronique :

Coaching - Cursus court

Présenter son projet aux investisseurs

Je souhaite engager la prestation afin de bénéficier du cursus court et du label «Entreprise Innovante des Pôles». (Participation de la PME : 600€ HT par stagiaire + 200€ HT forfaitaires)

Merci de nous retourner ce bon d'engagement complété et accompagné de votre chèque de règlement à l'ordre de Systematic, à l'adresse suivante : Systematic - Parc Les Algorithmes - Bâtiment Euripide - 91190 Saint-Aubin

NB : Les inscriptions ne pourront être prises en compte qu'après réception du règlement et validation par Systematic. À réception, une facture avec TVA vous sera adressée et les travaux pourront débuter avec le ou les prestataires.



Coaching Levée de fonds - Bon d'engagement

Nom :

Prénom :

Entreprise :

Téléphone :

Adresse postale :

.....

Code postal :

Ville :

Adresse électronique :

Cursus Long

Je souhaite engager la prestation avec

(Jusqu'à 4500€ HT de prestation pris en charge par AMBITION PME)

Merci de nous retourner ce bon d'engagement complété et accompagné de votre chèque de règlement à l'ordre de Systematic, à l'adresse suivante : Systematic - Parc Les Algorithmes - Bâtiment Euripide - 91190 Saint-Aubin

NB : Les inscriptions ne pourront être prises en compte qu'après réception du règlement. À réception, une facture avec TVA vous sera adressée et les travaux pourront débuter avec le ou les prestataires.



Business Plan

Mettre au point sa stratégie



L'offre Adelit

Stéphane Lubiartz

06 59 00 30 42

stephane.lubiartz@adelit.com

Didier Tranchier

06 71 55 33 24

didier.tranchier@adelit.com

www.adelit.com



À propos

Fondé en 2004, Adelit est un cabinet de conseil stratégique proposant des prestations de coaching, de formation et de recherche de financements aux PME innovantes à fort potentiel de l'écosystème des télécoms, de l'informatique et de l'Internet.

Forte d'une longue expérience et d'un vaste réseau, l'équipe d'Adelit adopte une approche globale de la levée de fonds (BAs, VCs, fonds publics), condition d'un financement pleinement réussi.

Références

- Pôle Systematic
- Institut Telecom : Telecom ParisTech, Telecom École de Management
- Sciences-Po
- Institut d'Optique
- Scientipôle Initiative



6 séances pour optimiser votre stratégie !

L'offre

Format et Déroulement : 6 sessions

d'une demi-journée dont la fréquence est adaptée au projet, en général sur 6 mois

Thématiques et Objectifs :

- Finalisation de la construction du projet d'entreprise et du Business. Plan, analyse des forces/faiblesses en fonction des savoir-faire des associés et du positionnement dans la chaîne de valeur
- Préparation d'un plan de financement global associant des levées de fonds publics (CFI, OSEO) avec des levées de fonds privés
- Intégration dans des consortiums de projets collaboratifs (projets ANR et européens)
- Préparation des dossiers de levées de fonds publics.

Spécificités et Points forts : approche globale de la levée (fonds publics/fonds privés), positionnement unique au coeur de l'écosystème des start-ups, solide expérience en tant qu'entrepreneurs et investisseurs.

L'équipe

Stéphane Lubiaz

- ISEP, Mastère Télécom ParisTech, MBA (HEC-CPA)
- Coach de start-ups innovantes (8 entreprises en 2009)
- Spécialiste des financements publics par effet de levier (OSEO, Eurostars, ANR)
- Expert OSEO Innovation
- Secrétaire et fondateur d'IT @ngels



Didier Tranchier

- X-Télécoms, Doctorat en informatique (INRIA), MBA (Columbia)
- Expert OSEO Innovation, Expert et Membre du Comité d'Investissement de Scientipôle Initiative
- Directeur du Mastère «Gestion de l'Innovation» à Télécom École de Management
- Ancien Président (2001-2007) du Club des Entrepreneurs Français des Télécoms
- Président et fondateur d'IT @ngels



Proposition financière

Offre contractualisée avec Systematic : 3000€ HT, soit 40% du coût, les 60% restants étant pris en charge par AMBITION PME.

L'offre Covernance

Olivier Kelsch - Dirigeant
06 25 83 20 79
olivier.kelsch@covernance.fr
www.covernance.fr

À propos

Covernance est un Family Office : cabinet de gestion privée, spécialisé dans le financement du patrimoine professionnel et la protection des intérêts privés.

Avec Covernance, donnez du sens à votre patrimoine !

Références

Covernance met ses compétences au service d'un grand nombre de sociétés familiales et de dirigeants actionnaires.



Optimisez la dimension patrimoniale de votre levée !

Offre 1 : Prestation de conseil

Durée : 5 à 10 jours. La mission est engagée sous réserve de valider ensemble les conditions de faisabilité d'une levée de fonds.

Objectifs :

- Optimiser la dimension patrimoniale d'une ouverture de capital (convenir de principes de valorisation ; pointer vos enjeux financiers, juridiques et fiscaux)
- Vous assister dans la construction de votre info mémo (renforcer la pertinence des analyses ; modéliser un plan de développement)
- Vous préparer à la défense de votre projet

Offre 2 : Assistance à la levée de fonds

Durée : À estimer en fonction de la maturité du dossier

Objectifs :

- Mise en relation avec une sélection d'investisseurs potentiels (fonds spécialisés, Business Angels, dirigeants d'entreprise)
- Conseil dans les négociations
- Conduite de l'opération

Spécificités et Points forts :

- Optimiser les sources de financement, les niveaux de subventions et le ratio de dettes sur fonds propres
- Concilier les ambitions de votre entreprise avec la protection de vos proches et de vos intérêts privés
- Toucher les fonds d'investissement et les gérants de fortunes privées
- Appuyer votre Direction Financière dans la durée et replacer votre opération dans un cadre de gouvernance plus large, intégrant la gestion des *cash flows*, l'intéressement du management et la conduite du changement

Équipe



Olivier Kelsch - 41 ans

- 16 années d'expérience dans la finance d'entreprise et l'ingénierie du patrimoine (Directeur Société Générale puis UBS)
- Maître de Conférences à Sciences-Po Paris (sur le Financement patrimonial du chef d'entreprise)
- Fondateur de Covernance en 2008

Proposition financière

Offre 1 :

- Offre contractualisée avec Systematic : 8 à 10 jours pour 3000€ HT, soit 40% du coût, les 60% restants étant pris en charge par AMBITION PME
- À la carte : 1000€ HT par jour (65% pris en charge par AMBITION PME dans la limite maximale de 4500€)

Offre 2 :

- Commission de succès dégressive de 5% à 3%

L'offre Finance & Co

Guy-Olivier de La Rochefoucauld
06 12 90 72 79
guy-olivier@finance-and-co.eu
www.finance-and-co.eu

À propos

Finance & Co réalise auprès de PME/PMI des prestations personnalisées dans le domaine de la gestion financière d'entreprise : direction financière à temps partagé, restauration des équilibres financiers, gestion de projet de système d'information et accompagnement de levée de fonds.

