



Centre d'entreprises et d'innovation



Atelier 1 : Innovation et développement à l'international, expériences, outils et financement européens : quels programmes européens pour les pépinières ?

Animateur

- **Denis Robert-Mougin**, Incubateur régional Etincel

Intervenants

- **Gilles Recour**, directeur de la pépinière Agropole entreprises à Agen
- **Cécile Bicaïs**, directrice des pépinières Prologue et Prologue Biotech de Toulouse
- **Michel Thomas**, directeur du Word-Trade Center Futuroscope-Poitiers, Chambre de commerce et d'industrie de la Vienne

Cécile Bicaïs, directrice des pépinières Prologue et Prologue Biotech de Toulouse.

« Je dirige deux pépinières d'entreprises. La première se nomme prologue et une dizaine d'entreprises y sont hébergées. Créée il y a vingt ans, elle a permis la création d'un certain nombre d'entreprises et d'emplois. Plus récemment, nous avons ouvert la pépinière d'entreprises Prologue Biotech, qui a six ans. Elle n'abrite que 6 entreprises mais avec beaucoup plus de salariés. Ces entreprises dites start-up se structurent très rapidement en nombre d'emplois, elles ont un fort potentiel de développement. (...) Prologue Biotech est une pépinière qui se concentre sur le développement à l'international de ses membres, aux Etats-Unis, au Japon et en Europe notamment. L'agrobioscience et les biotechnologies sont forcément des marchés de niche et mondiaux. Les entreprises que nous hébergeons commercialisent l'ensemble de leurs services et produits à l'international. Autour de cette typologie d'entreprises, nous avons développé une stratégie orientée à l'international qui correspond à leurs souhaits et à leurs attentes. Pour remplir Prologue Biotech, nous allons prospecter les porteurs de projets dans le monde. Ce sont souvent des chercheurs français qui ont fait leur post-doc aux Etats-Unis et qui se trouvent à une période charnière de leur carrière. Nous allons sur des salons bio comme bio San-Diego ou Bio Japan, qui sont des salons mondiaux. Là, nous rencontrons des chercheurs pour les inciter à revenir en France et à monter leur entreprise. (...) On prospecte également en Europe, où nous participons à tous les salons bio, médicaux et pharmaceutiques. On y va rarement tout seuls, nous sommes souvent accompagnés par la Région, qui monte un stand régional sur lequel nous sommes hébergés.

La seconde partie concerne l'appui que nous proposons aux entreprises hébergées à Prologue Biotech. Sur ces salons, il y a à la fois une partie promotion du dispositif, mais également les rencontres d'affaires. Nous représentons les entreprises qui sont hébergées chez nous. Dans le cadre de ces conventions d'affaires, nous montons des partenariats d'affaires, des partenariats commerciaux et nous pouvons aller encore plus loin. Pour certaines de nos entreprises, nous avons décroché des

contrats commerciaux. Il y a des avantages et des inconvénients... Ce qui est sûr, c'est que cela ne peut marcher que s'il y a une relation de confiance entre les entreprises hébergées et les personnes qui sont en charge de ces représentations. Nous ne montons pas de contrats, la représentation est un service à part entière de la pépinière. Pour faire cela, il faut un chargé de mission spécialisé dans les Biotech. Dans mon équipe, j'ai un post-doc, un thésard en biotechnologies, qui sait parfaitement de quoi il parle. Il est en mesure de communiquer en langue anglaise, ce qui est une nécessité absolue, et d'échanger avec d'autres entreprises du domaine des biotechnologies. Nous préparons ces rencontres avec les entreprises hébergées chez nous pour déterminer quels types de relations le chargé de mission aura avec des entreprises aux Etats-Unis par exemple. Les autres moyens sont plus classiques avec des documents en langue anglaise... Ce qui me paraît important, c'est de s'appuyer sur un réseau de partenaires comme la CRCI, UbiFrance, la Région... La plupart du temps, nos déplacements sont subventionnés à 50%. L'objectif est vraiment de donner une visibilité internationale à un tout petit outil. Nous ne sommes que la troisième pépinière Biotech en France, mais nous avons des atouts avec un centre d'expérimentation animale très porteur. »

Question de la salle : Vous êtes subventionné à 50% pour vos déplacements. Qui finance ces aides ?

Cécile Bicaïs : « *Nous avons à la fois des subventions de la CRCI et des services négociés avec le réseau UbiFrance. Pour une mission à l'étranger, nous regardons les deux offres et nous allons là où c'est le plus intéressant pour nous. »*

Question de la salle : Combien de post-docs ont créé leur entreprise dans votre pépinière ?

