



Rapport d'activité

2014



SOMMAIRE

TROUVONS ENSEMBLE LES VOIES DE LA RÉUSSITE

LES PROMOTIONS « MAYAK » ET « LUMIÈRE » DE 2014

2014, vers un nouveau modèle d'incubateur	p.04
Toujours meilleurs à l'écoute des entrepreneurs	p.05

Les résultats 2014

2014 en chiffres	p.06
Les résultats financiers	p.08
Les nouveaux incubés	p.10

Les faits marquants de 2014

Des startups qui ont eu le vent en poupe en 2014	p.12
Les mathématiques à l'honneur lors du 1 ^{er} Forum IncubAlliance.....	p.14
Ceux qui ont passé le cap de la première année d'incubation	p.16
Cela s'est passé en 2014	p.18

Le savoir-faire et les services d'IncubAlliance

L'incubation au quotidien, témoignage d'un entrepreneur	p.19
Une gamme de services à haute valeur ajoutée	p.20
Le séminaire initial : une expérience fondatrice	p.21
Les clefs du succès pour atteindre le marché	p.22
La levée de fonds : une étape décisive	p.23

IncubAlliance et Paris-Saclay

Au cœur du dispositif d'innovation Paris-Saclay	p.24
Acteur d'un territoire en devenir	p.26

Perspectives 2015

S'adapter pour viser l'excellence.....	p.28
--	------

Membres et partenaires	p.30
------------------------------	------

2014, VERS UN NOUVEAU MODÈLE D'INCUBATEUR



L'année 2014 fut une année de grands challenges et de grandes réussites pour IncubAlliance.

L'incubateur technologique de Paris-Saclay a rempli ses objectifs, en particulier en nombre et en qualité de projets incubés, tout en améliorant sa visibilité. Nous en voulons pour preuve les nombreux messages de sympathie suite au forum Mathématiques et Entrepreneuriat, organisé au MESR avec la FCS. Ces résultats s'inscrivent dans la continuité des efforts engagés depuis plusieurs années. Ils ont d'ailleurs été salués par les deux audits majeurs de l'année - celui de l'IGAENR concernant tous les incubateurs nationaux et celui du Conseil régional concernant les incubateurs régionaux - où IncubAlliance apparaît en première place sur la quasi-totalité des indicateurs.

En tant que président d'IncubAlliance, ce dont je suis le plus fier est de constater que, fin 2014, l'incubateur est désormais financé pour 56% sur des fonds privés. Ce très beau ratio ne nous fait en rien oublier le soutien fidèle et nécessaire de nos partenaires publics, à commencer par la Région Ile-de-France et la CAPS qui nous ont renouvelé leur confiance pour les trois prochaines années. Un soutien également prolongé par le Ministère, toujours très présent à nos côtés, ainsi que par le département de l'Essonne.



En partant de la gauche, Eric Henriet, Françoise Fabre, Philippe Moreau, Eric Lameignère

Enfin, tout cela ne serait pas possible sans le soutien et l'implication permanente de nos membres : EDF, GDF Suez et tous les membres fondateurs ou associés de la communauté Paris-Saclay qui alimentent par leurs innovations et leur excellence notre incubateur. Nous sommes fiers de les servir. A cet égard, l'installation comme voisin immédiat de la SATT Paris-Saclay ne peut que nous inviter à travailler tous ensemble pour permettre l'émergence de futures grandes réussites industrielles françaises et mondiales.

Eric HENRIET
Président

MEMBRES DU CONSEIL D'ADMINISTRATION

Eric HENRIET
Président
(Université Paris-Sud)

Françoise FABRE
Vice-Présidente
(CEA)

Bruno ROSTAND
Trésorier
(École Polytechnique)

Annabelle ALVES
Secrétaire
(CNRS)

Jean-Marc DE LEERSNYDER
(HEC)

Maike GILLIOT
(INRIA)

Eric LAMEIGNERE
(Génopole)

Bao NGUYEN-HUY
Délégué régional à la
recherche et à la technologie

François BALEMBOIS
Représentant les
membres associés
(IOGS)

Sébastien CAUWET
Représentant les
membres associés
(Telecom Sud Paris)

Pierre GOHAR
Représentant la Fondation
de Coopération Scientifique
(FCS)

TOUJOURS MEILLEURS À L'ÉCOUTE DES ENTREPRENEURS



Que vous soyez entrepreneur, ingénieur, chercheur, chargé de valoriser les résultats de la recherche publique, spécialiste du soutien aux entreprises, ou tout simplement curieux de savoir ce qu'un grand incubateur technologique peut réaliser au cours d'une intense année de travail, vous trouverez dans ce nouveau rapport d'activité de nombreux contenus susceptibles de satisfaire votre curiosité et de répondre à vos questions.

En 2014, nous avons poursuivi les efforts engagés depuis deux ans pour renforcer et renouveler notre dispositif d'incubation destiné aux startups technologiques de Paris-Saclay. A titre d'exemple, mentionnons les 3000 m² de locaux désormais occupés par les incubés et post-incubés - soit une augmentation de 30% de la surface -, les 3 séminaires initiaux au cours desquels 25 nouvelles équipes de projet ont travaillé intensément sur leurs modèles économiques et sur leur trajectoire d'incubation, ou encore la diffusion plus performante tout au long de l'année des actualités relatives aux principales réussites des startups incubées. Rappelons aussi le premier Forum IncubAlliance qui a réuni en septembre dernier près de 300 personnes sur le thème inédit de l'impact de la recherche mathématique sur la création d'entreprises innovantes.

« C'est avant tout du travail et de la prise de risque des entrepreneurs que procède la création de richesses et d'emplois »

Philippe Moreau, directeur d'IncubAlliance

Outre l'exposition de ces résultats et de bien d'autres encore, ce rapport est par ailleurs comme chaque année pour nous l'occasion de mettre l'accent sur les performances des entreprises et des entrepreneurs que nous aidons. C'est en effet avant tout de leur travail et de leur prise de risque, suite à une avancée technologique ou scientifique et parfois à une longue maturation, que procède la création de richesses et d'emplois.

Forts de cette conviction, nous avons voulu mieux connaître la nature et la trajectoire des entreprises anciennement incubées afin de mieux percevoir les attentes des entrepreneurs en matière d'incubation. Grâce aux données et avis collectés par le biais d'une enquête réalisée en 2014, nous faisons évoluer, dès cette année, certaines composantes de notre programme d'incubation, toujours en cohérence avec les meilleurs standards internationaux et les grandes ambitions de Paris-Saclay.

Philippe MOREAU
Directeur

2014
EN CHIFFRES

Chaque année, IncubAlliance assure le suivi des indicateurs de performance liés à sa propre activité et à celle des entreprises anciennement incubées. L'occasion de mesurer leur développement. Panorama et analyses des tendances 2014.

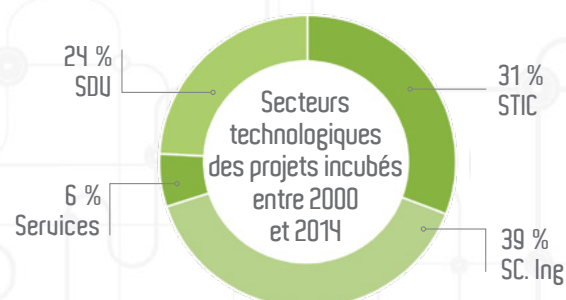
LES CHIFFRES CLÉS DE L'INCUBATEUR EN 2014

IncubAlliance, 1^{er} incubateur technologique de France

- 26 nouveaux projets accueillis et 45 projets en incubation en fin d'année
- 32 projets et entreprises et 150 personnes en moyenne sur le site d'Orsay
- 3000 m² de plateformes d'hébergement (extension de 800 m² en 2014)
- 3 comités de sélection, 4 comités de suivi à 6 mois, 3 comités de suivi à 12 mois
- 80 participations et 87 projets auditionnés pendant les comités
- 3 séminaires initiaux de formation de 4 semaines chacun et 49 sessions thématiques
- 800 factures de ventes envoyées et 550 commandes passées pour le soutien « direct » ou « indirect » aux projets
- 12 actus et 20 articles publiés sur les startups incubées
- 10 déjeuners durant les *Last Friday* réunissant en moyenne 60 porteurs de projets, entrepreneurs et personnalités de l'écosystème
- Edition et diffusion de 2 rapports aux communautés IncubAlliance
- Organisation du 1^{er} Forum IncubAlliance

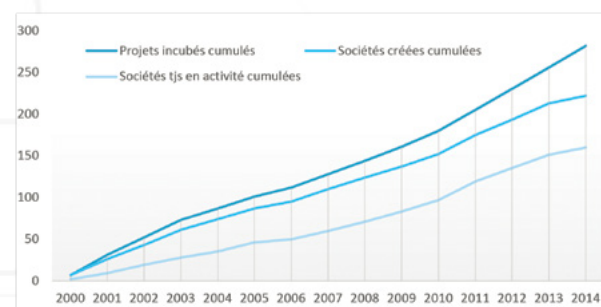
282 projets accompagnés depuis
la création de l'incubateur

En 2014, 26 nouveaux projets ont été accueillis (voir pages 10 et 11) et 9 entreprises supplémentaires ont été créées au sein de l'incubateur, portant ainsi à 25 le nombre d'entreprises créées sur les 45 projets qui étaient incubés en fin d'année. Les projets admis en incubation couvrent les 3 grands domaines traditionnels de l'incubateur avec une prédominance des technologies issues des sciences de l'ingénieur et quelques projets de services s'appuyant sur un savoir-faire ou une plateforme technologique.

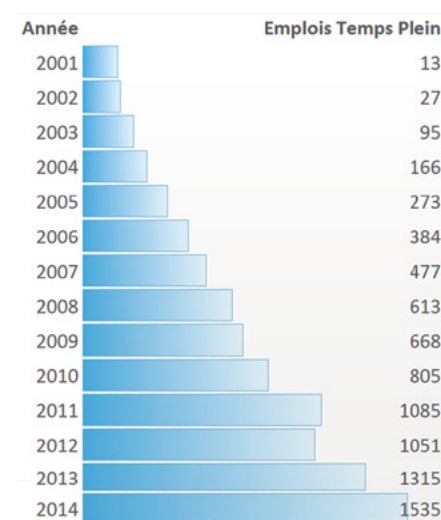


Un taux de survie de 72%

222 sociétés ont été créées depuis les débuts de l'incubateur à partir du flux de projets passés en incubation. 160 d'entre elles sont en activité fixant ainsi le taux global de survie à 72%. Après 3 ans d'existence, ce taux de survie se stabilise à 68%.