Références

- Plus de 120 interventions auprès de dirigeants de PME depuis 1997 : Office Shadow, Kel Epok Epik, Openways, Bioviva, Instinct, Résolution, NonStop Systems
- Conventionnement avec différents organismes et fédérations : MEDEF, CGPME, UIMM, UIT, des CCI



Réussissez votre levée avec Finance & Co !

Offre 1 : Préparation du dossier d'investissement

Durée : 5 à 10 jours

Objectifs :

1. Valider la construction probante du projet
2. Adapter la formalisation du dossier aux investisseurs
3. Fournir à l'entrepreneur les moyens d'une présentation attractive de son Projet

Déroulement :

1. Revue contradictoire du projet
2. Formalisation des principaux documents (pitch, BP chiffré)
3. Réalisation de supports de présentation
4. Entraînement à la restitution du porteur de projet

Offre 2 : Démarche de présentation et Organisation du closing

Durée : À estimer en fonction du dossier

Objectifs :

1. Focalisation de la démarche sur une sélection pertinente de partenaires potentiels
2. Permettre au porteur de projet d'utiliser ses disponibilités aux négociations d'importance

Déroulement :

1. Sélection de partenaires potentiels
2. Gestion et assistance aux entretiens
3. Promotion du projet au travers d'événements
4. Coordination des travaux de closing

Proposition financière

Offre 1 :

- 5 à 10 jours/homme pour 2000 à 5500€ HT, soit 40% du coût, les 60% restants étant pris en charge par AMBITION PME dans la limite maximale de 4500€.

Offre 2 :

- À réception des fonds levés, success fee : 5% jusqu'à 1M€, 3% au delà
- Ce montant sera diminué des honoraires (HT) facturés et encaissés au titre de notre prestation de préparation du dossier d'investissement, si les sommes levées représentent un montant > ou égal à 0,5M€.

L'équipe

Guy-Olivier de La Rochefoucauld

Gérant Finance & Co



- DECS, Exec. MBA CPA-HEC
- Ancien Directeur Financier de 2 groupes agro-industriels internationaux, auditeur externe chez Arthur Andersen (Groupe Ernst & Young)
- Spécialiste de gestion financière, démarche stratégique et levée de fonds, projet de système d'information et accompagnement du changement
- Co-auteur de Les NTIC : Comment en tirer profit ?, RIA-Dunod, 2003
- Vice-Président de l'Association des diplômés HEC

Denis Viot



- Docteur-Ingénieur, Exec. MBA CPA-HEC Paris
- Directeur de Division et Directeur Général de PMI (12 ans) - Opérations sur le capital de sa société : augmentation, ouverture à des investisseurs (fonds, family offices), cession
- Spécialiste de pilotage, stratégie, performance et gestion – Accompagnement de créateurs et de repreneurs - Administrateur de plusieurs PME



L'offre Optiva Capital

Fadwa Sube

06 98 91 66 72

fsube@optivacapital.com

**Optiva
Capital**

À propos

Optiva Capital est une boutique d'accompagnement en investissement dans les hautes technologies.

Optiva Capital intervient à toutes les étapes de la chaîne de financement.

Références

- Industrie et services : iProgress
- Médias et divertissement : Cyperus, Sport
- Logiciel : Calendra, GeoConcept, CodaSystem
- Télécoms : Streammezzo, StreamCore, Airtag, Méditel
- Semiconducteurs et optique : Nemoptic, Takasic, Maintag



Optimisez votre valorisation avec Optiva !

Offre 1 : Diagnostic et stratégie

Durée : 3 à 8 jours

Déroulement et Objectifs :

- Phase 1 : Validation du Business Plan
 - Elaboration/Examen des hypothèses
 - Mise au point du Business Model
 - Validation des ratios financiers en fonction de l'industrie
- Phase 2 : Estimation de la valorisation
 - Estimation par comparaison
 - Analyse VAN
 - Analyse du ROI attendu

Offre 2 : Levée de fonds

Durée : À définir en fonction du projet

Déroulement et Objectifs :

- Phase 1 : Préparation de la transaction
 - Définition de la meilleure transaction-cible
 - Présélection des investisseurs/acquéreurs potentiels à contacter
 - Préparation d'un memorandum
- Phase 2 : Exécution de la transaction
 - Organisation du road show
 - Data Room
 - Sélection des investisseurs/acquéreurs potentiels
 - Négociation de la term sheet et du protocole d'intention
 - Coordination entre les différents conseils (juridique..)
 - Closing
- Phase 3 : Communication financière
 - Définition de la stratégie de communication
 - Implémentation/Coordination

Proposition financière

Offre 1 :

- Offre contractualisée avec Systematic : 3 à 8 jours pour 1200 à 3000€ HT, soit 40% du coût, les 60% restants étant pris en charge par AMBITION PME

Offre 2 :

- Rémunération au succès

L'équipe

Fadwa Sube



Co-fondatrice d'Optiva Capital (janv. 2003) et
Venture Partner de Seventure

- Doctorat en physique (École Polytechnique-Orsay)
- 5 ans de R&D en physique des plasmas (École Polytechnique), 3 ans à l'Anvar, Banque d'investissement NetsCapital (2000)
- Spécialiste des investissements privés et Capital markets

Guillaume O'Neill

Co-fondateur Optiva Capital (janv. 2003)

- ENS-Ulm, HEC, Droit des affaires, Examen du Barreau de Paris
- 6 ans d'expérience en conseil juridique (Biaggi-Benelli, Freshfields, CRIDON)
- Spécialiste des fusions-acquisitions et des investissements privés



L'offre Polinvest

Hélène Clément

01 49 27 56 18

h.clement@polinvest.org

Palais Brongniart - 28 place de la Bourse
75002 Paris

À propos

Polinvest est une association créée par et pour les Pôles de Compétitivité, dans le but d'organiser leurs relations et celles de leurs entreprises adhérentes avec les acteurs du capital-investissement.

L'accompagnement Polinvest s'effectue donc en collaboration avec les Pôles.

