

**REVELUP**

**GUIDE DE  
LA CRÉATION  
D'ENTREPRISE  
INNOVANTE**

[www.revelup.fr](http://www.revelup.fr)



# Sommaire



## Maturation technique et entrepreneuriale ..... p05

- **Choisir la bonne voie de valorisation** ..... p06
- **La note d'intention** ..... p07
  - Votre projet de création d'entreprise ..... p07
    - Généralités sur votre projet ..... p07
    - L'équipe ..... p07
  - Votre produit et son marché ..... p07
    - Le produit ..... p07
    - Le marché ..... p07
    - L'environnement juridique et réglementaire ..... p07
- **De l'idée à la preuve de concept** ..... p08
  - Financement de la maturation technologique par Conectus Alsace ..... p08
  - Accompagnement par SEMIA et Conectus Alsace ..... p08
    - Consolider et valider son projet entrepreneurial - Starter Class® ..... p08
    - Positionner son offre ..... p09
    - Constituer son équipe ..... p09
    - Rencontrer les investisseurs ..... p09
    - Promouvoir son projet ..... p09

## Création de l'entreprise ..... p11


- **De la preuve de concept au lancement de l'activité de la start-up** ... p12
- **Conditions de licensing avec Conectus Alsace** ..... p12
- **Statuts envisageables pour un chercheur au sein d'une start-up** ..... p21
- **Différentes formes de sociétés envisageables** ..... p24
- **Accompagnement et formation** ..... p27
  - L'incubation chez SEMIA ..... p27
  - Services proposés par Conectus Alsace ..... p27

## Tableau récapitulatif des principaux concours destinés à la création d'entreprise innovante ..... p29

## Calendrier indicatif ..... p33

## Grille de suivi de projet ..... p37





Par leur mission de création de valeur, de soutien de la compétitivité régionale et nationale, et confiants quant au succès des projets émanant des organismes de recherche alsaciens, la SATT Conectus Alsace et l'incubateur régional SEMIA (Science Entreprise Marché Incubateur d'Alsace), apportent tout leur appui aux projets de création d'entreprise afin qu'ils puissent voir le jour rapidement, et dans les meilleures conditions.

Les start-ups issues des laboratoires ont la particularité d'être confrontées à des impératifs de viabilité économique tout en présentant une composante technologique très forte avec des programmes de R&D conséquents. Il est indispensable que ces deux items soient traités conjointement afin d'augmenter les chances de succès des projets de création d'entreprise, d'où le nécessaire rapprochement des compétences des différents acteurs de la chaîne de valeur. L'accompagnement du projet de création de la start-up, qui relève des attributions de SEMIA, est ainsi reconnecté avec son objet technique et les besoins de maturation associés (mission de Conectus Alsace).

Dans ce contexte, Conectus Alsace et SEMIA ont établi un partenariat cadre afin de définir des processus concertés pour accompagner la création d'entreprises issues de la recherche publique alsacienne.

Ce partenariat s'articule autour de quatre principaux axes de collaboration, à savoir :

- la sensibilisation et la formation à la création d'entreprise comme une voie de valorisation de la recherche publique,
- la revue de projets et la réflexion en termes de stratégie de valorisation,
- le montage de projets dans le cadre du Concours National de Création d'Entreprises Innovantes, i-LAB
- la mise en place de processus et d'outils partagés.

Le processus présenté ci-après répond à la nécessité de synergie entre le programme technique de maturation et le projet de création/développement de l'entreprise.

- ➔ I) Conectus Alsace établit que la technologie livrée soit compatible avec le démarrage concret de la start-up.
- ➔ II) Conectus Alsace vérifie que la création d'une start-up soit effectivement une voie de valorisation crédible, à fort potentiel de croissance.
- ➔ III) Conectus Alsace et SEMIA s'assurent que le porteur ait tous les outils nécessaires au développement de son projet. Il s'agit en effet de mettre à disposition des acteurs issus de la recherche académique souhaitant créer leur entreprise innovante un accompagnement financier et opérationnel garantissant les conditions optimales pour le déploiement de leur projet entrepreneurial.