Taux de survie
des entreprises

89% des entreprises incubées sont restées en Ile-de-France et 76 d'entre elles sont implantées en Essonne.

Évolution du
nombre d'ETP créésPlus de 1500 emplois
équivalent temps plein

Environ 200 emplois ont été créés en 2014 par toutes les entreprises actives créées dans le cadre du programme d'incubation depuis 15 ans. Ces entreprises employaient plus de 1500 collaborateurs équivalents temps plein à la fin 2014. Le nombre moyen de collaborateurs par entreprise avoisine désormais les 10.

Un revenu global en
hausse de 11%

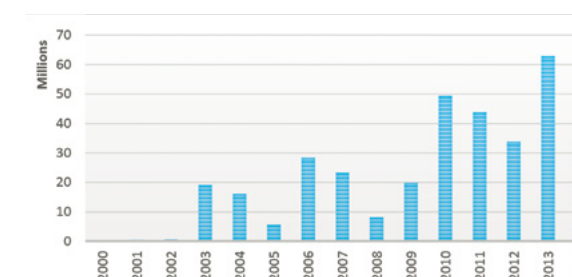
En 2014, les entreprises participant au programme d'incubation ont généré un chiffre d'affaires total de plus de 6 M€. 90% de ces revenus ont été générés par les entreprises qui ont plus d'un an d'incubation, illustrant ainsi le rôle de l'incubateur dans la phase d'amorçage des ventes. La croissance du nombre d'entreprises actives conjuguée à la croissance des chiffres d'affaires moyens a fait passer pour la première fois en 2014 le chiffre d'affaires annuel total à plus de 100 M€.

Évolution du chiffre
d'affaires annuel

32 millions d'euros levés en 2014

28 projets en incubation ou sortant d'incubation en 2014 ont bénéficié d'aides publiques à hauteur de 5,8 M€ et ont levé 2,7 M€ auprès d'investisseurs privés, en général spécialistes de l'amorçage.

Plus globalement, les quelques 160 entreprises actives ont levé 32 M€, retrouvant ainsi le niveau de 2012. Sur ces 32 M€, plus des deux tiers ont été levés auprès d'investisseurs privés, le reste auprès d'établissements publics. Les business angels ont contribué à ces financements à près de 10 M€. Onze levées furent supérieures à 1 M€. DBV technologies a réussi sa deuxième levée au NASDAQ pour un montant de 75 M€.

Évolution des
levées de fonds

LES RÉSULTATS FINANCIERS

Les comptes 2014 montrent la croissance de l'activité de l'incubateur. La part des subventions est passée sous la barre symbolique des 50%. L'assainissement comptable de l'actif circulant de l'incubateur se poursuit.

Un budget stabilisé à environ 2,1 millions d'euros

Les recettes d'exploitation et subventions de l'incubateur ont atteint 2,074 M€ en 2014, soit 170 K€ de moins qu'en 2013. Ces recettes équilibrent quasiment les charges d'exploitation, à l'exception des charges et des dotations pour créances irrécouvrables et douteuses dont le solde net atteint 322 K€ à la fin 2014. En dehors de ces dernières, les charges s'élèvent à 2,122 M€.

Reflet de la croissance de l'activité de l'incubateur, les charges d'exploitation ont augmenté de 353 K€ en 2014 en dehors des dotations et charges pour créances douteuses et irrécouvrables. Trois principaux postes de dépenses sont concernés par cette augmentation :

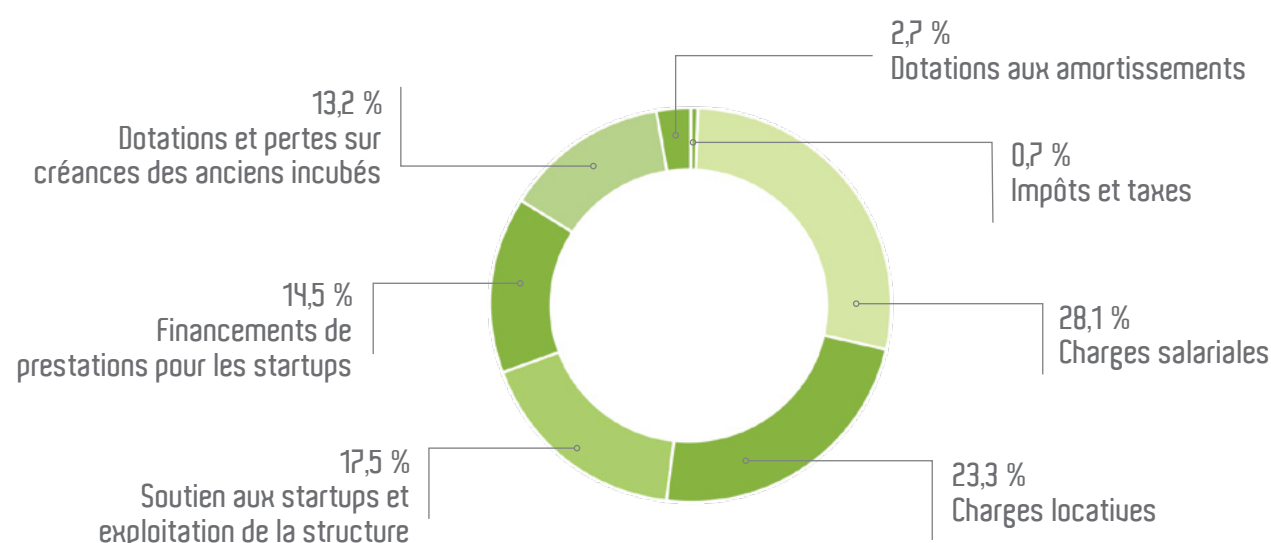
- Le financement direct aux projets qui en 2014 s'est élevé à 354 K€, soit une augmentation de 115 K€ par rapport à 2013. Cette augmentation marque la volonté de l'incubateur de financer les projets sélectionnés qui démontrent leur capacité

à s'adapter et à réussir leur décollage. La capacité d'aide aux projets dépend notamment de la trésorerie de l'incubateur qui, bien que toujours tendue, a pu être légèrement assouplie en 2014 grâce aux concours bancaires et à une diminution du besoin en fonds de roulement.

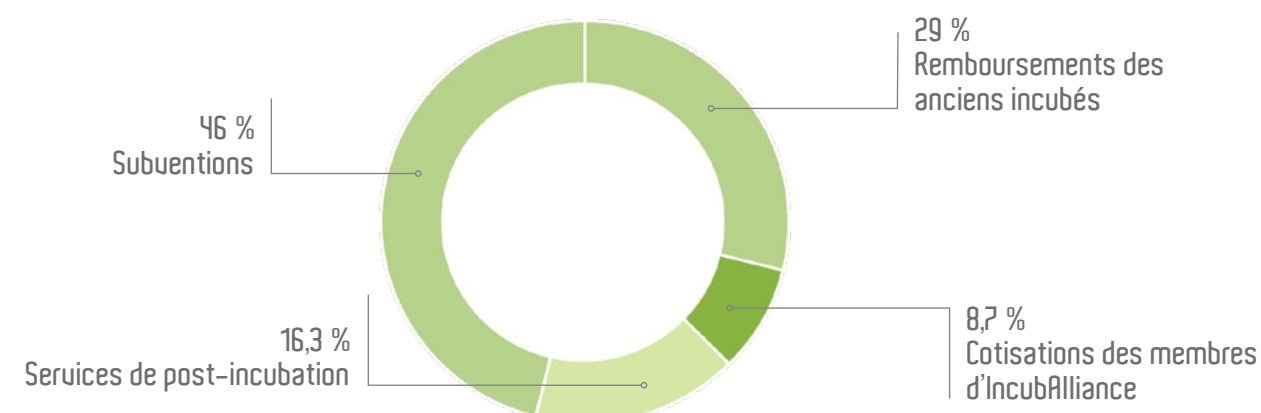
- Les charges locatives qui ont connu une augmentation de 165 K€ en raison d'un rappel de charges et d'un accroissement de 36% de la surface occupée par l'incubateur lors du deuxième semestre 2014. Ces charges sont progressivement couvertes par l'accroissement des revenus de services de post-incubation.

- L'événementiel et notamment l'organisation du 1^{er} Forum IncubAlliance pour lequel un budget de 30 K€ a été dégagé. Ces charges supplémentaires ont été en grande partie couvertes par des ressources de sponsoring.

Répartition des charges
d'exploitation



Répartition des produits
d'exploitation



Le produit des ventes pour la première fois supérieur aux subventions d'exploitation

La part de la production vendue atteint désormais 54% des produits d'exploitation. Ce passage symbolique de la barre des 50% s'explique non seulement par une baisse substantielle des versements du MENESR de 280 K€ par rapport à 2013 mais aussi par l'accroissement du chiffre d'affaires de 160 K€ dont une grande partie (136 K€) est due à la montée en puissance des remboursements des anciens incubés aujourd'hui plus nombreux.

La région Ile-de-France et la communauté d'agglomération du plateau de Saclay ont renouvelé leur soutien à l'incubateur dans le cadre de nouveaux programmes triennaux accordés après les audits réalisés en début d'année. Le département de l'Essonne continue à supporter l'incubateur sur la base d'un budget voté chaque année. La mission conduite par l'IGAENR pour le compte du MENESR a par ailleurs conclu à la nécessité de continuer à soutenir le système d'incubation public destiné à la valorisation de la recherche, avec des modalités de gestion et de gouvernance probablement revisitées. L'incubateur technologique de Paris-Saclay, figure centrale du plus grand cluster technologique de France, s'en félicite et espère pouvoir bénéficier encore longtemps du soutien de l'Etat, malgré des contraintes connues.