Les prestations, centrées sur les premières ouvertures du capital, sont réalisées sur mesure, en fonction des besoins identifiés, en prenant en compte l'existant autant que possible.

Références

Polinvest intervient dans tous les secteurs d'activité, au service des entreprises membres des Pôles de Compétitivité.

Levée sur mesure en partenariat avec les Pôles !

L'offre

Durée : 3 à 8 jours pour les phases 1 et 2 - À définir en fonction du projet pour la phase 3

Objectif : Appui à la recherche de financement en fonds propres pour les entreprises des Pôles de Compétitivité réalisant un premier tour de financement (<2M€)

Déroulement :

- Phase 1 : Diagnostic de la faisabilité d'une levée de fonds
- Phase 2 : Définition d'une stratégie, dossier d'investissement et documentation, coaching en collaboration avec les experts métier des Pôles et les dispositifs d'accompagnement existants
- Phase 3 : Assistance à la levée de fonds, mise en relation avec des investisseurs sélectionnés et suivi des négociations

L'équipe

Albert Ollivier - Président

- 54 ans, IEP, ENA
- Caisse des Dépôts - Pôle Finance Innovation
- Président de CDC Entreprises de 1994 à 2006

Hélène Clément - Directrice générale

- 36 ans, Maîtrise de Sciences de Gestion, MBA
- Pôle Finance Innovation - Responsable des rencontres entrepreneurs investisseurs Tremplin Entreprises au Cabinet du Président du Sénat de 2003 à 2008 - Co-fondatrice de VEO, conseil en Business Development européen pour sociétés technologiques internationales

Loïc Bourdy - Chargé d'affaires

- 26 ans, Master Finance, EDC
- Pôle Finance Innovation - Alto Invest

Jean-François Bru - Expert

- 57 ans, Ingénieur diplômé de Centrale Paris (1976), Actuaire
- 15 ans d'expérience dans le capital-risque - De 2007 à 2009, gestionnaire de participations au sein d'iXCore, a conseillé la Direction en vue de la création d'une société de gestion et d'un fonds - De 1996 à 2006, membre du Directoire et General Partner CDC Innovation

Proposition financière

- Phases 1 et 2 : Offre contractualisée avec Systematic, 3 à 8 jours pour 1200 à 3000€ HT, soit 40% du coût, les 60% restants étant pris en charge par AMBITION PME
- Phase 3 : Rémunération au succès, 3 à 5%

L'offre Tykya

Bernard Degorre

06 09 76 57 05

bdegorre@tykya.com

www.tykya.com

À propos

Tykya est un cabinet de conseil pour les entreprises innovantes.

L'équipe Tykya est composée de consultants confirmés aux compétences complémentaires en marketing (études de marché/accès au marché) et en financement (subventions/levée de fonds).

Références

Parmi les 200 clients traités par Tykya, plus de 65% ont eu recours au capitalrisque.

Entreprendre l'innovation !

Offre 1 : Préparation d'un Business Plan

Durée : 6 séances de coaching

Déroulement et Objectifs :

- Séance 1 (1/2 journée) :
 - Formation : «Les facteurs-clefs pour intéresser les investisseurs»
 - Présentation du projet par l'entrepreneur
 - Livrables : Recommandations pour orienter le travail de coaching des séances suivantes
- Séance 2-6 (2-3 heures) :
 - L'opportunité de marché
 - La stratégie d'accès au marché : segmentation, choix du couple produit-marché, analyse des acteurs et chaînes de valeur, stratégie produit, positionnement
 - Mise en avant des raisons pour lesquelles l'entreprise est intéressante pour les investisseurs
 - Construction des éléments chiffrés, 2 méthodes : Bottom Up et Top Down

- La valorisation et les principaux éléments de négociation avec les investisseurs
- Livrables : Chaque séance fait l'objet d'une synthèse décrivant les actions à entreprendre.

Offre 2 : Ensemble de la levée de fonds

Durée : À définir en fonction du projet

Thématiques et Objectifs :

- Préparation de la stratégie, concrétisée dans un Business Plan (narratif et éléments chiffrés) et un slide show
- Mise au point des prévisions financières, stratégie financière et valorisation
- Sélection des investisseurs, prise de contacts et rendez-vous
- Négociations et coordination de l'ensemble des intervenants jusqu'à l'Assemblée Générale extraordinaire qui finalise l'opération

Proposition financière

Offre 1 :

- Offre contractualisée avec Systematic : 3000€ HT, soit 40% du coût, les 60% restants étant pris en charge par AMBITION PME

Offre 2 :

- Forfait fixe : entre 6000 et 12000€ HT (60% pris en charge par AMBITION PME dans la limite maximale de 4500€)
- + Success fee : de 6% à 2,5%, selon le montant de la levée

L'équipe

Bernard Degorre – Fondateur

- Expert en stratégie de croissance et de financement, spécialisé dans la gestion d'entreprises industrielles et de PME innovantes, la mise en place de systèmes de gestion, ledéveloppement international (filiales et distributeurs), la définition de la stratégie de développement et son financement (levée de fonds, prêts bancaires, subventions)
- Expert auprès d'OSEO

Sébastien Cledes - Consultant senior

- 12 ans d'expérience dans la finance des PME, conseil en haut de bilan et analyste financier au sein de plusieurs sociétés de Bourse (BNP Equities du Bouzet, Kléber Investissement, CFK)
- Nombreuses missions de fusion-acquisition, introductions en Bourse et levées de fonds privées

Possibilité de mobiliser d'autres consultants au sein du cabinet en fonction du secteur économique du projet



L'offre INCHO

Emmanuel Chaumeau,
ESSEC, INPG
incho@chaumeau.com
06 13 95 68 50

INCHO

À propos

La société INCHO travaille avec et pour vous à concevoir tous les outils qui persuaderont vos interlocuteurs que le désir d'aventure qui vous anime est prompt à être validé par le comité de direction des investisseurs.

10 ans d'expérience dans la vente de solutions pour les grands comptes télécommunications et banques,

Spécialiste du développement international (filiales et distributeur) et de la définition de stratégie afférente.

Rachat par Openwave, puis Microsoft.

Possibilité de mobiliser de nombreux spécialistes/opérationnels en fonction du secteur économique du projet.



Business plan – Mettre au Point Sa stratégie

Offre principale

Comprendre les types d'investisseurs, devancer leurs attentes, construire les outils marketing et commerciaux pour prouver la pérennité du service proposé.

Le concept, l'usage, la disponibilité du produit, ses avantages, ses concurrents, la structure financière (revenue, sharing, licence, one-off deal...), l'équipe, la stratégie de sortie ou d'évolution.