# MATURATION TECHNIQUE ET ENTREPRENEURIALE

# CHOISIR LA BONNE VOIE DE VALORISATION



La décision de valoriser une technologie issue d'un laboratoire doit faire l'objet d'une concertation entre l'équipe en charge du projet et Conectus Alsace agissant pour son compte et pour le compte des établissements copropriétaires de la technologie.

La stratégie de valorisation est le fruit d'une véritable réflexion pour déterminer la pertinence et la cohérence du projet au regard de l'organisation du marché (taille, concurrence, barrière à l'entrée...), de l'environnement économique, juridique et sociologique actuel ou futur pouvant influencer le marché visé, du modèle économique, des perspectives de croissance et d'évolution de la future société, mais également du retour sur investissement escompté par Conectus Alsace et ses administrateurs (impacts socio-économique et financier).

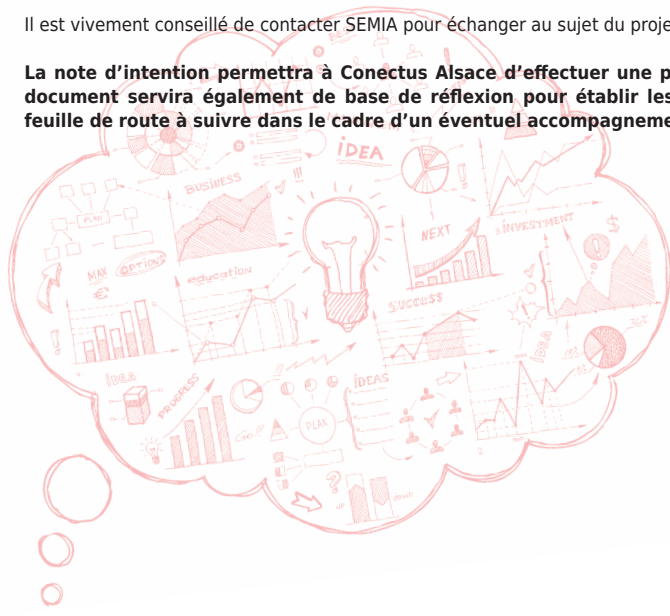
Il s'agit donc de diminuer autant que possible les risques liés au développement des inventions issues des laboratoires et de s'assurer qu'au-delà de la maturité technique, la start-up est effectivement une voie de valorisation viable et qu'elle présente un projet d'affaire solide, lui permettant d'obtenir les financements requis, de se développer et de générer, à terme, des revenus.

Afin de définir une feuille de route spécifique au projet mettant en adéquation les jalons techniques et la maturité de la réflexion du modèle d'affaires de la start-up, le chercheur devra remplir un document indiquant l'idée du projet d'entreprise et les premières réflexions quant à sa structuration. Ces éléments seront étudiés par Conectus Alsace afin de déterminer la pertinence de ce choix de valorisation sous le prisme du marché, du positionnement par rapport à la concurrence, de la stratégie de propriété intellectuelle, du potentiel d'industrialisation...

La légitimité de Conectus Alsace à s'assurer de la viabilité des projets de création d'entreprise est par ailleurs renforcée par l'investissement financier important apporté dans les phases de développement de la technologie. Si le contexte est favorable, les établissements étant parfaitement conscients de la valeur ajoutée de cette voie de valorisation en termes d'impact socio-économique (dynamique du territoire, emploi, Stratégie Régionale d'Innovation et Stratégie Nationale d'Innovation...), la voie de valorisation par la création d'entreprise sera validée par Conectus Alsace, au nom des établissements copropriétaires de la technologie.

Il est vivement conseillé de contacter SEMIA pour échanger au sujet du projet et de la démarche entrepreneuriale.

**La note d'intention permettra à Conectus Alsace d'effectuer une première évaluation sommaire. Ce document servira également de base de réflexion pour établir les axes principaux de travail et la feuille de route à suivre dans le cadre d'un éventuel accompagnement par SEMIA.**



# LA NOTE D'INTENTION

## Votre Projet de création d'entreprise



### Généralités sur votre projet

Indiquez, en résumant et en synthétisant, la nature, l'état d'avancement de votre projet ainsi que vos motivations. Expliquez en quelques lignes, de façon très simple et très compréhensible, votre projet tel que vous l'imaginez. D'où vient l'idée ?