Poursuite de l'assainissement des créances

Le remboursement des frais d'incubation par les entreprises est désormais critique pour l'équilibre financier de l'incubateur. Une attention particulière est donc portée à la balance agée des comptes clients. La disparition ou la dégradation de la situation financière de plusieurs entreprises anciennement incubées et toujours débitrices d'IncubAlliance en 2014 ont conduit à des mesures d'assainissement drastiques lors de la clôture des comptes. 134 K€ de créances ont été reconnues comme irrécouvrables et une dotation de 188 K€ a été provisionnée pour pertes éventuelles sur d'autres créances douteuses. Cet assainissement impacte le résultat d'exploitation de l'année d'une charge supplémentaire de 322 K€ mais permet de fiabiliser l'évaluation de l'actif circulant et des futurs remboursements de frais d'incubation.

Diminution du besoin en fonds de roulement

2014 a vu la poursuite des efforts engagés en 2013 pour rechercher une souplesse de trésorerie nécessaire devant les difficultés récurrentes à encaisser les subventions. Des facilités ont donc été négociées avec le principal fournisseur. Elles ont conduit à un accroissement du compte fournisseur de près de 360 K€ et ont contribué à la baisse du besoin en fonds de roulement de l'incubateur.

26 NOUVEAUX PROJETS SÉLECTIONNÉS EN 2014



Les trois comités de sélection qui se sont réunis en 2014 ont validé l'entrée de 26 projets dans le programme d'incubation. Avec 13 projets retenus, les technologies issues des sciences traditionnelles de l'ingénieur tiennent cette année le haut du pavé.



Projets et technologies issus des sciences de l'ingénieur

ADACCESS | Damien ALFANO

Plateforme de données mutualisées pour le développement des groupes moto-propulseurs automobiles.

AERACCESS | Shehzaad CALLACHAND

Drones civils et paramilitaires destinés à de nouveaux segments de marché.

AJELIS | Ekaterina SHILOVA

Capture sélective des métaux par mise en contact d'une solution liquide avec un matériau solide innovant.

COSAY | Benoit VAN DEN BULCKE

Interrupteurs intelligents et communicants.

HUBLEX | Jonathan LEUY

Gyropode avec système de transmission innovant.

IPSIIS | Yves LE CORFEC

Matériau organo-minéral léger, solide et résistant contre l'incendie, destiné à l'industrie du bâtiment.

MIRSENSE | Mathieu CARRAS

Solutions photoniques compactes pour l'analyse chimique haute performance.

MOTION ENGINEERING | Matthieu ALFANO

Fourche dynamique améliorant la sécurité et les performances des VTT.

NEXPERIUM | Laurent LE COULS

Contrôle de l'affichage et de l'éclairage LED pour améliorer l'usage et l'expérience des utilisateurs.

POSITHOT | Jean-Michel REY

Générateur de positons pour l'industrie, la recherche et le contrôle non destructif.

SILLTEC | Julien DECLOUX

Solutions laser innovantes pour le nettoyage et la restauration.

SYBOT | Yvan MEASSON

Robot industriel à usage collaboratif pour les opérateurs humains.

ALPHANUMERIC VISION | Robert COUTIN

Lecture automatique de plaques d'immatriculation fondée sur une technologie OCR innovante.



Projets et technologies issus des sciences de la vie

ENTOMO FARM | Grégory LOUIS

Production intégrée et contrôlée d'insectes destinée en priorité au marché asiatique.

NEXT PROTEIN | Mohamed GASTLI

Valorisation des déchets organiques par l'utilisation d'insectes et la production de composants à forte valeur ajoutée destinés à l'alimentation animale et à l'agriculture.

11 projets de la sélection 2014 sont issus du cluster techno-scientifique de Paris-Saclay. À l'origine de ces projets : des étudiants récemment diplômés, des chercheurs détachés de leurs laboratoires pour exploiter une invention, des cadres d'entreprises locales désireux de lancer une startup pour valoriser une technologie.



Projets et technologies de l'information et des communications

INNOU + | Stéphane ARNOUX

Système d'assistance à la vigilance du conducteur.

CLEVERIN | Radia SIA

Supervision, surveillance et intervention à distance et en temps réel des milieux industriels complexes.

DESIGN REVOLUTION | Luc MERHET

Optimisation du développement de produits, de systèmes ou d'organisations.

GROUPEER TECHNOLOGIES | Sébastien TREMEY

Gestion de la sécurité des groupes d'individus dans le domaine du tourisme et du loisir.

EXSENS | Karim TOUBAL

Numérisation du corps en cabine spécialisée pour le suivi sportif et l'industrie de l'habillement.

NEURAL CAT | Benoît TESTU

Jeu de compagnon virtuel sur tablette capable d'apprendre, de comprendre et d'échanger avec les utilisateurs.

SIDEMASH | Francis NAHM

Diffusion en temps réel et vers un réseau communautaire de vidéos provenant d'utilisateurs individuels avec caméras connectées à leurs smartphones.



Projets de plateforme de services à haute valeur ajoutée

JOB4LIVES | Francis PORTOGALLO

Gestion "augmentée" des ressources humaines de l'entreprise grâce à une modélisation innovante de sa stratégie, de son organisation et des profils humains.

FIDELISE | Mathieu PERCHAIS

Surveillance des profils de consommation électrique basse tension pour mettre en place des stratégies de compensation.

QUANTCUBE TECHNOLOGY | Thanh Long HUYNH

Analyse en temps réel de données massivement stockées pour application en finance et en économie.

TEM | Rodolph CASTEL

Plateforme cross-média destinée au marché de l'emploi et de la reprise d'entreprises.

DES STARTUPS QUI ONT EU LE VENT EN POUPE EN 2014

Des levées de fond record, des partenariats fructueux avec de grands industriels, des chiffres d'affaires multipliés par deux : 2014 aura décidément été une bonne année pour certains projets tout juste sortis d'incubation. Focus sur quatre entreprises promises à un bel avenir.

Alzohis : un test de diagnostic de la maladie d'Alzheimer en phase de validation



Contribuer à la simplification du diagnostic de la maladie d'Alzheimer : tel est l'objectif d'Alzohis, entreprise innovante sortie d'incubation début 2014. S'appuyant sur une innovation issue du CNRS, Alzohis propose en effet un nouveau test de diagnostic moléculaire basé sur l'analyse d'une combinaison de

biomarqueurs dans le liquide céphalo-rachidien. « En 2014, nous avons franchi une étape supplémentaire en parvenant à transposer ce dosage au plasma avec des performances supérieures à 90%. Nous sommes actuellement en phase d'essais cliniques pour valider la performance de notre nouveau test par prise de sang », indique Romain Verpillot, président d'Alzohis. Une avancée importante qui devrait

« Grâce à l'accompagnement, aux formations et au réseau mis à notre disposition par IncubAlliance, nous avons pu ancrer solidement notre projet sur le marché »

Romain Verpillot, président d'Alzohis

permettre d'aboutir à un outil plus accessible d'aide au diagnostic, complémentaire des techniques d'imagerie, de ponctions lombaires et de tests cognitifs actuellement utilisées.



3,6 millions d'euros : une levée de fonds record pour ThéraneXus

Société essaimée du CEA et incubée par IncubAlliance entre 2010 et 2012, ThéraneXus a réalisé en 2014 une levée de fonds pour un montant global de 3,6 M€ auprès d'Auriga Partners, de CEA Investissement, d'Emergence Innovation 1 géré par Sofimac Partners et de Rhône-Alpes Création. Spécialisée dans la conception de nouveaux traitements dans le domaine de la psychiatrie et de la neurologie, ThéraneXus a ainsi pu effectuer le lancement clinique de THN102, son premier programme pour le traitement de la narcolepsie.

Ce programme a été soutenu à son lancement par la Direction générale de l'armement (DGA) à travers le dispositif RAPID destiné à soutenir l'innovation à caractère dual (civil et militaire) dans les PME.

ThéraneXus
New therapeutic Adjuvants

Enovasense : main dans la main avec les industriels

Un brevet déposé, la sortie d'un prototype de test, des industriels intéressés : en 2014 tout semble sourire à Enovasense, startup issue de l'excellente filière « Innovation Entrepreneuriat » de l'IOGS et porté par deux ingénieurs récemment diplômés de cette école de Paris-Saclay. Les secrets de ce développement fulgurant ? Une stratégie commerciale consistant d'abord à se rapprocher des industriels pour mieux connaître leurs besoins et leurs contraintes. « Plutôt que d'adopter une approche classique consistant à définir notre application, fournir la preuve du concept, lancer une levée de fonds, etc., avec le risque pour notre produit final de ne pas rencontrer le marché, nous avons fait le choix de proposer à des industriels de s'engager de manière progressive dans le développement de notre solution », explique Geoffrey Bruno, directeur général d'Enovasense. Une stratégie payante qui a permis à la jeune entreprise incubée en 2012 de mettre au point en un temps record une solution

enovasense
BEHIND THE INVISIBLE

destinée aux professionnels de la galvanisation permettant d'effectuer des mesures d'épaisseur au cœur même de la production, grâce à une méthode non destructive et sans contact.



Krono-Safe double son chiffre d'affaires en 2014



Créée en 2011 après seulement 6 mois d'incubation, Krono Safe a vu son chiffre d'affaires passer de 431 K€ en 2013 à plus de 780 K€ en 2014. Une progression de plus de 80% qui s'est traduite par un recrutement progressif et régulier. Ce développement rapide, Krono Safe le doit à la robustesse de la technologie qu'elle développe. Issue de travaux menés depuis 20 ans au CEA pour le nucléaire et aujourd'hui adaptée à

KRONO-SAFE
Safe design in real-time

l'automobile et aux automates industriels, cette dernière consiste à fournir des solutions logicielles pour le développement d'applications critiques. « Pour assurer la maturation de notre technologie, nous avons décidé de monter un projet collaboratif réunissant 13 partenaires. Nous travaillons en parallèle avec 4 grands groupes français, ce qui nous permet d'adresser les principaux secteurs dans lesquels interviennent des applications critiques (automobile, ferroviaire, aéronautique) », indique Damien Chabrol, Directeur général délégué de Krono-Safe.

