



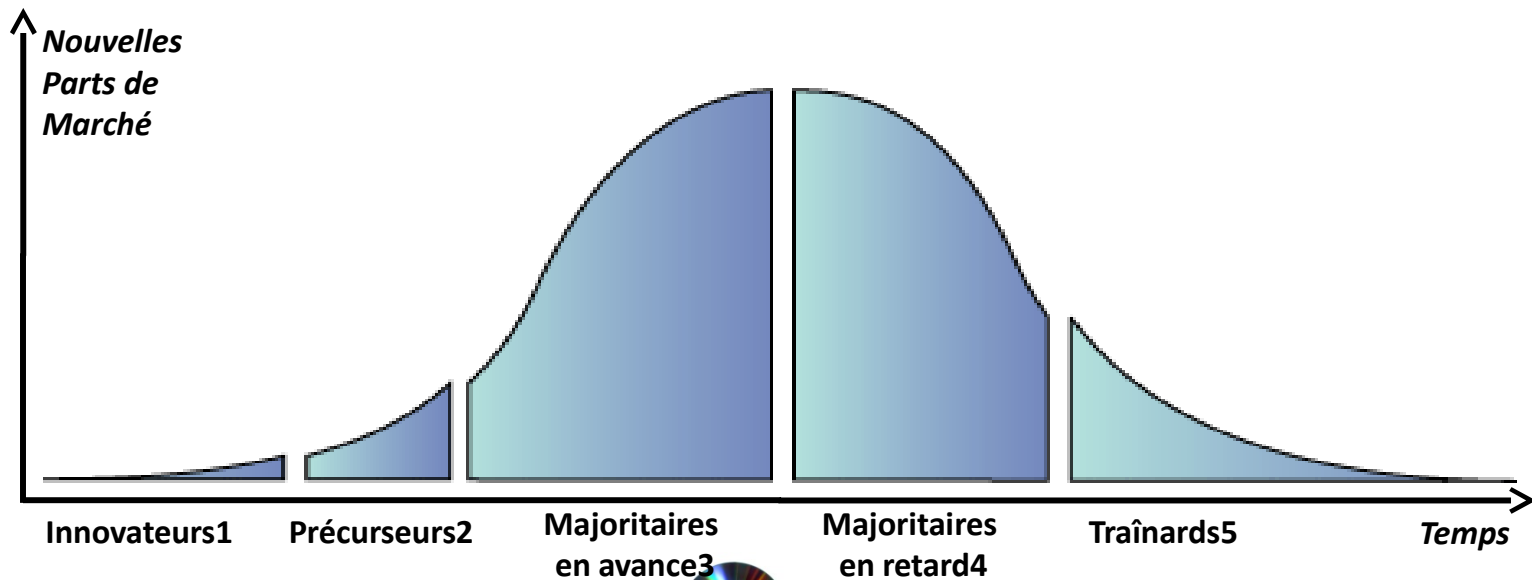
Janvier 2018

Valorisation de la recherche & Création d'entreprise

Strictly confidential

CYCLE DE DEVELOPPEMENT D'UNE INNOVATION TECHNOLOGIQUE

❖ Définition de Geoffroy A. Moore, *Crossing the chasm*



CAS GENERAL

1. Technophile pur et dur
2. Besoin d'être à la pointe
3. Amélioration prudente du quotidien
4. Banalisation de l'innovation
5. Innovation imposée