Il est possible également d'expliquer comment vous en êtes arrivé à envisager de monter, puis de développer votre projet de création d'entreprise. Qu'est-ce qui vous pousse à vouloir lancer cette affaire ?

Votre entreprise dans 5 ans : Comment la voyez-vous ? Que fera-t-elle ? Comment se situera-t-elle sur le marché ? Quelle sera sa structure et qu'y ferez-vous ?

### L'équipe

Quelles sont les personnes impliquées dans le projet de création d'entreprise et comment envisagent-elles leur participation dans la start-up ? Y a-t-il des compétences entrepreneuriales dans l'équipe à ce stade ?

## Votre produit et son marché

### Le produit (ou la prestation)

Il s'agit de faire apparaître les différentes caractéristiques de votre produit ou de votre prestation. Indiquez donc sa description, ses caractéristiques techniques, ses performances, et surtout son utilisation ou utilité. Y a-t-il plusieurs applications visées ? S'il y a plusieurs produits, le préciser.

### Le marché

#### Quel est votre marché ?

À quels besoins comptez-vous répondre et, en conséquence, sur quel(s) marché(s) vous situez-vous ?

Précisez obligatoirement si le marché que vous visez est local, régional, national ou international.

Qui sont les exploitants et qui sont les utilisateurs finaux ?

Quel a été le comportement de ce marché au cours des dernières années (stagnation, déclin, progression...) ?

Quelles sont ses perspectives d'évolution ?

#### Positionnement concurrentiel et barrières à l'entrée

Décrivez le caractère innovant de votre technologie/procédé par rapport à l'offre existante, en indiquant les éléments de différenciation. Avantages concurrentiels et si applicable, éléments de protection (barrières à l'entrée, propriété intellectuelle, liberté d'exploitation, éventuels risques de contrefaçon, aspects réglementaires).

### L'environnement juridique et réglementaire

Indiquez si, dans l'environnement économique, juridique et sociologique actuel ou futur, les éléments peuvent influencer favorablement ou défavorablement le marché visé dont vous pourriez avoir connaissance. Exemples : un changement prévu de réglementation, une évolution rapide et perceptible des comportements, des mentalités, d'un mode de consommation, etc.

# DE L'IDÉE À LA PREUVE DE CONCEPT

Une fois l'idée du projet d'entreprise et les premières réflexions quant à sa structuration énoncées, se pose alors la question de la maturation technologique et entrepreneuriale du projet. Il s'agit de travailler en parallèle sur le développement de la technologie tout en étudiant les questions liées à la création d'une entreprise innovante.

## Financement de la maturation technologique par Conectus Alsace



Une start-up issue de la recherche académique a fondamentalement une composante technologique très forte et les coûts associés à la R&D sont souvent très importants. Conectus Alsace investit dans la maturation de projet afin de diminuer le plus possible les risques liés au transfert. L'octroi du financement est sujet à validation par le Comité d'Investissement de Conectus Alsace [www.conectus.fr/fr/investissement-en-propriete-intellectuelle-financer-vos-projets-de-maturation](http://www.conectus.fr/fr/investissement-en-propriete-intellectuelle-financer-vos-projets-de-maturation) qui inclut en son sein des investisseurs qui sont à même de juger de la pertinence du projet et de la feuille de route définie.

Ainsi, avant la création d'entreprise, Conectus Alsace reste l'interlocuteur pour les activités contractuelles relatives à la technologie transférée. Depuis l'accord de confidentialité et, jusqu'à l'octroi de la licence, Conectus Alsace assure le suivi et l'analyse de la stratégie de propriété intellectuelle, bien entendu en concertation avec l'équipe de la start-up.

## Accompagnement par SEMIA et Conectus Alsace

### Consolider et valider son projet entrepreneurial



En parallèle de la maturation technique financée par Conectus Alsace, SEMIA accompagne la maturation entrepreneuriale du projet dans le cadre du programme Starter Class® SEMIA. L'objectif de ce programme est de permettre aux porteurs de projet de création d'entreprise innovante de structurer et construire leur projet tout en développant leurs compétences entrepreneuriales, en vue d'une présentation au Comité d'engagement de SEMIA pour une entrée en incubation notamment. Le porteur de projet travaillera ainsi conjointement sur les aspects stratégiques du projet et sur les notions liées au leadership. Deux sessions sont organisées par an, l'une débutant en septembre et l'autre en janvier, avec deux sessions de sélection, en juillet et en décembre. La participation au programme est prise en charge par l'incubateur, une implication du porteur et sa présence à chaque session sont attendues.