Derrière ces termes, nous définirons ensemble une véritable argumentation qui formalisera votre connaissance du sujet et prouvera votre professionnalisme.

Les livrables de cette prestation :

- La stratégie de vente, Matrice SWOT et BCG,
- Le positionnement produit,
- Le plan d'Allocation des ressources et le plan de développement, visualisation des gains escomptés.
- Support de présentation validés
- Film de présentation, revu et corrigé

Élaboration du business Plan :

- Screening des hypothèses,
- Analyse de la chaîne de valeur,
- Élaboration des différents scénarios, Bottom-up, Top-Down
- Facteurs d'influence, les 5 forces de Porter
- Élasticité du modèle.
- Compréhension des enjeux et ratios financiers qui en découlent.
- Intérêt pour les investisseurs, contrainte de leur ratios.

Certains investisseurs ne regardent pas les résultats du business Plan. Pourquoi ? Car ce sont les hypothèses qui sont intéressantes. Elles révèlent votre compréhension du sujet.

La société INCHO vous guide dans cette étape cruciale que seul un œil extérieur peut juger. Le but : démontrer votre connaissance et votre capacité à identifier les facteurs de changements de votre industrie.

Proposition :

Prestations sous forme de demi-journées.

Préparation du dossier d'investissement : 4000 à 10000 €HT (4 à 10 jours hommes) dont 65% pris en charge par Ambition PME.

A la carte pour finalisation (1000€HT / jour).

L'offre EURINNOV :

Olivier BESIEUX, Directeur Opérationnel

Mail : olivier.besieux@eurinnov.com

Tel : 06 24 20 40 16

Standard Paris : 01 40 98 03 45

www.eurinnov.com

Vous pouvez contacter notre service commercial pour obtenir un devis personnalisé selon vos besoins.

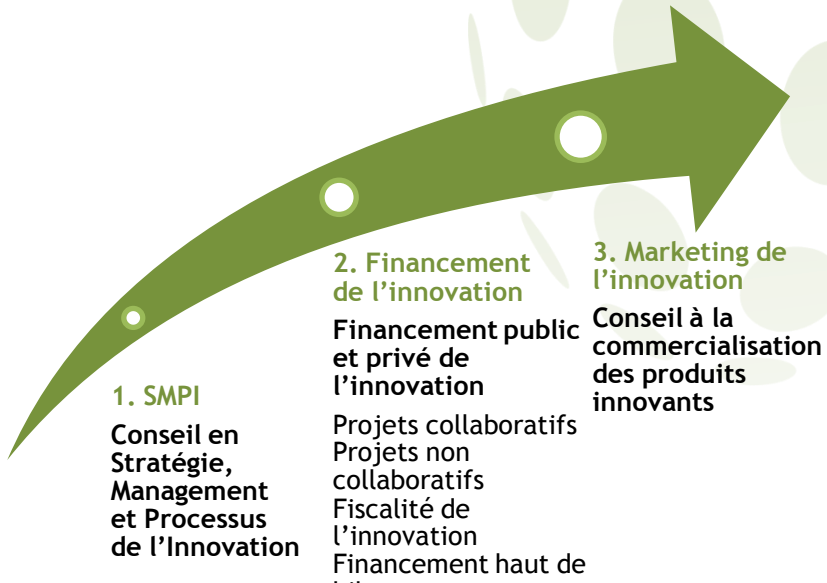


EURINNOV est une société de conseil spécialisée depuis 15 ans dans la stratégie et le financement des entreprises innovantes.

Siège social à Paris et implantations en province : Régions Grand-ouest, Centre, Rhône -Alpes.

Plus de 400 clients aux secteurs d'activité diversifiés : Informatique, Electronique, Télécoms, Santé, Biotechnologie, Energie, Industrie, Agroalimentaire, etc.

Une équipe de 30 personnes et un CA de 2,5M€.



Au sein de son département « Stratégie et Accompagnement 'haut de bilan' », EURINNOV propose quatre offres :

Projet d'Entreprise Innovante

= Coaching stratégique

- Objectif : définition du projet stratégique de l'entreprise
- Correspond à la partie "Stratégie" du Business Plan
- Document de référence pour le pilotage stratégique et managérial

• Offre

Business Plan

- Outil de base pour convaincre les investisseurs
- Présentation de l'entreprise, de sa stratégie, des actions nécessaires et des moyens mis en œuvre pour atteindre les objectifs visés

• Offre EURINNOV : entre 1 500 € (mise à jour) à 3 000 € (rédaction du BP)

Intermédiation Capital-risque

- Recherche de financements privés auprès de Business Angels ou de fonds d'investissements (FCPI, FCPR, FIP, etc...)
- Contact et sélection des investisseurs, pouvant assumer le financement de tout ou partie de l'investissement recherché par votre entreprise
- Assistance jusqu'à la signature du pacte d'actionnaires

Aide à l'obtention de la Qualification 'Entreprise innovante au titre des FCPI'

- Qualification délivrée par Oséo
- Préliminaire fortement recommandé avant toute levée de fonds FCPI (Fonds Commun de Placement dans l'Innovation)
- Montage complet du dossier de soumission

* dont 60 % pris en charge par AMBITION PME dans la limite de 4 500 € par an (Base prestation à 7500 € HT)



Propriété Intellectuelle et Industrielle

Créer des barrières à l'entrée



L'offre Camus-Lebkiri

Alexandre Lebkiri

01 44 90 50 10

alexandre.lebkiri@camuslebkiri.com

www.camus-lebkiri.com

À propos

Le cabinet Camus-Lebkiri compte 12 collaborateurs, dont 1 juriste et 8 ingénieurs, tous spécialistes de la gestion des procédures françaises et internationales de propriété industrielle.

Références

Le cabinet Camus-Lebkiri dispose d'une expertise particulière en électronique, télécommunications, informatique, microélectronique, optoélectronique, mécanique et physique/chimie.



Protégez votre Propriété Industrielle !

Offre de démonstration

Le cabinet Camus-Lebkjri peut vous proposer d'assister gratuitement à une session de 2h suivant le déroulement suivant :

1. Présentation du cabinet
2. Qu'est-ce que la PI ? Comment l'organiser ?
3. Brevet ou savoir-faire ?
4. Protection des logiciels
5. Protection et liberté d'exploitation
6. La PI dans les relations contractuelles.