« Avec 26 personnes embauchées depuis 2012, nos effectifs ont atteint les prévisions établies au démarrage de la société »

Damien Chabrol, Directeur général délégué de Krono-Safe



LES MATHÉMATIQUES À L'HONNEUR LORS DU 1^{ER} FORUM INCUBALLIANCE

C'est au ministère de l'Education Nationale et de l'Enseignement Supérieur et de la recherche que s'est tenu en septembre 2014 le premier Forum IncubAlliance. Consacré au lien entre mathématiques et entrepreneuriat, cet événement a réuni plus de 250 participants.

Des temps forts



« Je crois à la rencontre de la recherche, de la créativité et du marché, et suis convaincue que les mathématiques sont au cœur de ce mouvement. Merci donc à IncubAlliance et aux acteurs de l'écosystème Paris-Saclay de travailler à faire tomber

les barrières qui freinent trop souvent la créativité ». C'est par ces quelques mots que Geneviève Fioraso, la secrétaire d'Etat chargée de l'Enseignement supérieur et de la Recherche, a officiellement ouvert le Forum, avant de laisser la place à Cédric Villani, médaille Fields, directeur de l'Institut Henri-Poincaré et premier intervenant de cette journée, pour qui « sans mathématiques, il n'y aurait aujourd'hui ni smart phones, ni scanners, ni avions, ni cœurs artificiels ».



Partenaire de ce 1^{er} Forum IncubAlliance, qu'attendait la Fondation Mathématiques Jacques Hadamard de cette journée ?

« Tout d'abord qu'elle permette à des étudiants ou à des chercheurs seniors d'en savoir plus sur la création d'entreprise. Au moment de se lancer dans ce genre d'aventures, on peut parfois se sentir seul. Il est donc important de mettre en lumière, grâce à des événements comme celui-ci, les moyens mis à dispositions ainsi que les expériences de ceux qui, ayant déjà franchi le pas, ont réussi ou au contraire échoué. »

Benoit Desjardins,
représentant de la Fondation Jacques Hadamard



Ouverture officielle du Forum par Geneviève Fioraso



Vous avez accepté de participer au 1^{er} Forum IncubAlliance consacré au lien entre Mathématiques et entrepreneuriat. Un thème qui ne vous est pas du tout étranger ?

« Depuis quelques années, je vois en effet beaucoup de mes collègues chercheurs en mathématiques franchir le pas de la création d'entreprise. Si ce pas est en soi naturel tant sont nombreuses les opportunités de créations dans le domaine des mathématiques, je ne peux m'empêcher d'admirer ceux qui n'hésitent pas à s'engager dans cette voie. C'est d'ailleurs pourquoi j'ai accepté de participer à cette journée. Je suis en effet convaincu que nous devons encourager toute initiative contribuant à pousser les entrepreneurs à utiliser les savoirs des chercheurs français et les chercheurs français à se lancer dans l'aventure de la création. »

Francis Bach,
responsable du projet SIERRA, INRIA

Un programme ambitieux

Comment convertir en excellence économique l'excellence académique française en mathématiques ? L'objectif ambitieux de ce forum était d'apporter des éléments de réponse à cette question. Objectif atteint si l'on s'en tient à la qualité des interventions et des échanges. Invités dans un premier temps à réfléchir à la manière dont les sciences mathématiques transforment notre quotidien, les participants ont ensuite été plongés dans le monde concret de la création de startups à travers les témoignages de mathématiciens devenus entrepreneurs. L'occasion pour tous de découvrir que le monde de la banque est loin d'être le seul horizon du mathématicien entrepreneur.



Quel message souhaitiez-vous adresser en priorité aux 250 participants ?

« Les mathématiciens ont la capacité de créer des concepts simples et intelligibles. Or, cette capacité répond justement aux enjeux actuels de l'entreprise, spécialement dans le monde digital. C'est la première fois historiquement que les mathématiques ont une prise aussi directe, immédiate et massive sur l'économie. Aujourd'hui, le secteur privé dans son ensemble, et pas seulement la banque et la finance, offre donc des opportunités fantastiques aux mathématiciens. A eux de les saisir ! »

Davis Bessis,
fondateur de TinyClues



Que reprenez-vous de ce forum ?

« Deux aspects m'ont marqué. Tout d'abord, le dynamisme et même l'effervescence qui ont marqué cette journée. Cela tient à la richesse des applications qui peuvent découler des mathématiques. Par leur transversalité, les mathématiques peuvent adresser tous les secteurs. L'autre aspect concerne l'opposition, spécifiquement française, entre l'entrepreneuriat et la recherche. Nous avons encore besoin de journées comme celle-ci pour créer des ponts entre monde académique et monde économique. Ce Forum a contribué à faire avancer les acteurs dans la bonne direction. »

Fabrice Derepas,
CEO de Trustinsoft





CEUX QUI ONT PASSÉ LE CAP DE LA PREMIÈRE ANNÉE D'INCUBATION

18 projets accueillis en 2013 ont poursuivi en 2014 leur programme d'incubation. Qu'ils aient réussi à suivre le plan de travail initial ou qu'ils aient du ajuster leur modèle économique, tous ont convaincu de la nécessité de prolonger leur incubation jusqu'en 2015.



Projets liés aux technologies de l'information et de la communication

TIDLY | Sylvain BAUDELOCQ

Logiciel d'optimisation de chaînes logistiques.

BUDGET INSIGHT | Clément COEURDEUIL

Consolidation et estimation automatique de l'évolution des trésoreries à destination des banques et des experts-comptables.

IA VISION (ISI EXPERT) | Florent SAUSSAYE

Plateforme en mode SaaS de supervision des systèmes d'informations hybrides basés sur des environnements Cloud.

MELOFLOW | Michael BROUARD

Plateforme communautaire de vente et de partage de partitions musicales intelligentes.

SPRAED | François MERIAUX

Plateforme d'échange de contenus en proximité physique.

JACARE Technologies | Arnaud BINGOND

Solutions permettant l'immersion et l'interaction sur écran dans une réalité virtuelle et l'interaction grâce aux mouvements du corps.



Projets et technologies liés aux sciences de la vie

LUTECIA BIOTECH | Eric BEAUSOLEIL

Production d'immuno-conjugués pour le traitement de cancers et des maladies de l'œil.

NANOSEN | Ali AIT IKHLEF

Identification de panels de biomarqueurs protéiques grâce à des puces de nouvelle génération.

SYNSIGHT | Guillaume BOLLLOT

Plateforme de services bioinformatiques pour usage thérapeutique et diagnostique.



Le dynamisme du secteur du contrôle et de la sécurité renforce les perspectives des projets dont les technologies permettent de proposer des produits et des services différenciant dans ce secteur.



Projets et technologies liés au secteur du contrôle et de la sécurité

UNITED BIOMETRICS | Christopher RICHARD

Solution d'authentification biométrique multimodale et multi device à destination de la banque et des télécommunications.

EZ-BIOMETRICS | Jean HENAFF

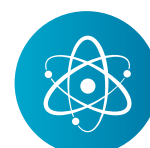
Solution compacte et modulaire d'identification biométrique à très haute vitesse pour de larges populations.

NOUITACT | Thibaud SEVERINI

Système embarqué sur bracelet transmettant des informations tactiles.

IONOSYS | Stéphane BLONDEAU

Système d'identification biométrique embarqué sur bracelet sécurisant les accès physiques ou informatiques.



Projets et technologies liés aux sciences de l'ingénieur

NENUFAR | Rémy ENGEL

Solution de couverture de fosses à lisiers permettant la capture et l'exploitation de biogaz et offrant une rentabilité pour une exploitation agricole.

CATOPSYS | Daniel DUHAUTBOUT

Plateforme immersive 3D panoramique et auto-adaptative à usage industriel, militaire, médical ou pour l'ingénierie.

TFSC-INSTRUMENT | Mustapha ELYAAKOUBI

Instruments de mesure pour semi-conducteurs en couches minces.

U-MOTECH | Stéphane OLEUIER

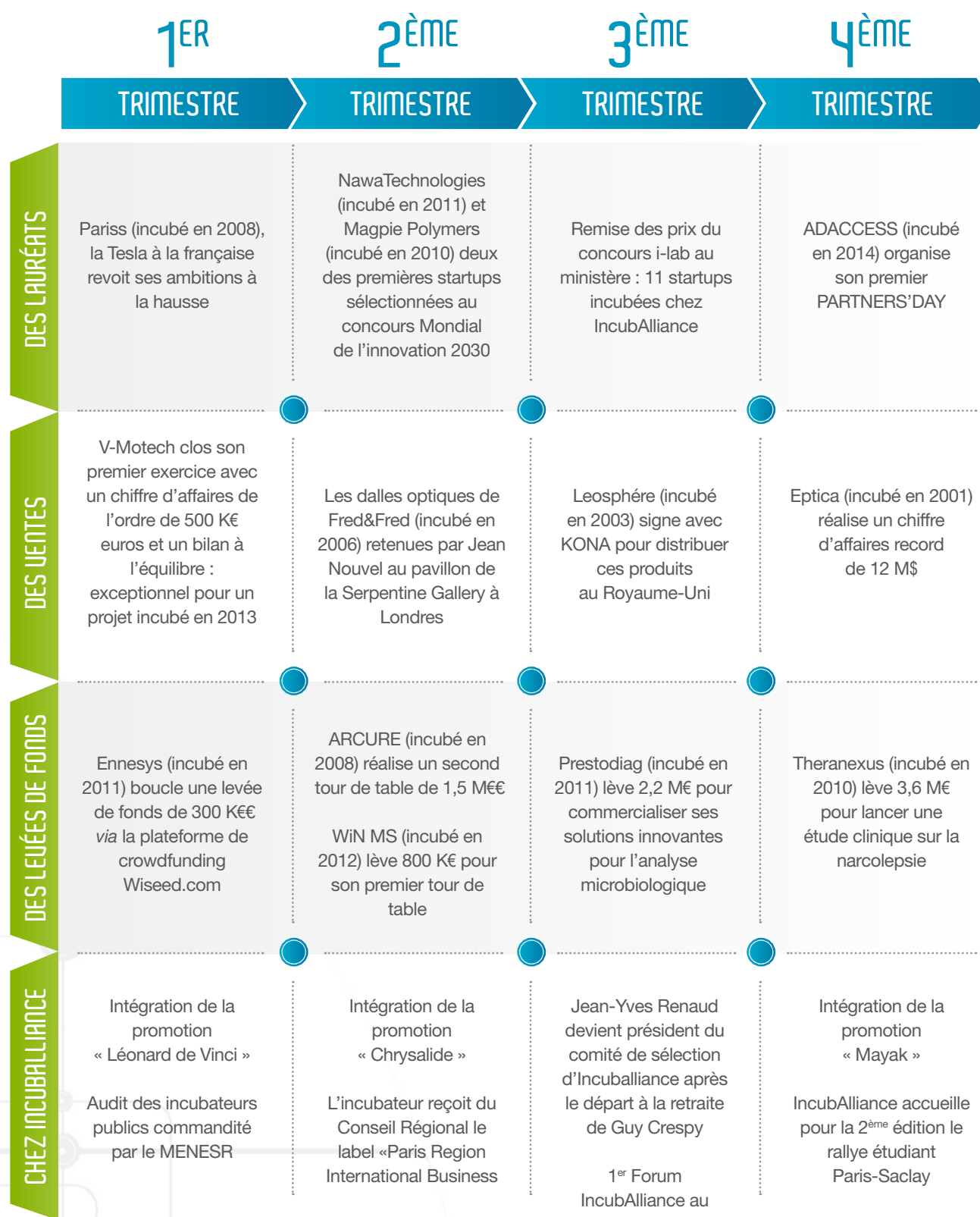
Plateforme mobile de test de roulage pour les constructeurs et équipementiers automobiles.