#### L'accent est mis sur :

- Le marché et l'identification des besoins
- L'individualité du projet (développement personnel, valeurs portées par le projet, facteurs différenciant)
- La constitution, gestion et cohésion de l'équipe
- Le cadre de travail : intelligence collective, méthodologie, démarche terrain et suivi
- L'appréhension du projet dans sa globalité : travail en itération sur le modèle d'affaires et interaction avec l'écosystème

#### Le programme Starter Class® dure 6 mois à raison d'un module thématique de trois jours par mois :

- Leadership et identité du projet
- Marché, concurrence et singularité concurrentielle
- Stratégie marketing, proposition de valeur et modèle d'affaires
- Stratégie commerciale et argumentaire de vente
- Ressources humaines et équipe
- Eléments financiers : finance et financement



### Ces modules contiennent :

- Des formations ouvertes à la communauté des incubés de SEMIA afin de permettre le partage d'expériences
- Des ateliers de travail afin de mettre en pratique les acquis dont certains intégrant une démarche créative
- Des séances de coaching personnalisées
- Des témoignages d'entrepreneurs

La présence des autres membres de l'équipe pourra être requise pour certaines séances. Elle est envisageable de manière ponctuelle pour l'ensemble des séances si le porteur effectue une demande explicite et sous réserve d'acceptation par l'organisateur.

Chacun de ces modules fera l'objet de la constitution d'un livrable qui permettra de formaliser et valider les applications des acquis dans le cadre du projet.

D'un module à l'autre, des objectifs concrets seront déterminés conjointement par le porteur et le chargé d'affaires dédié afin d'instaurer et d'ancrer la démarche terrain (sur le principe de validation d'hypothèses, démarche lean startup).

En amont du programme, le porteur de projet pourra réaliser s'il le souhaite un bilan de compétences avec un consultant compétent.

Par ailleurs, des journées de formation additionnelles au pitch et à la négociation seront intégrées au programme.

Le porteur et les membres de l'équipe cités dans le dossier de candidature présenteront en clôture du programme leur pitch à l'équipe de SEMIA en présence éventuellement de professionnels issus des milieux industriel, du financement, de l'accompagnement des entreprises innovantes ainsi que d'entrepreneurs.

Suite à ce programme, selon l'état de maturité du projet, les participants pourront soumettre leur projet de création d'entreprise au Comité d'Engagement de SEMIA, lequel décide de l'entrée en incubation.

## Positionner son offre



Outre le financement de la preuve de concept/maturation technologique, Conectus Alsace accompagne également les projets dans la démarche globale de création d'entreprise en finançant ou réalisant des études diagnostiques opérationnelles, notamment :

- études de marché
- études de positionnement
- études réglementaires
- études de liberté d'exploitation

...

## Constituer son équipe



La constitution de l'équipe de l'entreprise est loin d'être triviale et constitue l'un des enjeux fondamentaux dans un projet de création d'entreprise.

Il s'agit en effet de rassembler les compétences complémentaires afin de couvrir tous les aspects stratégiques de la gestion d'entreprise.

Avoir une équipe constituée est par ailleurs un critère clé pour les investisseurs lorsqu'on envisage de recourir à des fonds publics et/ou privés.







# CRÉATION DE L'ENTREPRISE



# DE LA PREUVE DE CONCEPT AU LANCEMENT DE L'ACTIVITÉ DE LA START-UP

Une fois la preuve de concept avérée, il s'agit de créer l'entreprise au bon moment, de la bonne manière, dans le cadre d'un transfert de technologie ou de savoir-faire à formaliser. Pour cela, plusieurs étapes sont à envisager :

## **La négociation de la licence avec Conectus Alsace**

## **Le choix des statuts des chercheurs dans l'entreprise**

## **La création effective de la société et le dépôt des statuts**

Afin d'assurer le bon déroulement du processus de création d'entreprise et de son développement, SEMIA accompagne le porteur de projet dans le cadre de son programme d'incubation et Conectus Alsace met à disposition un certain nombre de services, qui seront présentés par la suite.