Cécile Bicaïs : « *J'aurais tendance à vous dire qu'on ne crée pas une entreprise de Biotech tous les jours. Les salons nous permettent de nouer des contacts qui débouchent parfois par une création... C'est le cas récemment avec un Hollandais qui a décidé de créer chez nous. Mais l'essentiel, même s'ils ne créent pas chez nous, c'est que les porteurs de projets reviennent en France et aient une bonne image de la capacité d'accompagnement des structures françaises. Aux Etats-Unis, à ce jour, il n'y a plus aucune subvention publique. Nous disons donc aux porteurs de projets : « Venez en France, vous aurez de l'investissement public d'abord et des fonds privés ensuite. » Et cela fonctionne... »*

Michel Thomas, directeur du Word-Trade Center Futuroscope-Poitiers, Chambre de commerce et d'industrie de la Vienne.

« Avant de préparer cette intervention, je me suis posé la question suivante : une entreprise hébergée en pépinière peut-elle et doit-elle s'intéresser à l'international ? Avant le préalable à une activité à l'international, c'était une entreprise qui avait dix ou 15 ans d'activité minimum, plus de 50 salariés, bien implantée sur son marché national... Aujourd'hui, c'est complètement différent. On a aujourd'hui des jeunes qui ont des projets avec un véritable savoir-faire et il faut vérifier que ces projets sont compatibles avec une démarche export. C'est fondamental. Pour moi, une entreprise doit avoir une réflexion à l'international avant sa création. (...) Je prendrais simplement l'exemple d'une entreprise hébergée dans une pépinière du Sud-Vienne. En 2007, elle a voulu s'initier à l'international via Futurallia. Le dirigeant est reparti

avec des contrats au Maroc. Cette année, il était au Canada avec nous et il envisage de monter une filiale au Nouveau-Brunswick. On a complètement changé la structure de cette entreprise. L'année dernière, cette entreprise comptait 2 salariés, puis 7 en 2008 et le dirigeant pense qu'ils seront une vingtaine d'ici à 6 mois.

L'export, ça coûte cher. Oui, dans certains cas mais il existe quand même pas mal de réseaux à utiliser, comme les missions économiques, les CCI à l'étranger, le réseau des World Trade Center, les conseillers du commerce extérieur, les universités, les écoles de commerce, les retraités... Beaucoup de gens peuvent accompagner les entreprises. Nous, on a inventé il y a 18 ans un outil qui permettrait aux PME sans beaucoup de moyens de goûter à l'international. Nous avons inventé un forum de rendez-vous d'entreprises, qui n'a pas les coûts ni la durée d'un salon, sur lequel on amène les entreprises de la région. Il s'agit de Futurallia, qui compte aujourd'hui chaque année 800 entreprises de 30 à 40 pays, multisectoriel... À l'aide de logiciels, on organise environ 8 000 rendez-vous en une journée et demie. C'est du speed-dating économique. Futurallia est fait en alternance en France et à l'étranger (Canada, Belgique, Pologne). L'année prochaine, nous faisons un saut à Doha au Qatar.

Au fil du temps, beaucoup de gens ont également voulu organiser des forums comme Futurallia. Les premiers ont été UbiFrance, nous sommes l'un des organisateurs des forums UbiFrance, en Chine, au Mexique, en Inde. On a créé une marque qui s'appelle Business Rendez-vous. Cette marque nous permet de réaliser des prestations pour le compte de collectivités ou d'institutionnels qui souhaitent réunir des entreprises pour les faire se rencontrer. C'est simple, moderne et efficace. Lorsque nous faisons une prestation de service, nous créons une interface avec le site du client. L'interface gère en ligne les inscriptions au forum mais pas seulement. Le logiciel permet de savoir quel type de partenaire ou de rendez-vous chaque congressiste va solliciter. Une fois le catalogue mis en ligne, chacun choisit les interlocuteurs qu'il veut rencontrer. Ensuite, le logiciel émet les plannings de rendez-vous tenant compte des désirs de chacun. Des surprises extraordinaires naissent de ce concept. (...) Si vous réunissiez tous les membres des 417 pépinières de France, nous serions capables de gérer leur rendez-vous ! »

Denis Robert-Mouglin, Incubateur régional Etincel.

« Dans mon passé, j'ai travaillé à l'ANVAR, à Eurêka... Le fait d'avoir été nommé formateur Europe m'a donné l'envie de me rapprocher d'une initiative lancée au début de l'année 2008 par la Commission européenne, à savoir le réseau Enterprise European Network dont on sait qu'il est constitué d'agrégats territoriaux. Ici, nous faisons partie du réseau sud-ouest de la France dont les partenaires pour la région sont Oséo Poitou-Charentes et la CRCI. Ce réseau résulte d'une volonté de la Commission de développer le réseau des PME. Il est la fusion de deux dispositifs que vous avez connus (les centres relais innovation et les euro infos centres) et est un véritable sésame pour aller chercher de l'information auprès de gens qui ont la pratique. On est sur des mécaniques qui permettent de travailler en essayant de mettre en évidence des synergies entre par exemple le Futuroscope poitevin et ce qui peut se passer en Slovénie. (...)