STRIPP | Uli SCHMIDHAMMER

Solutions pour contrôle non destructif et sans contact basée sur un spectromètre terahertz monocoup.



CELA S'EST PASSÉ EN 2014



Retrouvez tous les 15 jours les actualités des sociétés incubées sur www.incuballiance.fr
Toute l'actualité en direct sur [twitter](https://twitter.com/incuballiance)



L'INCUBATION AU QUOTIDIEN, TÉMOIGNAGE D'UN ENTREPRENEUR

L'incubation est au quotidien une extraordinaire aventure humaine. L'entrepreneur en est le héros et l'incubateur l'aide à progresser aussi sûrement et aussi vite que possible dans les méandres de la création. Sylvain Baudelocq nous explique pourquoi son projet Tidly incubé en décembre 2013 a évolué grâce à l'incubation.



Tidly est né en 2013. Qu'y développez-vous ?



planifier leurs ressources aux niveaux stratégique, tactique et opérationnel, en bénéficiant du modèle d'optimisation le plus adapté à leurs besoins.

Nous développons un logiciel de planification et d'optimisation de la supply chain (ou chaîne d'approvisionnement). Il faut savoir qu'aujourd'hui les chaînes d'approvisionnement sont très complexes et obligent à gérer de plus en plus de données et de contraintes d'exploitation. Grâce à notre outil, nos clients peuvent

« Grâce à IncubAlliance, j'ai pu identifier clairement les grandes étapes de développement de mon projet pour atteindre le marché »

Sylvain Baudelocq, président de Tidly

En quoi IncubAlliance a été pour vous un accélérateur de succès ?

IncubAlliance m'a permis de réaliser que coller au modèle de développement d'éditeurs logiciels déjà installés était le meilleur moyen d'aller dans le mur. J'ai ainsi compris qu'aussi performant que soit mon logiciel, il fallait que cette innovation soit proposée dans un schéma produit / service / bénéfice utilisateur singulier mais compatible avec les moyens limités d'une startup. Avec l'aide de mon conseiller référent, j'ai ainsi pu repenser ma stratégie commerciale globale et identifier les étapes intermédiaires pour atteindre le marché. Une stratégie efficace puisqu'en 2014, j'ai obtenu un financement de Bpifrance, mon chiffre d'affaires a été multiplié par 10 et j'ai pu embaucher deux développeurs en contrat de professionnalisation !

Quelles sont donc les prochaines étapes ?

Développer des interfaces sur mesure pour chacun de nos clients ! Si aujourd'hui c'est encore moi qui ai la main sur le logiciel, demain j'espère vendre non plus simplement un service mais un outil clé en main. Je vise par ailleurs à moyen terme une collaboration avec le monde de la recherche pour ajouter une brique technologique et ainsi améliorer mes modèles d'optimisation.

DE L'ENTREPRISE AU LABORATOIRE...

Si valoriser la production de la recherche publique par la création d'entreprise est aujourd'hui toujours une mission essentielle de l'incubateur, cette dernière est loin de suffire pour qui veut contribuer à la création de valeur dans un écosystème de recherche scientifique. C'est du moins la conviction de Philippe Moreau, directeur d'IncubAlliance, pour qui le chemin inverse est essentiel et probablement plus prometteur. « Il nous faut aller plus loin en ouvrant davantage les portes des laboratoires publics aux besoins de R&D des petites entreprises innovantes, avec souplesse et en cherchant à aligner les intérêts des uns et des autres ».

Un effort auquel s'attellent les équipes d'IncubAlliance en identifiant, dès la qualification des projets en amont de l'incubation, les éventuelles briques technologiques qui peuvent être intégrées ou les besoins en développement nécessaires à l'évolution du produit. Une fois ces besoins identifiés, une rencontre est organisée par IncubAlliance entre l'équipe portant le projet et les cellules de valorisation ou la SATT. Ne reste plus alors qu'à réfléchir ensemble aux différentes manières pour une entreprise encore en devenir d'interfacer avec les laboratoires, que ce soit en montant un programme de R&D commun ou en accordant une licence d'exploitation de brevet à la startup. Autant d'initiatives qui contribueront à renforcer le projet entrepreneurial et à accroître la valorisation de la future société.

UNE GAMME DE SERVICES À HAUTE VALEUR AJOUTÉE

Refondue en 2013, l'offre d'IncubAlliance s'appuie sur une équipe expérimentée et sur 15 années de pratique. Organisée autour de trois piliers complémentaires, elle constitue un formidable socle de lancement pour les startups incubées.



Renforcer les projets grâce...

- **... à une solide formation** : dès son entrée en incubation, l'entrepreneur participe pendant 4 semaines à un séminaire initial de formation (voir page 21). Un premier socle de connaissances et de compétences qu'il est invité à renforcer tout au long de son incubation dans le cadre de la vingtaine d'ateliers organisés pour travailler avec des experts autour de sujets cruciaux.
- **... à l'appui d'un conseil de dirigeants expérimenté** : dotés de méthodologies éprouvées, les conseillers d'IncubAlliance offrent à l'entrepreneur un éclairage extérieur très précieux pour évaluer régulièrement l'avancement et les menaces de son projet et l'aider à la prise de décisions stratégiques et opérationnelles.
- **... à l'identification d'éventuels futurs associés** : des experts sont à la disposition de l'entrepreneur souhaitant étoffer son équipe pour établir un diagnostic de ses compétences et l'aider ainsi à mieux identifier les profils dont il va avoir besoin.



Financer les projets grâce...

- **... à la mise en place d'avances** : accordées pour financer les prestations de services jugées nécessaires, ces avances sont remboursées par la jeune entreprise un an après la sortie d'incubation.
- **... à une stratégie d'accès aux aides publiques et parapubliques** : le pôle de compétence « Financement Public » d'IncubAlliance permet à l'entrepreneur d'accéder simplement et rapidement à tous les guichets de financement publics et parapublics.
- **... à une préparation à la levée de fonds** : le pôle de compétence « Financement privés et levée de fonds » d'IncubAlliance aide l'entrepreneur à définir une stratégie globale cohérente et à présenter son projet aux investisseurs (voir page 23).

5 pôles intégrés à IncubAlliance apportent leurs compétences et leurs expertises aux projets : commercialisation (voir page 22), communication, gouvernance, financements publics, levées de fonds (voir page 23).



Accéder à des réseaux d'excellence grâce...

- **... à la mise à disposition d'un bureau meublé et de services d'hébergement mutualisé** : dès son entrée en incubation, l'entrepreneur peut s'installer avec les autres entrepreneurs incubés dans les locaux d'IncubAlliance, situés dans un parc arboré à Orsay à tout juste 30 minutes de Paris.
- **... à la mise en relation avec l'ensemble des partenaires du cluster Paris-Saclay** : cet accès privilégié aux laboratoires des partenaires d'IncubAlliance facilite pour l'entrepreneur l'acquisition de licences ou le co-développement de briques technologiques nécessaires pour accroître la valorisation de son entreprise.
- **... à la mise en relation avec les 240 entrepreneurs passés par IncubAlliance** : dans le cadre des événements régulièrement organisés par l'équipe d'IncubAlliance, l'entrepreneur peut échanger avec les anciens incubés.
- **... à une base de près de 300 prestataires de services** : référencés pour la qualité de leurs prestations, ces prestataires constitueront peut-être les futurs partenaires des entrepreneurs.
- **... à une ouverture internationale** : grâce à son réseau de partenaires, IncubAlliance peut faciliter et optimiser les premières prises de contacts de l'entrepreneur à l'étranger.

LE SÉMINAIRE INITIAL : UNE EXPÉRIENCE FONDATRICE

Une fois admis en incubation, les porteurs de projets d'IncubAlliance sont invités à participer à un séminaire initial de formation consacré à l'élaboration de leur modèle économique. Un cadre privilégié pour confronter leur idée à la réalité du terrain et entrer dans une vertueuse dynamique de groupe.



La matrice du modèle économique

Une formation à la fois théorique et appliquée

Organisé sur un mois, le séminaire initial d'IncubAlliance s'articule autour de 5 sessions de deux jours consacrées aux thématiques suivantes :

- 1) La notion de business model
- 2) La proposition de valeur et le couple produit / marché
- 3) Les ressources clés, l'activité clé et les partenariats
- 4) La structure des coûts et les modèles de revenus
- 5) Le plan de mise en œuvre

Au programme de chacune des sessions : une première journée théorique au cours de laquelle un formateur présente les enjeux du thème abordé, une deuxième journée plus appliquée au cours de laquelle les porteurs de projets travaillent en ateliers sur leur propre problématique avec l'aide du formateur et des conseillers d'IncubAlliance qui les accompagneront tout au long de leur incubation.