# CONDITIONS DE LICENSING AVEC CONECTUS ALSACE



La création d'entreprise se réalise dans le cadre d'un transfert de technologie ou de savoir-faire qui doit se matérialiser par le biais d'un contrat d'exploitation (licence, communication du savoir-faire...). Conectus Alsace, en charge de la négociation de la licence avec l'entrepreneur, a établi des conditions de licence adaptées à la valorisation par la création d'entreprise. Dès que l'architecture du partenariat est validée par le porteur, Conectus Alsace peut en faire acter le principe par son conseil d'administration, notamment dans le cas où les conditions de licence prévoient une participation au capital de la start-up.

NB : quel que soit le moment de la finalisation de la négociation, la date d'entrée en vigueur de la licence ne saurait être antérieure à la fin du programme de maturation financé par Conectus Alsace, le cas échéant.

La décision de valoriser un brevet et/ou un savoir-faire par le biais de la création d'entreprise relève d'une concertation entre l'équipe de recherche et Conectus Alsace en son nom et au nom des établissements propriétaires dudit brevet et/ou savoir-faire.

Conectus Alsace a instauré un processus de licensing adapté, comprenant des architectures partenariales flexibles. Il n'est, en effet, pas possible d'appliquer les conditions classiques de retours sur exploitation aux start-ups sous peine de grever leurs premières phases de développement. Par ailleurs, il s'agit de rester cohérent avec les termes de licences généralement appliqués pour le transfert de technologie issue d'institutions académiques, et de tenir compte des éventuels investissements consentis par Conectus Alsace dans la maturation des technologies.

Différents termes et conditions sont applicables aux spécificités d'une valorisation par la création d'entreprise.





## Définitions principales et modalités de transfert

*Sont indiquées en italique les informations et explications et en typographie standard les clauses types.*

**Concedant.....** Conectus Alsace agissant en son nom et/ou au nom des établissements actionnaires copropriétaire du brevet et/ou du savoir-faire (selon le cas l'Université de Strasbourg, du CNRS, l'Inserm...) ci-après collectivement désignés par les « COPROPRIETAIRES »

**Affilié.....** Toute société ou entité qui est contrôlée par, qui contrôle, ou sous contrôle commun avec une Partie aux présentes. Aux fins des présentes, le terme « contrôle » désigne (a) le fait qu'une société ou entité détienne, directement ou indirectement, cinquante pour cent (50 %) ou plus des droits de vote de l'entité contrôlée, ou (b) le fait qu'une entité, une personne ou un groupe dispose d'une réelle capacité de contrôle et d'orientation de la gestion de l'entité contrôlée, en vertu d'un contrat ou autrement.

**Savoir-faire ...** Tout ou partie des connaissances techniques nécessaires à la fabrication, à l'entretien, à la commercialisation, à l'élaboration ou au fonctionnement de PRODUITS ou de certains de leurs éléments ainsi qu'à n'importe quelle combinaison de ces opérations.

**Brevets .....** (1) *Ici sont listés les brevets concernés par la Licence*  
(2) ainsi que toute(s) demande(s) de brevet découlant de ou liée aux inventions revendiquées dans les demandes susvisées ; toute demande divisionnaire, toute continuation ou continuation partielle des demandes susvisées ; tout brevet délivré suite à l'une quelconque des demandes de brevets susvisées ; et toute extension, toute nouvelle délivrance, tout réexamen et tout équivalent étranger de ceux-ci, ainsi que tout certificat complémentaire de protection et tout droit en résultant.

**Domaine .....** *Champ d'application de la Licence (par exemple un domaine thérapeutique ou un secteur d'activité spécifique). Ceci est défini avec la START-UP, selon les secteurs d'activité dans lesquels elle souhaite exploiter le brevet.*

**Territoire .....** *Pays dans lesquels l'accord est en vigueur.*  
*Selon la stratégie de la START-UP, la Licence pourra permettre une exploitation dans un ou des pays spécifiques, dans le monde entier, ou dans l'ensemble des pays où le brevet est en vigueur.*