Comme disait le commissaire Günter Verheugen, il s'agit de mettre à disposition des PME un large éventail de services d'appui en faveur de l'innovation et de la compétitivité. Si cela peut être suivi des faits, ce sera intéressant... (...) Globalement, ce qu'il faut savoir, c'est que le réseau fonctionne avec plusieurs piliers : la proximité, les contacts dans 40 pays, l'innovation, des financements, du partenariat, des

technologies, un système d'alerte en amont, la législation... Il ne faut pas élaguer une stratégie d'entreprise pour essayer d'y faire entrer un dispositif européen. Ce sera plutôt la démarche inverse. L'objectif d'EEN, c'est un peu tout cela.

(...) Un certain nombre d'initiatives vont se mettre en place, je pense notamment aux ateliers programme européen. Tous ces ateliers permettent de mettre un coup de projecteur sur les dispositifs européens, de créer de la mixité entre les universités et les entreprises. Un chercheur peut être une bonne locomotive pour aller chercher des partenaires à l'étranger. La Commission souhaite impliquer les PME... Alors, cela nécessite d'y passer un peu de temps, mais on est payé de retour. »

Gilles Recour, directeur de la pépinière Agropole entreprises à Agen.

« Pour ceux qui cherchent des interlocuteurs pour pousser les entreprises à l'international, il faut savoir que les pépinières peuvent devenir ceux-là. Il y a moyen de trouver des partenariats. L'économie et la logique des choses s'imposent à tous à un moment donné. (...) Par rapport aux financements européens 2007-2013, vous pouvez les utiliser à condition d'avoir travaillé avant 2007. Certaines régions l'ont fait, comme en Midi-Pyrénées, qui a mis à disposition un demi-poste. Pour ceux qui ont raté le coche, il va y avoir des sessions de rattrapage, des lignes supplémentaires... Quand on regarde le bilan des fonds européens en région, on s'aperçoit que cela a mis beaucoup de temps à arriver. Tout le monde court après l'utilisation des crédits, que ce soit dans l'axe 1 ou dans l'axe 3. La mise en place a été longue et les premières commissions se sont réunies fin 2007-début 2008. Il y a eu une grosse modification, c'est qu'il n'y a plus de reports de crédits. Les crédits non utilisés sont perdus pour les régions et les services qui les gèrent. Cela veut dire que si vous avez un bon projet en région, il faut le soumettre... Soyez attentifs ! Que peuvent faire les pépinières par rapport aux fonds européens ? Il y a trois volets : l'immobilier, le fonctionnement et l'investissement. Sur l'immobilier, chaque porteur de projet d'une pépinière peut, s'il se débrouille bien, avoir un cocktail global de 80% d'aides sur son investissement : 30 à 40% de fonds européens, 20% de la collectivité locale proche et puis des aides de la Région et parfois de l'Etat. L'Etat finance par exemple lorsque la structure est située sur un bassin de restructuration. On peut alors aller chercher du FNADT. Il existe aussi un fonds pour restructuration des armées... Il faut être très attentif à ce genre de choses. (...) Personnellement, j'ai mené deux programmes de réhabilitation. Il y a eu des reliquats des programmes précédents et nous avons obtenu des fonds à la hauteur de 490 000 euros. Il faut toujours avoir un dossier d'avance sous le coude ! On arrive à faire des montages intéressants. Sur le fonctionnement, c'est beaucoup plus difficile car beaucoup de collectivités veulent aider les structures sur l'investissement mais pas sur le fonctionnement. On a la voiture sans le carburant. Le Fonds social européen peut permettre de financer des actions d'animations, des actions innovantes... Il faut se battre pour aller chercher ces fonds car toutes les enveloppes qu'on voyait au niveau national ne sont pas descendues au niveau régional.

Toujours en ce qui concerne le fonctionnement, il y a des régions qui considèrent qu'elles peuvent aider les pépinières mais à travers des réseaux régionaux. C'est le cas en Midi-Pyrénées, en Rhône-Alpes... Elles aident en donnant des enveloppes qui permettent de faire des actions mutualisées pour l'ensemble des pépinières d'une région. Exemple : des séminaires des formations de 8-10 personnes sur des sujets pointus comme Segos, IFG... Des formations de coaching d'entrepreneurs. Les régions sont également très friandes d'un affichage au niveau des salons. Il faut arriver en étant force de proposition, montrer ce que les autres régions font... Pas la

peine de réinventer l'eau chaude. À nous de proposer des actions. En Aquitaine par exemple, nous avons lancé le défilé automnal de la création d'entreprise. Toutes les entreprises des pépinières se présentent sous la forme d'un défilé de mode pendant deux minutes. En face, on fait venir les partenaires, de grands donneurs d'ordres. Les pépinières d'entreprises sont des outils fantastiques, mais nous sommes de très mauvais communicants, tellement pris par le quotidien. Il ne faut pas avoir de complexes par rapport aux fonds Feder. On est capables de faire de l'innovation. »