Offre principale

Durée : 8 jours

Thématiques - Selon l'avancement du projet :

- Détermination d'une stratégie adaptée de protection, évaluation de la brevetabilité de vos inventions

- Rédaction et dépôt de vos demandes de brevets, dépôt de marques et de dessins et modèles en France et à l'étranger
- Administration de vos portefeuilles de titres
- Évaluation de votre liberté d'exploitation au regard des droits appartenant à des tiers, surveillance de votre environnement concurrentiel, actions en contrefaçon, saisies-contrefaçons
- Évaluation des risques et des opportunités en matière de pré-contentieux et de contentieux
- Conduite d'actions de sensibilisation aux enjeux et aux pratiques de la propriété intellectuelle auprès de vos équipes
- Acquisition de droits relatifs à la protection des logiciels et des bases de données, expertise dans le domaine des NTIC
- Négociation et rédaction de contrats
- Audit de portefeuilles de vos droits de PI

Proposition financière

- Offre contractualisée avec Systematic : 8 jours pour 3000€ HT, soit 40% du coût, les 60% restants étant pris en charge par AMBITION PME

- Tarif forfaitaire par jour : 1000€ HT

- Exemples de tarifs moyens : Rédaction et dépôt d'une demande de brevet (taxes INPI comprises) ≈3800€ HT - Recherche et étude de brevetabilité ≈1100€ HT - Liberté d'exploitation ≈2000€ HT - Dépôt d'une marque en France pour 3 classes (taxes INPI comprises) 525€ HT

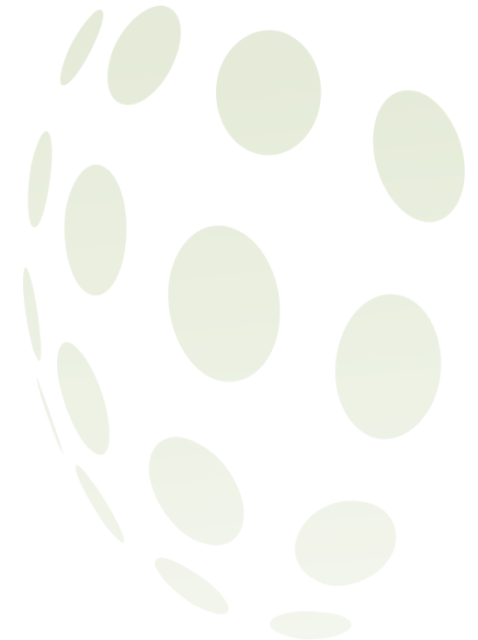
L'équipe

Alexandre Lebkiri

- ISEP, Ph.D. microélectronique, IAE de Paris, CEIPI, Conseil en Propriété Industrielle et Mandataire Office Européen des Brevets
- Débute sa carrière dans la microélectronique (LCR de Thomson CSF, TYCO)
- Rejoint l'INPI : protection des logiciels (participation au groupe de travail interministériel)
- Intègre un cabinet de CPI : rédaction, réponse aux lettres officielles, études de brevetabilité et de liberté d'exploitation, opposition pour divers clients
- Responsable de la PI à la direction R&D de AREVA NP
- Membre de la CNCPI, de l'European Patent Insitute et de la Licensing Executive Society
- Intervenant au master de Management de la PI (Paris-XIII) et au Collège de l'X

Olivier Camus

- ISEP, CEIPI, Conseil en Propriété Industrielle et Mandataire Office Européen des Brevets
- Débute sa carrière dans un cabinet de CPI : rédaction de demandes de brevet, suivi des procédures d'examen et de délivrance pour de grands groupes industriels
- Associé d'un second cabinet de CPI : gestion du portefeuille brevets de différents clients, aspects juridiques de la propriété industrielle et formation de jeunes ingénieurs.
- Membre de la CNCPI et de l'European Patent Insitute.



L'offre INPI

iledefrance@inpi.fr

www.inpi.fr



À propos

L'INPI est un établissement public, entièrement autofinancé, placé sous la tutelle du ministère de l'Économie, des Finances et de l'Emploi. Il délivre les brevets, marques, dessins et modèles et donne accès à toute l'information sur la propriété industrielle et les entreprises.

L'INPI informe et accompagne les déposants dans leurs démarches de protection de leurs innovations.

Références

L'INPI propose notamment ses prestations aux PME, aux porteurs de projet en incubateur public et aux unités de recherche dépendant d'un établissement public de recherche et d'enseignement. Le pré-diagnostic de propriété industrielle est gratuit pour ces acteurs.

L'équipe

Délégué INPI Île-de-France

Jean-Pierre Cardon

Ingénieurs

Sandra Grégoire

Céline Mathévet

Émeline Rose

Juristes

Lætitia Malraison

Stéphanie Leguay

Frédéric Auclair

Faites gratuitement le pré-diagnostic de PI !

Offre de démonstration

L'INPI peut vous proposer d'assister gratuitement à une session de 2h suivant le déroulement suivant :

1. Présentation de l'INPI : Ses missions
2. Présentation des titres de propriété industrielle : Leur usage et leur coût
3. Le pré-diagnostic propriété industrielle : Pour qui, pourquoi ?

Offre principale

Offre 1 : Pré-diagnostic de propriété industrielle

Durée : En entreprise, 1/2 journée

Thématiques et Objectifs :

Le pré-diagnostic est une évaluation des besoins de l'entreprise en matière de propriété industrielle pour optimiser son potentiel d'innovation.

Reposant sur une analyse objective et qualifiée, le pré-diagnostic prend en compte l'ensemble des outils de propriété industrielle mobilisables au sein de l'entreprise (brevets, marques, dessins et modèles), et inclut aussi les contrats, les licences, les recherches documentaires, les achats et les ventes de technologies.

Il donne en retour à l'entreprise une vision prospective de ses atouts compétitifs, tant sur la protection que procure la propriété industrielle que sur ses autres utilisations possibles : veille technologique et juridique, licences et partenariats, valorisation des actifs, etc.

Offre 2 : Ensemble de l'offre

Prestations personnalisées en brevets, marques, dessins & modèles (RISC) (voir Proposition financière)

Réduction de 50% sur les principales redevances d'instruction des brevets pour les PME/PMI, les organismes à but non-lucratif du secteur de l'enseignement ou de la recherche et les personnes physiques

Réunions gratuites d'information/sensibilisation, 8 permanences mensuelles dans les CCI d'IDF

Bases de données accessibles gratuitement (brevets, marques, dessins & modèles et jurisprudence) à partir de www.inpi.fr

Service d'information INPI Direct pour toutes vos questions sur la propriété industrielle et l'INPI : 0820 210 211 (0,09€ TTC/mn)

Proposition financière

Offre 1 :

- Offre contractualisée avec Systematic : gratuit pour les PME du Pôle

Offre 2 :

- Prestations personnalisées : 400€ HT en moyenne, soit 40% du coût, les 60% restants étant pris en charge par AMBITION PME

L'offre Breesé

Pierre Breesé

06 68 68 13 99

pb@breesee.eu

**Pierre
Breesé**

À propos

Forts d'une longue expérience dans le domaine de la PI, Pierre Breesé et son équipe privilégient une approche économique de cette dernière, en intégrant l'évaluation financière des actifs incorporels, l'audit PI et les dues diligences, la gestion stratégique de portefeuilles de PI, la valorisation de brevets et de marques, et l'organisation de patent pools.