**Durée .....** *Selon le cas :*  
Période commençant à la date de signature du contrat et se terminant à l'expiration du dernier des BREVETS.  
*ou*  
Période commençant à la date de signature de la Licence et se terminant à la plus tardive des deux échéances suivantes (1) l'expiration ou l'invalidation du dernier des BREVETS, en ce compris les certificats complémentaires de protection et extension de protection de même nature, dans le pays du TERRITOIRE concerné ou (2) jusqu'à l'expiration d'une période de dix (10) années à compter de la première commercialisation du PRODUIT dans le pays concerné où ce PRODUIT est commercialisé.  
*ou*  
*Une durée déterminée à définir entre les Parties ; généralement 10 ans (c'est souvent le cas lorsque le transfert concerne un SAVOIR-FAIRE).*

**Produit<sup>1</sup>** ..... Tout objet qui ne pourrait être développé, utilisé, fabriqué ou commercialisé sans contre-faire une revendication du BREVET et/ou le SAVOIR-FAIRE.

**Prestation<sup>2</sup>** .... Tout contrat de recherche réalisé pour le compte de tiers, mettant en œuvre le BREVET et/ou le SAVOIR-FAIRE, conclu par la START-UP avec ledit tiers.

**Objet** ..... *L'objet de la Licence indique la portée des droits et le caractère exclusif ou non de la Licence et la raison pour laquelle une telle Licence est concédée (commercialisation de PRODUITS, réalisation de PRESTATION...). En général, en ce qui concerne les startups, CONECTUS ALSACE accepte de concéder une Licence **exclusive**, dans le DOMAINE et sur le TERRITOIRE. La possibilité pour la START-UP d'octroyer des sous-licences est également abordée dans cette section<sup>3</sup>.*

*Applicables dans tous les cas de figure :*

Il est entendu que les COPROPRIETAIRES seront libres d'utiliser le BREVET et/ou le SAVOIR-FAIRE à des fins de recherche interne.

Les droits concédés au titre de la Licence se limitent à ceux directement attachés au BREVET et/ou au SAVOIR-FAIRE. A ce titre, aucune disposition de la Licence, à moins que les Parties en décident expressément autrement, ne confère à la START-UP quelque droit que ce soit, exprès ou tacite, sur la propriété intellectuelle, les méthodes, l'information technique, les informations confidentielles, l'expertise, le savoir-faire, les secrets industriels ou le savoir qui ne font pas expressément l'objet de la Licence.

**Conditions .....  
spécifiques  
applicables  
au savoir-  
faire :**

Les agents des COPROPRIETAIRES ayant développé le SAVOIR-FAIRE prêteront leur concours pour l'acquisition par la START-UP du savoir-faire dans des conditions compatibles avec leurs obligations professionnelles et ce pendant une période de trois (3) mois à compter de la date de signature de la Licence. Au delà de cette période, la poursuite de cette assistance devra faire l'objet d'un accord particulier entre les Parties.

Si pendant la durée de l'assistance technique, les agents des COPROPRIETAIRES devaient se déplacer à la demande de la START-UP, leurs frais de déplacements et de séjour, décidés d'un commun accord entre les Parties, seront à la charge de la START-UP.

**Transfert des  
compétences**

Le contrôle de la qualité des PRODUITS et des PRESTATIONS et tout acte relevant de ceux-ci sont de la responsabilité exclusive de la START-UP ; les COPROPRIETAIRES et Conectus Alsace ne seront d'aucune manière tenu d'y prêter leur concours.

<sup>1</sup> Selon le modèle d'affaires de la START-UP

<sup>2</sup> Selon le modèle d'affaires de la START-UP

<sup>3</sup> En général, dans le cas de prestation de service ou d'exploitation du SAVOIR-FAIRE, Conectus Alsace n'octroie pas de droit de sous-licence.



**Conditions .....  
spécifiques  
applicables  
aux brevets :  
Procédures  
liées aux  
brevets** Les BREVETS seront maintenus en vigueur aux noms des COPROPRIETAIRES. La START-UP sera en charge des procédures de délivrance et maintien en vigueur des BREVETS à compter de la date de signature du contrat de Licence.

Toute décision nécessaire en matière de propriété industrielle en vue de la délivrance ou du maintien en vigueur des BREVETS sera prise par la START-UP, après consultation préalable de Conectus Alsace.