« Au cours de ce séminaire, notre objectif est de faire passer les porteurs de projets de la contemplation de leur idée à sa mise en œuvre sur le terrain »

Jean-François Galloüin, responsable du master
Centrale-ESSEC Entrepreneurs

Un formalisme autant qu'un état d'esprit

C'est à un manuel, le Business Model d'Osterwalder, que cette formation doit sa trame. Organisée autour de 9 blocs, la matrice très visuelle de ce modèle économique permet d'appréhender l'entreprise comme un système global et donc de mieux penser son positionnement stratégique. « Au-delà du formalisme qu'il met à disposition de tout porteur de projet, ce business model invite par ailleurs à un état d'esprit, celui du passage à l'action, autrement dit du passage de l'idée à l'implémentation de l'idée », explique Jean-François Galloüin, responsable du master Centrale-ESSEC Entrepreneurs, en charge de la première et de la dernière session du séminaire initial d'IncubAlliance.

Une occasion de décentrement

Confrontant les logiques d'une dizaine de porteurs de projets dans le cadre des ateliers, ce séminaire est aussi pour chaque participant l'occasion d'un salutaire décentrement. « Moi qui les accompagne au début et à la fin de leur formation, je ne peux que constater l'impressionnant chemin parcouru par la majorité d'entre eux en seulement un mois : scientifiques amoureux de leur produit en arrivant, ils sortent de ce séminaire plus en phase avec le système de valeur de l'entreprise et portés par une dynamique de groupe nouvelle », témoigne Jean-François Galloüin.



LES CLEFS DU SUCCÈS POUR ATTEINDRE LE MARCHÉ

Décrocher un premier bon de commande : le Graal pour un jeune startuper ! Et pour cause, transformer une idée à fort potentiel en un produit ou un service trouvant sa clientèle n'est pas toujours évident. Retour avec François Many sur les secrets d'une commercialisation réussie.

“Ce n'est pas parce que les choses sont difficiles que nous n'osons pas, mais c'est parce que nous n'osons pas qu'elles sont difficiles.”

Sénèque

En tant que Responsable du pôle « Go to market » d'IncubAlliance, comment envisagez-vous votre mission de conseil dans cette difficile étape de la commercialisation ?



Avant tout dans sa dimension humaine ! Alors qu'on considère souvent la commercialisation comme résultant simplement de la mise en œuvre d'un ensemble de techniques, elle est essentiellement pour moi une affaire de posture. Au sein d'IncubAlliance, nous accompagnons des startups à fort contenu technologique.

Scientifiques de formation, issus des sciences dures pour la plupart, nos porteurs de projets sont dans l'ensemble assez formatés par leurs études. Habités à valoriser leurs recherches par la démonstration et la publication, ils ont parfois du mal à envisager leur innovation, non plus en termes techniques, mais comme un moyen de satisfaire la demande d'un client. Une règle pourtant primordiale pour atteindre le marché.

« Une commercialisation réussie est avant tout affaire de posture »

François Many, responsable du pôle
« Go to Market » d'IncubAlliance

Justement, quelles sont selon vous les règles pour devenir un bon vendeur ?

Tout d'abord : apprendre à écouter le client ! Aussi évident que cela puisse paraître, cette capacité d'écoute n'est pas toujours naturelle. Focalisés sur leur innovation, les entrepreneurs ont parfois du mal à comprendre la problématique de leurs prospects. Je leur rappelle alors que ce qui intéresse leur interlocuteur est avant tout de trouver une solution à son problème et non le procédé à l'origine de cette solution. Inutile donc de s'aventurer dans trop de détails techniques lorsque l'on s'adresse à un directeur général. Et c'est là que j'en viens à la deuxième règle très importante : savoir adapter son langage. Ce ne sont en effet pas les mêmes arguments qui feront mouche auprès du directeur général et auprès du directeur technique. Dernière règle de posture très importante : toujours traiter d'égal à égal. Une fois la posture comprise, il faut ensuite acquérir les rudiments de la gestion commerciale (prise de contact, relances, utilisation d'un CRM) et travailler à l'optimisation des délais tout au long du cycle de vente.

Je suis un dirigeant de startup technologique sur le plateau de Saclay, quels conseils très concrets me donneriez-vous pour réussir mon « go to market » ?

Eviter à tout prix le syndrome de la perfection et sortir le plus rapidement possible une version 1 de son produit : s'autofinancer rapidement grâce au chiffre d'affaires est une des clés de la réussite pour une jeune startup. Autre point de vigilance : ne pas se positionner systématiquement moins cher que ses concurrents ni rougir de son prix de vente mais au contraire le défendre. Enfin dernier conseil que je donne souvent à nos incubés : ne pas hésiter à proposer des expérimentations payantes à leurs prospects. Prétextes à une première vente, les expérimentations constituent aussi un bon moyen de se faire des références.



LA LEVÉE DE FONDS : UNE ÉTAPE DÉCISIVE

Pas toujours évident pour un entrepreneur de savoir par où commencer au moment d'ouvrir le capital de son entreprise à des investisseurs. Comment se préparer à cette étape complexe, chronophage mais pourtant incontournable qu'est la levée de fonds ? Marie-Laurence Borie répond.

LES RÉSULTATS EN 2014



Le monde de la levée de fonds s'apparente souvent à une jungle pour qui n'est pas expert. Quels en sont les principaux acteurs ?



On peut les organiser en trois grandes catégories : les investisseurs en capital risque, les business angels et les plates-formes de crowdfunding. Au niveau du financement de l'amorçage qui intéresse plus particulièrement les entreprises d'IncubAlliance, ces différents acteurs ne jouent pas tous le même rôle. Sur les 819

sociétés financées en 2014 par le capital risque en France, seules 222 l'ont été pour un amorçage*. Cette présence très limitée des investisseurs français sur le premier tour constitue aujourd'hui une réelle difficulté pour les entrepreneurs. C'est pourquoi ces derniers se tournent généralement vers les 82 réseaux de business angels dont le ticket d'investissement se situe entre 10 K€ et 300 K€ euros. Ils font aussi de plus en plus appel aux quelques 60 plates-formes de crowdfunding recensées par Compinnov. Pouvant désormais bénéficier du statut juridique de Conseiller en investissement participatif, ces plates-formes connaissent depuis 2014 un succès grandissant. Autre acteur incontournable et partenaire clé d'IncubAlliance : Bpifrance qui grâce à des dispositifs comme le Prêt d'amorçage investissement (PAI) permet à de jeunes startups d'aborder leur levée de fonds dans les meilleures conditions.

En quoi consiste le coaching d'IncubAlliance dans cette étape décisive ?

Dès leur entrée en incubation, nous aidons nos entrepreneurs à réfléchir à une stratégie globale de financement incluant du financement public, du financement privé et éventuellement le soutien des banques. Cette stratégie globale posée, nous leur proposons ensuite un accompagnement sur mesure dans leur stratégie de financement privé. Notre objectif est de les préparer au mieux aux différentes étapes de la levée de fonds pour maximiser leur chance de réussite et optimiser les délais. Concrètement, nous travaillons avec eux en amont sur les différents documents que leurs interlocuteurs seront susceptibles de leur demander (business plan, roadshow, pitch, références, etc.). Nous essayons par ailleurs, en les mettant en relation avec des avocats, de les familiariser avec les problématiques juridiques auxquelles ils seront confrontés au moment de l'établissement du pacte d'actionnaires. Soigner la préparation de ce pacte est en effet primordial dans la mesure où ce dernier constitue l'élément fondateur de la relation qui va s'instaurer entre l'entrepreneur et l'investisseur.

Au-delà de l'amorçage, vous travaillez donc déjà pour l'avenir ?

Absolument. C'est pourquoi nous travaillons également à toujours mieux connecter nos entrepreneurs aux très nombreux laboratoires académiques présents sur le cluster Paris-Saclay. Outre la possibilité d'acquérir des briques technologiques ou de monter des programmes de développement, cet adossement constitue en effet un excellent moyen de maximiser la valorisation des entreprises et donc d'augmenter leur chance de succès aux deuxième et troisième tours !

*Données issues du baromètre Chausson finance



AU COEUR DU DISPOSITIF D'INNOVATION PARIS-SACLAY



Parce qu'il se donne pour mission d'accompagner le développement des futures locomotives technologiques de demain, IncubAlliance constitue aujourd'hui l'un des principaux éléments du dispositif d'innovation de Paris-Saclay. Pour mieux comprendre l'articulation des forces en présence au sein de ce dispositif en devenir, regards croisés de Xavier Apolinarski et de François Cuny.



« Ensemble, nous devons aider les porteurs de projets à penser global »

Xavier Apolinarski, président de la SATT Paris-Saclay

Pourquoi la SATT Paris-Saclay a-t-elle choisi d'élire domicile dans les locaux d'IncubAlliance ?

Cette décision nous est apparue stratégique à plusieurs titres. Tout d'abord compte tenu de la continuité de nos activités dans le processus d'innovation. En tant que Société d'Accélération du Transfert de Technologie, nous nous situons par principe en amont de l'incubation : la SATT vise en effet un transfert soit à un industriel, soit via une création de startups ayant vocation à entrer dans un incubateur. Etre hébergé au cœur du 1^{er} incubateur de France ne pouvait donc que constituer un atout supplémentaire ! Il se trouve par ailleurs qu'IncubAlliance incarne une image d'innovation, de développement technologique et de prise de risque. Des valeurs qui sont aussi celles de la SATT Paris-Saclay. Bref, que ce soit en termes de flux de projets ou d'image de marque, il me semble que nous avons les uns et les autres tout à gagner à cette articulation.

Comment envisagez-vous concrètement cette articulation entre la maturation technologique et la création de startups à fort potentiel ? Quels objectifs pour la SATT ?

Lorsque la SATT a été créée, des objectifs très précis ont été fixés pour l'horizon 2024. Avec 66 millions d'investissement, nous visons le lancement de 300 projets de maturation, le

dépôt de 550 licences et de 1000 brevets et la création de 75 startups. Au-delà de ces objectifs chiffrés, notre ambition est de parvenir à obtenir, grâce à l'intervention de la SATT, des startups plus solides, s'appuyant non seulement une technologie plus mature mais aussi sur un porteur bien préparé. Il est à mon sens essentiel que nous portions une attention plus forte aux qualités humaines des équipes appelées à porter des projets de startups.