Références

- Assistance dans l'élaboration et la mise en place d'une politique PI dans des entreprises ou organismes de recherche
- Valorisation des droits de PI et du savoir-faire lors de rachats d'entreprise ou de levées de fonds
- Accompagnement dans l'organisation et la négociation de consortium agreement
- Organisation des droits de PI dans des projets de développement informatique mixtes (briques sous licences libres, développement propriétaires)
- Accompagnement dans l'usage des brevets des concurrents comme stimulant d'innovation



Préparez-vous aux dues diligences !

Offre de démonstration

Pierre Breesé peut vous proposer gratuitement une séance de travail de 2h suivant le déroulement suivant :

1. Prise de connaissance de l'entreprise et de ses projets
2. Échange sur les attentes en matière de management stratégique de la PI, pertinence de la politique de PI par rapport aux objectifs de l'entreprise

Offre principale

Durée : 2 à 5 jours

Thématiques :

- Comment se déroulent des dues diligences IP ?
- Quels sont les points-clefs abordés ? Comment valoriser les points forts et gérer les faiblesses ?

- Comment se préparer au mieux pour les dues diligences ?
- Comment anticiper l'identification de risques et comment les aborder lors des dues diligences ?
- Audit à blanc pour identifier les points faibles, apporter les actions correctives et préparer la documentation pertinente avant l'engagement des dues diligences par un investisseur

Objectifs :

- Être en mesure d'affronter les dues diligences de manière constructive et transparente
- Éviter les pièges et retards dans la finalisation d'une levée de fonds ou d'une fusion-acquisition

Spécificités et Points forts :

25 ans d'expérience concrète, solutions opérationnelles

Proposition financière

- Offre contractualisée avec Systematic : 5 jours pour 3000€ HT, soit 40% du coût, les 60% restants étant pris en charge par AMBITION PME
- Taux horaire : 250€ HT
- Rémunération au forfait / au succès négociable

L'équipe

Pierre Breesé

- Mandataire européen en brevets, marques et modèles
- Expert près la Cour d'Appel de Paris, enseignant à Sciences-Po, IEEPI, CEIPI et HEC
- Auteur de plusieurs ouvrages sur la stratégie et le management de la PI et l'évaluation financière de droits de PI
- Membre de comités d'investissement

Alain Kaiser

- Évaluation financière, ingénierie juridique et fiscale de projets d'innovation
- Auteur de Évaluation financière de la PI
- Professeur-Associé à Paris-XIII



L'offre RS Solutions

François Grasdepot
06 87 77 46 82
f.grasdepot@laposte.net



À propos

RS Solutions conseille les inventeurs afin de les aider à valoriser au mieux leur propriété intellectuelle.

Références

- Missions d'expertise de sociétés innovantes et d'appui stratégique
- Intervention dans des incubateurs d'entreprises
- Rédaction de brevets d'invention
- Analyse de la valeur de brevets d'invention lors de rachats d'entreprise ou de levées de fonds

L'équipe

François Grasdepot



- Dipl. CEIPI brevets d'invention, Docteur-Ingénieur
- Enseignant en droit de la propriété intellectuelle, Expert en propriété intellectuelle pour fonds d'investissement
- Expérience de 10 ans dans la formation des chefs d'entreprises innovantes

Formation à la PI des entrepreneurs innovants !

Offre de démonstration

RS Solutions peut vous proposer d'assister gratuitement à une session de 1h suivant le déroulement suivant :

1. Présentation de la déontologie d'intervention : confidentialité
2. Intérêt d'une formation en droit de la propriété intellectuelle
3. Amortissement du coût de la formation par la pertinence du budget de propriété intellectuelle
4. Approche coût/qualité pour la protection de la valeur de l'entreprise innovante

Offre principale

Durée : 1/2 journée à 2 jours

Déroulement :

Intervention dans les locaux du chef d'entreprise ou dans nos locaux

Déroulement :

Intervention dans les locaux du chef d'entreprise ou dans nos locaux

Thématiques :

- Savoir-faire
- Droit d'auteur et des logiciels
- Brevets d'invention, marques, dessins et modèles industriels
- Concurrence déloyale
- Droit de la franchise
- Licences et contrats

Objectif :

Orientation pour les non-juristes et les chefs d'entreprises innovantes

Spécificités et Points forts :

Application concrète à la protection des marchés de l'entrepreneur

Proposition financière

- Offre contractualisée avec Systematic : 3000€ HT, soit 40% du coût, les 60% restants étant pris en charge par AMBITION PME
- À la carte : 500€ HT la demi-journée par participant (Rémunération au forfait)

L'offre Winnove

Pierre Ollivier

06 83 96 03 66

pierre.ollivier@winnove.com

Philippe Simon

06 09 61 72 48

philippe.simon@winnove.com

www.winnove.com

À propos

Winnove, société de conseil fondée en 2008, est spécialisée dans l'accompagnement de l'innovation et la valorisation de la propriété intellectuelle.

Secteurs : multimédia, télécoms, électronique, nanotechs, automobile, métallurgie fine, énergies nouvelles

Références

- Expériences de partenariat/Négociations : INRIA, CEA, Orange, Thalès, Hewlett Packard, Eutelsat, Alcatel, Technicolor, Areva T&D, Valeo
- Accompagnement de l'innovation et valorisation de PI : Institut Telecom ParisTech, Pôle Cap Digital, Alchimer, Tiki'labs, Presans, VoDNet, TM2M



We grow value for innovation !