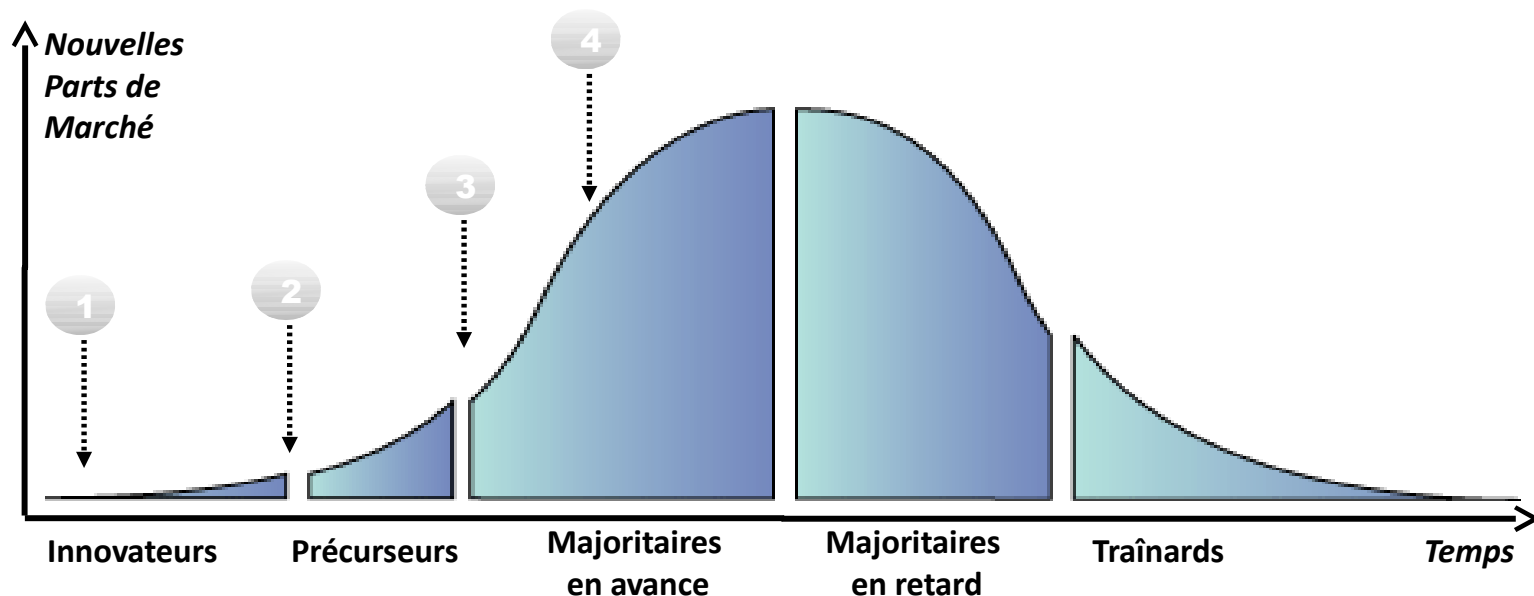


EXEMPLE DU LECTEUR CD

1. Achète le lecteur CD sans catalogue
2. Fan de musique, construit son auditorium
3. S'équipe quand catalogue construit, produit sécurisé
4. S'équipe qd CD incontournable, offre K7, vinyle réduite
5. Achète son 1er lecteur dans son auto-radio

FINANCEMENT DE L'INNOVATION TECHNOLOGIQUE

❖ Stades d'intervention du capital-investissement



- 1. Transfert/Essaimage** : de la R&D au produit
- 2. Amorçage** : à la conquête du marché des précurseurs
- 3. Capital-risque** : vers l'industrialisation et l'ouverture au marché des majoritaires
- 4. Capital développement:** le déploiement de l'offre à grande échelle

DE LA TECHNOLOGIE A L'OFFRE

- ❖ Transformer une technologie en offre/produit
 - ✓ Besoin d'industrialisation crucial (performance, sécurité, volumétrie...)
 - ✓ Paramétrage pour le marché ciblé
 - ✓ Fonctionnalités complémentaires (connecteurs, communication...) nécessaires pour fournir offre complète
 - ✓ Critères clé de réussite : ergonomie, UI, design et facilité d'utilisation

- ❖ Définir les marché cible, stratégie d'attaque et modèle économique
 - ✓ Adresser le marché à plus fort potentiel où une rupture est possible, soit en faisant un saut quantique de qualité/fonctionnalités, soit avec un modèle économique beaucoup plus attractif
 - ✓ Une amélioration n'est pas suffisante, il faut un vrai changement



L'IDEE VAUT 1, LE PROJET 10, LA REALISATION 100

- ❖ L'équipe est clé
 - ✓ Besoin d'une vraie culture entrepreneuriale (>< aversion au risque)
 - ✓ Complémentarité des visions, des compétences et des expériences
 - ✓ Confiance mais règles de décision claires

- ❖ Il y aura des échecs!
 - ✓ Être dans un modèle de développement souple pour s'adapter aux retours du marché et des utilisateurs
 - ✓ Rester lucide par rapport à la situation réelle de la société



FACTEURS CLÉS DE SUCCÈS

- ✓ La rapidité est un must
- ✓ Les meilleures opportunités peuvent provenir :
 - D'une nouvelle technologie développée dans un labo : **TECHNOLOGY PUSH**
 - De la vision du marché d'un entrepreneur : **MARKET PULL**
- ✓ Les succès pérennes nécessitent des retours constants du marché et des progrès technologiques incessants
 - ✓ **Les profils de chercheurs et d'entrepreneurs doivent être associés**
 - ✓ **Parler tôt à ses clients est nécessaire**
 - ✓ L'investissement au stade du projet permet d'insuffler rapidité et meilleures pratiques
 - ✓ L'argent doit être déployé de manière progressive en fonction du risque, du potentiel de marché et des réalisations
 - ✓ La stratégie financière, notamment la sortie envisagée doit être ajustée au réel potentiel du projet



UN CADRE FAVORISANT LES START-UPS

❖ Statut fiscal de **Jeune Entreprise Innovante**

- ✓ Exonération de charges patronales sur les salaires des chercheurs
- ✓ Exonération d'impôts sur les bénéfices pendant 36 mois, puis aménagement

❖ Eligibilité au **Crédit Impôt Recherche**

- ✓ Prime à l'embauche de jeunes doctorants

❖ Mécanismes de **financement public** de l'innovation et de la croissance

- ✓ Concours nationaux de création/développement d'entreprises innovantes
- ✓ Aides et financements de projets de recherche
- ✓ Prêt pour l'export

- ✓ Un **écosystème** bouillonnant





ELAIA PARTNERS EN QUELQUES MOTS

- ❖ Une société de gestion **indépendante de capital-risque** créée en 2003
- ❖ **300 M€** sous gestion, provenant d'investisseurs institutionnels dont 150M€ non encore investis
- ❖ Une double **focalisation** sur un domaine en forte croissance structurelle : Investissement Deep Tech (historiquement dans le numérique) et Early Stage
- ❖ Un **portefeuille** solide : Criteo, Sigfox, teads.tv, tinyclues, Mirakl, Shift Technologies...
- ❖ Une nouvelle activité : le **transfert technologique académique**
 - ❖ Premier fonds : PSL Innovation Fund (50-75M€, Q1 2018)
 - ❖ Partenariat stratégiques : IT-Translation et INRIA





QUELQUES EXEMPLES

- ✓ **Agnitio** (spin-off Université de Madrid) : La biométrie vocale ou comment passé du contre terrorisme à l'intégration dans les smart phones ou les call centers
- ✓ **Cryptosense** (Techno push de l'INRIA) : Une idée de modélisation des systèmes cryptographiques... qui devient critique pour le passage dans le cloud des applications bancaires
- ✓ **EarthCube** (Market pull vers Paris V) : Le monitoring "temps réel" des infrastructures de grande taille (pipeline) trouve sa science au MAP5 de l'Université Paris Diderot