Quels sont selon vous les principaux leviers de réussite pour les startups saclaysiennes ?

En premier lieu, bien sûr, la qualité des technologies sur lesquelles elles s'appuient. Deuxièmement, je mettrai la focale sur la capacité des porteurs de projets à penser global. Pour partir sur de bons rails, leur stratégie doit être érigée sur une vision globale des marchés acquise avant leur entrée en incubation. Troisièmement, je crois à l'exemplarité. Nous devons présenter aux porteurs davantage d'exemples concrets de créateurs ayant réussi leur développement à l'international. Enfin, Saclay est le lieu idéal pour stimuler les échanges entre les jeunes pousses et les industriels, encourager les expérimentations, bref entretenir une connaissance mutuelle, ce qui ne peut être que vertueux pour chacun d'entre eux.

IncubAlliance et Systematic : une continuité naturelle

Comment envisagez-vous votre collaboration avec IncubAlliance ?

Dans la mesure où l'action du pôle s'inscrit clairement dans la continuité du travail d'IncubAlliance, je ne peux qu'envisager notre collaboration sous l'angle de la complémentarité. Nos chemins se croisent d'ailleurs régulièrement et ce depuis de nombreuses années déjà. Lorsqu'au niveau du pôle nous identifions dans l'écosystème des projets de recherche pouvant donner lieu à des créations, il est par exemple très naturel pour nous de les orienter vers IncubAlliance. Inversement, le pôle constitue un interlocuteur privilégié pour les entreprises qui, sortant d'incubation, cherchent à étoffer leur réseau et à intégrer l'écosystème. Nous avons par ailleurs déjà unis nos forces par le passé pour contribuer à faire émerger des structures comme la SATT. C'est pourquoi, il nous semble aujourd'hui important de parvenir à une meilleure mutualisation de nos actions.



« Avec IncubAlliance, nous partageons la conviction que la mutualisation est une force »

François Cuny, délégué général du Pôle Systematic Paris-Région

Concrètement, quel type d'actions communes pourriez-vous mener de concert ?

Nous en menons déjà un certain nombre ensemble par le simple fait de partager nos agendas. En ce qui nous concerne, nous associons par exemple IncubAlliance à toutes nos manifestations d'envergure, qu'il s'agisse de journées thématiques ou d'animations autour des innovations, de sorte que les projets incubés chez IncubAlliance puissent bénéficier de la dynamique collaborative du plateau. Au-delà de ce partage d'agendas entre nos deux structures, nous aimerions aujourd'hui capitaliser davantage sur le travail des uns et des autres pour organiser des actions conjointement portées par Systematic, IncubAlliance, la SATT, l'IRT, l'Université Paris-Saclay. L'année dernière, nous avons ainsi co-participé à une réflexion en vue de la création d'un accélérateur dont l'objectif serait d'accompagner de jeunes entreprises sur les questions spécifiques du marché, du marketing et de l'implantation à l'international.

Qu'en est-il de cette dynamique de mutualisation au sein de l'écosystème Paris-Saclay ?

Ce n'est pas simple mais nous faisons tout pour y contribuer. D'autant plus qu'avec Cap Digital nous venons d'être désignés opérateurs pour l'Ile-de-France de l'initiative French Tech récemment lancée par le Ministère de l'économie numérique. En associant IncubAlliance et tous les acteurs de bonne volonté, notre ambition est de créer un Club French Tech Paris-Saclay structurant les ponts menant de la recherche à la création de valeur. Aujourd'hui c'est tous ensemble que nous devons jouer la carte de l'avenir.

LES MISSIONS DU PÔLE SYSTEMATIC PARIS-RÉGION

Créé en 2005, le pôle Systematic a pour vocation de faire de l'Ile-de-France l'un des territoires visibles au niveau mondial sur le thème du numérique pour l'industrie. Fédérant près de 800 acteurs (industriels, PME et académiques), il a pour principales missions :

- Le développement de l'innovation collaborative.
- Le déploiement d'un écosystème de croissance favorable au développement des PME.
- La promotion et l'attractivité du territoire et des acteurs de l'écosystème à l'international.



ACTEUR D'UN TERRITOIRE EN DEVENIR

Si la nécessité de développement économique est aujourd'hui sur toutes les lèvres, dans les faits il est parfois difficile de convertir en valeur l'extraordinaire potentiel d'un territoire. Focus sur quelques partenariats stratégiques établis par IncubAlliance pour y parvenir.



Signature de la convention partenariale entre IncubAlliance et la CCI Essonne

Une convention partenariale avec la CCI Essonne



En 2014, la CCI Essonne et IncubAlliance ont décidé de réaffirmer leur volonté de travailler ensemble en établissant une convention partenariale. Loin d'initier une relation, cette convention apparaît comme la concrétisation d'années de travail en commun. Une collaboration riche et fructueuse comme en témoigne la présence d'IncubAlliance au comité de sélection de nombreuses opérations organisées par la CCI Essonne : Techinnov, Paris-Saclay Invest, Finance Essonne, etc. « Dans le cadre de ce nouveau partenariat, nous souhaitons contribuer à lever les principales difficultés auxquelles sont aujourd'hui soumis les porteurs de projet,

à savoir : la constitution d'une équipe, l'élaboration d'une stratégie commerciale et l'obtention de financements auprès d'acteurs publics ou privés. Pour y parvenir, nous proposons aux porteurs de projet, non seulement de les accompagner avant leur entrée en incubation, mais aussi de les soutenir conjointement avec IncubAlliance sur des axes plus spécifiques (stratégie Crédit Impôt Recherche, recherche de financement européen, communication, développement à l'international) pendant leur incubation. Concrètement, ce soutien se traduira, pour les projets incubés, par une remise de 30% sur nos tarifs ou par l'appui de conseillers de la CCI. », explique Philippe Lavialle, président de la CCI Essonne.

« Avec la signature de cette convention, il s'agit d'aller plus loin et de nous inscrire dans une dynamique d'amélioration continue. »

Philippe Lavialle, président de la CCI Essonne

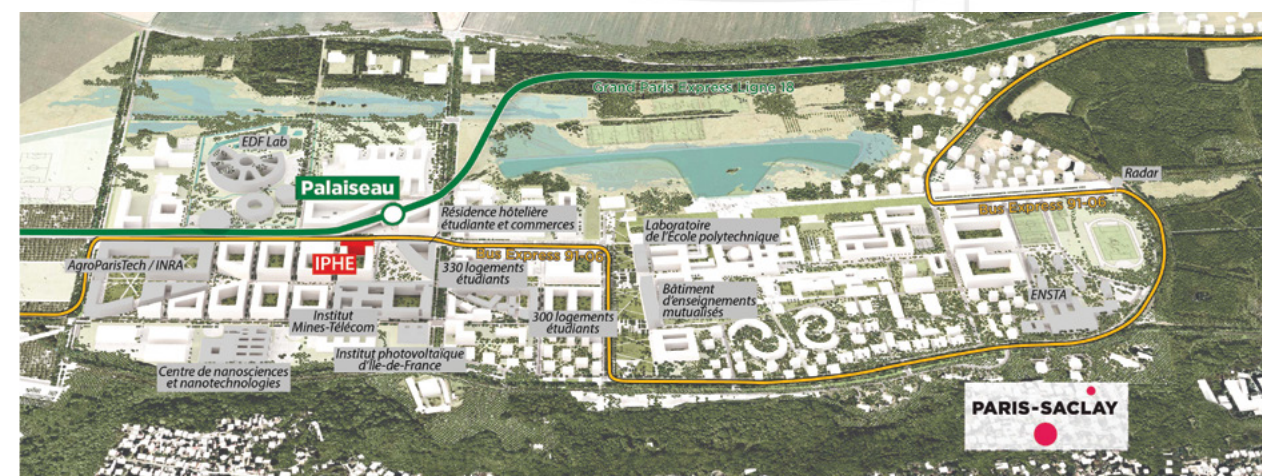
Un projet d'Incubateur Pépinière Hôtel d'Entreprises avec l'EPPS

Quand on demande à Guillaume Pasquier le rôle qu'IncubAlliance est appelé à jouer sur le cluster Paris-Saclay, sa réponse est sans détour. « Parce qu'elle est au service de l'écosystème dans son ensemble et bénéficie ainsi d'un large vivier de projets potentiels, IncubAlliance est pour nous la structure la plus à même de jouer le rôle de vigie pour repérer et lancer les pépites qui assureront la vitalité de notre écosystème ». Rien d'étonnant donc à ce que l'EPPS et IncubAlliance soient sur la même longueur d'onde et se retrouvent régulièrement autour des activités du Proto 204 visant à fédérer la communauté de l'entrepreneuriat. « Forts de ces premières collaborations, nous avons aujourd'hui à cœur de réaffirmer notre complémentarité et d'aller plus loin.

« IncubAlliance : une vigie pour repérer et lancer les pépites qui assureront la vitalité de notre écosystème. »

Guillaume Pasquier, directeur général délégué de l'EPPS

C'est pourquoi nous réfléchissons à la manière dont nous allons pouvoir collaborer dans le cadre de la construction de l'Incubateur Pépinière Hôtel d'Entreprise (IPHE) dont le lancement de la construction est prévu fin 2015. Dans le cadre de ce projet, notre ambition est de regrouper dans un même ensemble les locaux et services pour accueillir des entreprises tout au long de leur maturation », ajoute Guillaume Pasquier.



Emplacement projeté de l'IPHE sur le futur campus Paris-Saclay. Crédit photo : EPPS-XDGA

Comment la CAPS envisage-t-elle le rôle d'Incuballiance dans le cadre d'une stratégie de développement économique du territoire ?



« La création de valeur pour le territoire de la Communauté d'agglomération du Plateau de Saclay est directement liée à l'écosystème économique. Celui-ci repose sur 3 piliers. Le premier est l'implantation de plusieurs grands groupes français qui permettent de structurer la richesse économique du territoire. Le second est la présence de nombreux établissements d'enseignement et de recherche qui contribuent à alimenter la dynamique de l'innovation. Et enfin, cette dynamique trouve son prolongement dans la capacité pour les spin off issues de ces établissements de pouvoir se développer jusqu'à un degré de maturité entrepreneuriale leur assurant une viabilité économique sur le moyen terme. Cela n'est rendu possible que si les structures de maturation existent : incubateur,

« Un maillon essentiel de la chaîne de développement économique »

Michel Bournat, Président de la CAPS

pépinières et hôtels d'entreprises. Incuballiance s'inscrit donc pleinement dans cet écosystème en constituant un des maillons essentiels de cette chaîne de développement économique.