Offre de démonstration

Winnove peut vous proposer d'assister gratuitement à une session de 2h suivant le déroulement suivant :

1. Problématiques de l'innovation/ Enjeux de la PI/Les actifs intangibles (1h)
2. Modèles alternatifs de valorisation de la PI/Études de cas/Questions & Réponses (1h)

Offre principale

Offre Innovation :

Planification stratégique des projets innovants, due diligence d'acquisition ou de cession, lecture du Business Plan pour mettre en exergue l'innovation et la PI créée

Offre Propriété Intellectuelle :

Stratégie de propriété intellectuelle, modèles économiques de valorisation de brevets et de marques, estimation des actifs intangibles, recherche de partenariats

Durée d'intervention :

Stratégie et audit = 1 à 4 mois,
Accompagnement et valorisation = 4 mois

Déroulement :

Diagnostic préalable/Entretiens de Terrain/Choix de la stratégie ou du modèle de valorisation/Benchmarks ou négociations/Signature d'accords ou roadmap de mise en œuvre

Thématiques et Objectifs :

Stratégies et valorisation d'innovation et de PI, identification des financements et accompagnement dans le montage des dossiers, accords de codéveloppement

Proposition financière

Missions de stratégie et d'audit :

- Offre contractualisée avec Systematic : 5 jours pour 3000€ HT, soit 40% du coût, les 60% restants étant pris en charge par AMBITION PME
- À la carte : 1500 à 1800€ HT/Jour

Missions de formation :

- Offre contractualisée avec Systematic : 7 jours pour 3000€ HT, soit 40% du coût (60% pris en charge par AMBITION PME)
- À la carte : 1100 à 1500€ HT/jour

Missions d'accompagnement, de valorisation et mandats de cession :

- Fixe de 5 à 20K€ + success fee : 5%, dégressif à 3% au delà de 500K€

Aspects Juridiques

Accompagnement à la levée de fonds



L'offre Gramond & Associés

Maître Olivier Sanviti

06 60 43 00 45

01 56 68 88 90

os@gramond-associes.com

Skype : osanviti

22 rue du Général-Foy

75008 Paris

www.gramond-associes.com

Gramond & Associés

société d'avocats

Paris - Marseille - Lille

À propos

Fondé en 2001, présent à Paris, Marseille et Lille, le cabinet d'avocats Gramond & Associés intervient en matière d'opérations de haut de bilan (capitalisque, capital-développement et opérations boursières) pour des entreprises de croissance.

L'agrégation des domaines de compétence (NTIC, social, fiscal et immobilier) de ses 15 avocats (dont 7 associés) permet au cabinet de couvrir l'ensemble des besoins des entreprises lors de leurs opérations de levée de fonds.

Références

- Levée de fonds : Madea, Easycare, Alsyon, Vodkaster
- Introduction en Bourse, fusions-absorptions : Solabios, Care

L'équipe

Maître Olivier Sanviti

Avocat Associé



- Co-responsable du département Levées de fonds/Fusions et Acquisitions du cabinet - Conseil d'une myriade de start-ups et de sociétés de croissance dans les domaines suivants : Internet, logiciels, développement durable, téléphonie mobile, systèmes, électronique, médias et technologies
- Admis au Barreau de Paris (2003) et de Madrid (2010)
- Formation : Certificat d'Aptitude à la Profession d'Avocat, Docteur en droit privé, DESS de juriste d'affaires international, Diplômé de l'ESCP EUROPE (Paris et Oxford), Diplômé de l'Université de Reading (GB)
- Interventions auprès de : Scientipôle Initiative, Incubateur Telecom ParisTech et Paris Développement
- Associations : Président-fondateur d'Avocats Foot, VP du groupe Entrepreneurs de l'ESCP EUROPE

Réussissez vos opérations de haut de bilan !

Offre de démonstration

Le cabinet Gramond & Associés peut vous proposer de participer gratuitement à un petit-déjeuner de formation d'une durée de 2h (9h-11h) :

Déroulement :

Accueil des participants (8h45), petit-déjeuner et conférence interactive (Q&A)

Thématiques :

Le choix de la forme sociale pour la société de croissance, la term sheet, le pacte d'actionnaires, les instruments juridiques de prise de participation (augmentation de capital, valeurs mobilières donnant accès au capital, actions de préférence, BSA, BSPCE), la garantie d'actif et de passif (GAP)

Objectif :

Sensibiliser l'équipe dirigeante aux enjeux juridiques d'une levée de fonds réussie

• Spécificités et Points forts : Présentation interactive illustrée par de nombreux exemples concrets

Spécificités et Points forts :

Présentation interactive illustrée par de nombreux exemples concrets

Offre principale

La cabinet Gramond & Associés vous propose une assistance juridique complète, à tous les stades de votre levée de fonds.

Proposition financière

• Offre contractualisée avec Systematic : 4 jours pour 3000€ HT, soit 40% du coût, les 60% restants étant pris en charge par AMBITION PME

• Tarification horaire : 280€ HT (au 01/01/2010)

L'offre Kahn & Associés

Maître Olivier Cognard

Tél. 01 45 01 45 01

Fax 01 45 01 45 00

ocognard@kahnlaw.com

51 rue Dumont d'Urville

75116 Paris

www.kahnlaw.com

Paris - Shanghai – Sophia - Antipolis



À propos

Fondé en 1988, le cabinet Kahn & Associés compte 10 associés et près de 50 collaborateurs. Il est incontournable dans les secteurs de la technologie, du web, des télécoms, des médias, des sciences de la vie et des énergies renouvelables.

Le cabinet Kahn & Associés fait bénéficier ses clients d'un suivi international grâce à une coordination active avec un réseau de cabinets d'avocats indépendants. Le cabinet Kahn & Associés vient ainsi de conclure une alliance exclusive avec l'un des tout premiers cabinets chinois.

Références

Le cabinet Kahn & Associés intervient très régulièrement à l'occasion de levées de fonds, assistant aussi bien les sociétés-cibles (sociétés de croissance ou sociétés cotées) que des fonds d'investissement français et internationaux. Il est régulièrement cité comme l'un des meilleurs cabinets d'avocats en France dans le domaine du capital-risque.



Maîtrisez les enjeux juridiques de votre levée !

Offre de démonstration

Le cabinet Kahn & Associés peut vous proposer de participer gratuitement à un petit-déjeuner de formation d'une durée de 2h :

Objectif :

Identifier et appréhender mieux les enjeux juridiques de la levée de fonds

Thématiques :

- Bien choisir la forme sociale de la société
- Savoir négocier l'entrée des investisseurs
- Appréhender les enjeux juridiques d'un pacte d'associés et le cas échéant d'une garantie d'actifs et de passif
- Connaître et comprendre les instruments juridiques utilisés lors d'une levée de fonds

Offre principale

Le cabinet Kahn & Associés vous propose une assistance juridique complète, dans tous les domaines du droit des affaires et à tous les stades de la vie de votre société.

L'équipe

Olivier Cognard

Capital-investissement, fusions-acquisitions, droit boursier, droit des sociétés

Olivier Aumaitre

Contentieux des affaires, arbitrage, médiation

Régis Bernard

Droit fiscal, fusions-acquisitions

Marie-Laure de Cordovez

Capital-investissement, fusions-acquisitions, droit boursier, droit des sociétés

David Dumarché

Droit social, ressources humaines

Daniel Kahn

Capital-investissement, fusions-acquisitions, droit boursier, droit des sociétés et droit des technologies

Sabine Lipovetsky

Droit des technologies, dématérialisation, archivage électronique, propriété intellectuelle, protection des données
Personnelles

Maité Lavrilleux

Capital-investissement, LBO, restructuring, entreprises endifficulté

Fabrice Perbot

Droit des technologies de l'information (informatique, Internet, télécoms) et de la propriété intellectuelle, droit commercial, droit des médias, sciences de la vie

Alain Zahlan de Cayetti

Fusions-acquisitions, corporate finance, restructurations patrimoniales internationales (Moyen Orient, Pays du Golfe, Europe Centrale et de l'Est, Afrique francophone)

Proposition financière

- Offre contractualisée avec Systematic : 3 à 7 jours pour 3000€ HT, soit 40% du coût, les 60% restants étant pris en charge par AMBITION PME - Durée de la prestation définie en fonction du taux horaire des différents intervenants
- Tarification horaire : de 150 à 350€ HT

Conseil en Stratégie & Optimisation des coûts



L'offre Leyton

Antoine GIANNELLI

Direction Relations Extérieures et
Partenariats

agiannelli@leyton.com

06 64 85 65 35

Sébastien Langer

Direction Commerciale

slanger@leyton.com

06 59 34 20 17

Arnaud POUIGNIER

Directeur de marché

apougnier@leyton.com

06 13 15 25 78

www.leyton.com

LEYTON

À propos

Acteur majeur sur le secteur du conseil opérationnel, Leyton propose des prestations dédiées à l'optimisation de la fiscalité, des ressources humaines, du financement de l'innovation et des achats. Leyton adresse également le secteur public et le secteur de la santé via sa filiale CTR.

Basées sur le principe de la rémunération aux résultats, leurs prestations dégagent rapidement des marges de manœuvre budgétaires supplémentaires pour aider les organisations à investir dans de nouveaux projets.

La société connaît une croissance continue depuis sa création en 1997. Ainsi, Leyton a réalisé 66M€ de chiffre d'affaires sur l'exercice fiscal 2009/2010. Avec plus de 4200 clients, Leyton emploie à ce jour 530 collaborateurs aux compétences pluridisciplinaires répartis en France (Paris, Lyon, Toulouse, Montpellier, Sophia-Antipolis, Strasbourg et Nantes) et à l'international (Londres, Dublin, Bruxelles, Casablanca et Montréal).

Leyton est certifié ISO 9001 version 2000 et a reçu la qualification OPQCM..

Références

BUREAU VERITAS
COMSIS
DELPHI
EADS
ERCOM
MARTEC
OBERTHUR CARD SYSTEMS
SAFRAN
SCHNEIDER ELECTRIC
SODERN
TEAMLOG
THALES
VISTEON
WEBDYN
ALTERWAT
3S PHOTONICS
AFP
BOTTIN CARTOGRAPHES
FREESCALE SEMICONDUCTOR
JOHNSON CONTROLS
VALEO

Offre

Conseil en stratégie & optimisation de coûts

Etude technique (identification des activités à fort contenu d'innovation technologique, définition du périmètre d'éligibilité de chaque projet).

Valorisation financière et stratégie d'optimisation (désignation et valorisation des dépenses, mise en application des leviers d'optimisation, établissement des déclarations fiscales).

Constitution et sécurisation des dossiers justificatifs (collecte de l'information technique, rédaction d'un dossier justificatif exhaustif).

Contrôle et suivi des missions (assistance en cas de contrôle par les administrations, suivi de la mission).

Financement national et international de l'innovation

Réalisation des agréments des prestataires étrangers et mise en œuvre des dispositifs existants dans certains pays comme le Canada, la Belgique, l'Espagne ou le Royaume Uni.

Recherche de financements nationaux et européens en faveur de la recherche et l'innovation (FUI, PCRD..)

Identifier les projets R&D internes de l'entreprise et les collaborations R&D existantes sur le passé et à venir

Proposer/conseiller sur les outils de financements adaptés aux typologies des projets présentés: CIR, aides et subventions, conseil.

Accompagner nos clients dans la mise en place des démarches nécessaires pour obtenir les financements publics identifiés

Agréments des prestataires externes

Descriptifs des projets de R&D, constitution des dossiers d'obtention des agréments des prestataires français ou européens auprès des ministères.

Dispositif JEI (Jeune Entreprise Innovante)

Assistance à l'obtention du statut JEI et des exonérations induites.

Proposition financière

Offres facturées au forfait (conseil en financement national et européen)

Offres facturées au success fees (Crédit d'Impôt Recherche)

L'équipe

Cedric FOSSET

Directeur du conseil

« Financement de l'innovation »

PhD, Docteur ès Sciences



BSc (Hons) Applied Biosciences and Chemistry

Supervision des audits des systèmes d'information et qualification des projets R&D, Préconisation de stratégies fiscales et supports de financement,

Valorisation scientifique et financière des projets,

Elaboration et présentation des dossiers de financement (CIR, subventions européennes...),

Management d'une équipe de consultants et managers (ingénieurs et docteurs en sciences)

Marjory WATCHEL

Directeur de projets

« Financement de l'innovation »



Ingénieur INSA Lyon

Expert des projets

- Européens depuis le FP 4 avec Saint Gobain, Alstom et de nombreuses PME, , le CEA, INSERM,
- ANR
- All (FUI) avec le pôle Lyon Urban Trucks (Renault trucks, Irisbus...)
- Evalueur expert indépendant pour la Commission Européenne - DG Enterprise,
- Evaluation of national initiatives and consortium to promote FP7 and other European initiatives
- Evaluation of projects on clusters best practices et STREP (Specific Targetted Research Projects) pour le FP6

Pourquoi faire appel aux équipes de Leyton ?

Une méthode d'intervention éprouvée

Une équipe de spécialistes aux compétences plurielles (financiers, fiscalistes et scientifiques)

Une parfaite connaissance des spécificités sectorielles du pôle Systematic

Une veille juridique, fiscale, financière et technologique active

Une assistance en cas de contrôle des administrations

La réalisation d'une mission clé en main