Le succès des entreprises créées grâce à Incuballiance ne se dément pas. Ces dernières s'inscrivent pleinement dans la dynamique d'excellence de Paris-Saclay en étant par ailleurs pour nombre d'entre elles les ambassadeurs à l'international du potentiel exceptionnel de notre territoire. La CAPS est fière de pouvoir compter parmi les soutiens d'Incuballiance et continuera d'être partenaire de cet acteur de premier plan dans la création de richesse sur le plateau de Saclay mais également sur les autres pôles d'activités comme la zone d'activités de Courtaboeuf. »



S'ADAPTER ET UISE L'EXCELLENCE

Un track record de premier plan pour l'incubateur technologique de Paris-Saclay et de nouvelles pistes à explorer pour enrichir son offre : ces deux messages clés de l'enquête menée en 2014 auprès des anciens incubés constituent pour IncubAlliance un socle de réflexion pour envisager l'avenir.

Faire évoluer notre offre en restant sur notre cœur de métier

Au-delà des modes actuelles qui prétendent modifier le métier d'incubateur sans en avoir exploré ou maîtrisé la teneur, il convient pour envisager l'avenir de tenir compte de l'évolution du paysage de l'innovation et des retours d'expérience après 15 ans de métier. Conscients de cet impératif, nous avons dégagé plusieurs pistes de travail pour faire évoluer l'offre de l'incubateur technologique à partir de 2015 :

- Donner plus d'atouts aux startups pour les ancrer dans leur marché et les aider à amorcer leur chiffre d'affaires, souvent à l'échelle globale. Pour ce faire, des voies sont explorées, au premier rang desquelles une collaboration plus étroite avec les pôles de compétitivité, la mise en place de programmes de tutorat avec d'autres entrepreneurs – les anciens incubés d'IncubAlliance par exemple – ou la présence plus importante de représentants du monde de l'industrie ou de l'investissement dans les différentes instances jalonnant le parcours d'incubation.
- Personnaliser davantage le parcours d'incubation au sein d'IncubAlliance - incubateur généraliste par nature - en fonction du profil du porteur et du projet.
- Intensifier et améliorer la qualité des échanges entre les laboratoires et les entrepreneurs, porteurs de technologies innovantes et désireux de se rapprocher de la recherche publique.
- Harmoniser les pratiques des conseillers en favorisant l'échange d'expérience entre incubateurs.

Des évolutions seront mises en œuvre dès 2015 sur la base du travail déjà accompli (séminaire initial de formation, échanges entre entrepreneurs, etc.) et en lien avec nos partenaires de Paris-Saclay et avec les entrepreneurs.



Assurer les financements nécessaires

Depuis trois ans, la croissance de l'incubateur s'est accompagnée d'un renforcement de sa structure. Parallèlement, les subventions accordées par les tutelles publiques ont plafonné ou diminué, obligeant IncubAlliance à envisager dès 2015 une évolution de son modèle économique.

Le flux financier correspondant au remboursement des frais d'incubation par les entreprises est désormais critique pour assurer l'équilibre économique de l'incubateur. En cohérence avec les efforts déployés en 2014 pour mobiliser le réseau des anciens, il conviendra donc de prêter désormais une attention particulière à cette source de revenus. Une nouvelle convention d'incubation a ainsi été mise en place dès 2014 pour faciliter et fiabiliser le remboursement des frais d'incubation par les entreprises.

Qu'il s'agisse de ses partenaires ou d'entreprises technologiques, nombreux sont aujourd'hui les acteurs de Paris-Saclay témoignant de leur intérêt pour les services d'IncubAlliance. Se félicitant de cette perspective, l'incubateur s'engage donc à poursuivre ses efforts pour mutualiser et harmoniser son offre au sein du cluster. Toutefois, si des opportunités de commercialiser ses services se présentaient, IncubAlliance saura aussi les exploiter pour générer un revenu utile à l'incubateur.

Des opérations de parrainage ont été testées avec succès en 2014. Ces initiatives seront désormais renouvelées pour financer les événements majeurs de l'incubateur, tel que son Forum. Des ressources précieuses pourront ainsi être économisées pour d'autres opérations, toujours au service des startups.

L'incubateur poursuivra enfin ses échanges constants et fructueux avec les tutelles publiques pour témoigner de ses résultats et sécuriser autant que possible le montant des subventions. IncubAlliance est par nature un incubateur public : son équilibre passe donc par le soutien constant et déterminé des financeurs publics.



Continuer nos efforts de productivité

Désormais constituée de 9 personnes, l'équipe d'IncubAlliance doit pouvoir répondre aux ambitions de l'incubateur sans augmentation du nombre de collaborateurs à court terme. Plusieurs chantiers seront donc lancés en 2015 pour accélérer les efforts de productivité.

Bien que déjà réorganisé en 2014, le pôle administratif devrait connaître de nouvelles évolutions en 2015. Compte-tenu du volume croissant de services et de projets à gérer, et du nombre grandissant d'incubés et de post-incubés à suivre, de nouvelles pistes – telles que l'externalisation de tâches et la mutualisation – seront explorées courant 2015. De nouveaux outils permettront par ailleurs d'accroître l'efficacité des processus administratifs.

MEMBRES & PARTENAIRES

L'action d'IncubAlliance est rendue possible grâce au soutien de ses nombreux partenaires, dans une dynamique vertueuse de mutualisation des moyens et des compétences.

IncubAlliance est une association loi 1901 créée en 2005 suite à la fusion des deux incubateurs publics IDFI et IFSI. Ses partenaires sont soit des membres – et à ce titre participent activement à la politique de l'incubateur ainsi qu'à son soutien financier – soit des partenaires institutionnels ou privés, affichant clairement leur volonté de soutenir et de favoriser la création d'entreprises innovantes en Île-de-France.

IncubAlliance a pour membres des acteurs prestigieux de l'innovation, dont la participation active s'exprime dans tous les domaines d'accompagnement de sociétés à fort potentiel de développement :

7 membres actifs : CEA, CNRS, École Polytechnique, Genopole, HEC, INRIA et Université Paris-Sud.

10 membres associés : Centrale Supélec, EDF, ENS Cachan, GDF Suez, INRA, Institut d'Optique Graduate School, ONERA, Télécom Sud Paris et les Universités d'Evry Val d'Essonne et de Versailles Saint-Quentin-en-Yvelines.



IncubAlliance bénéficie par ailleurs d'un important soutien financier des partenaires suivants :



Retrouvez nous sur Internet :
www.incuballiance.fr



Retrouvez-nous sur les réseaux sociaux



Remerciements

IncubAlliance remercie toutes les personnes ayant contribué à l'élaboration de ce document.

Mise en page : Agence Wasaby - Alexandra Clément

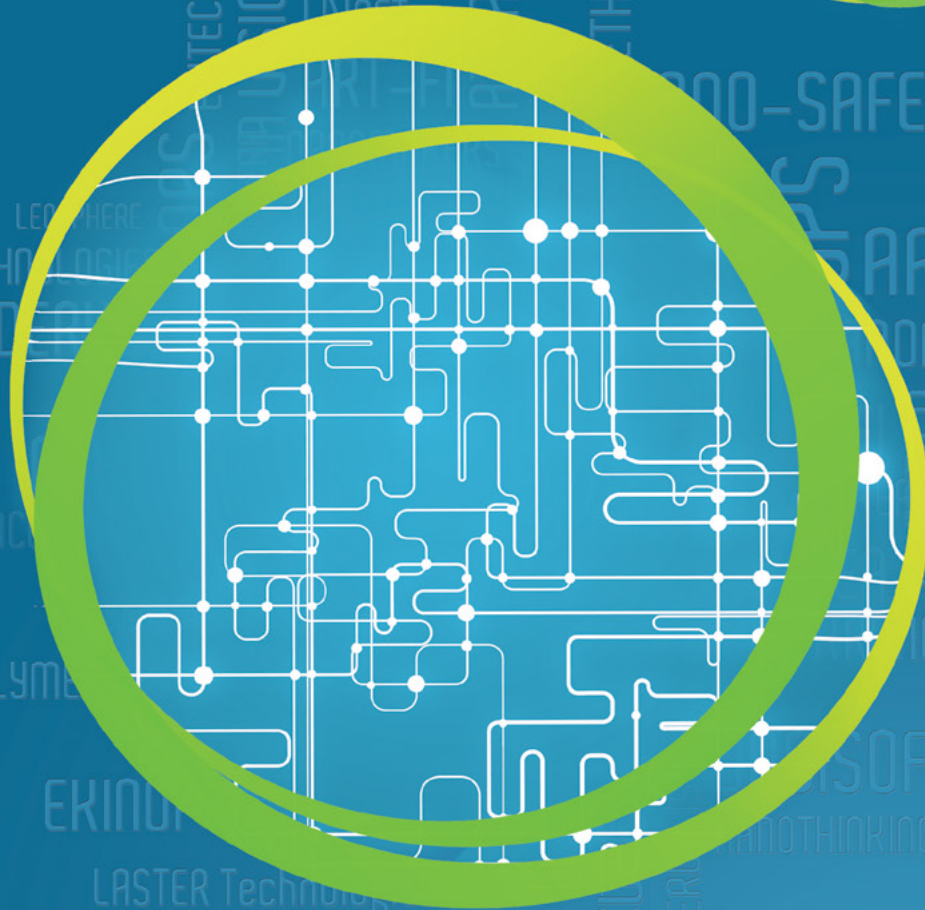
Réalisation des interviews : Patricia Muller

Crédits photo : EPPS-XDGA, CAPS, CCI Essonne, Alzohis, IncubAlliance

Imprimé en mai 2015



Ce papier est issu de forêts gérées durablement
et certifié imprim'vert



www.incuballiance.fr



contact@incuballiance.fr
Tel : 01 77 93 21 00

86, rue de Paris
91400 Orsay