L'ensemble des frais de propriété intellectuelle liés aux BREVETS sera supporté par la START-UP, à compter de la date de signature de la Licence.

Dans le cas où la START-UP souhaite abandonner les BREVETS, elle devra notifier sa décision par lettre recommandée avec accusé de réception à Conectus Alsace dans les meilleurs délais afin que Conectus Alsace puisse poursuivre en son nom et à ses frais les procédures de maintien en vigueur des BREVETS. Il est entendu que la START-UP ne sera alors plus en droit d'exploiter les BREVETS.

**Obligations .....  
d'exploitation** la START-UP s'engage à déployer des efforts raisonnables pour exploiter le BREVET et/ou le SAVOIR-FAIRE à travers le développement, la production, l'utilisation, la promotion et la commercialisation de PRODUITS et la promotion et la commercialisation de PRESTATIONS dans le DOMAINE et sur le TERRITOIRE.

*Il pourra être précisé dans l'accord de Licence des conditions plus concrètes de réalisation de l'obligation d'exploitation, toutefois, dans le cas où la start-up n'aurait pas atteint ces objectifs en matière d'effort d'exploitation ou de R&D dans les délai susmentionné, les Parties pourront renégocier les termes de cet effort à condition que la start-up démontre de bonne foi son engagement dans le de développement des PRODUITS et/ou PRESTATION.*

Afin de justifier de l'obligation d'exploitation, la START-UP s'engage à transmettre annuellement un rapport détaillant les avancées techniques, les actions de R&D et une actualisation du business plan relatifs aux PRODUITS.



# Conditions financières

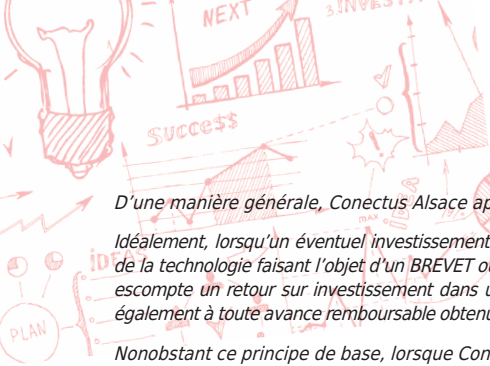
*La Licence comprend une combinaison des modalités de paiements: paiement d'entrée, paiements d'étapes coïncidant avec les différentes phases de développements des PRODUITS, royalties correspondant à un pourcentage des ventes de PRODUITS, pourcentages sur les REVENUS DE SOUS-LICENCE perçues par la START-UP, minima annuels déductibles des redevances, sommes forfaitaires.... Chaque Licence est spécifique ; leurs termes varient en fonction de la nature de la technologie, de son plan de développement et des risques liés, ainsi que de son potentiel économique. En général, Conectus Alsace s'inspire de conditions financières appliquées pour des accords avec des startups issues du monde académique dans des domaines comparables. Bien entendu, ces termes font l'objet d'une négociation en bonne intelligence et de bonne foi avec la START-UP afin de définir un accord qui conviendrait à toutes les Parties. Une transparence de la START-UP sur son plan d'affaires permet par ailleurs à Conectus Alsace d'ajuster au mieux les conditions financières de la Licence.*

**Ventes nettes** ..... On entend les montants bruts facturés par la START-UP et/ou ses AFFILIES, à leurs clients pour la réalisation de PRESTATIONS ou la commercialisation de PRODUITS, déduction faite des remises commerciales traditionnelles, des avoirs, des remboursements ou rabais consentis suite aux retours, rejets, refacturations ou rappels, des taxes d'achats, de ventes, d'importations, ou sur la valeur ajoutée et des frais de transport. Il est entendu que les VENTES NETTES comprennent les montants bruts facturés par les distributeurs dans le cas des ventes de PRODUITS. Dans l'hypothèse où la START-UP commercialiserait des PRODUITS et/ou des PRESTATIONS au profit d'un AFFILIE (ou vice et versa), qui les revendrait à un tiers, ce sont les ventes entre l'AFFILIE (ou la START-UP) et le tiers (et non pas la vente entre la START-UP et l'AFFILIE) qui seront considérées comme VENTES NETTES.

**Sous-licencié** ... Toute personne, toute entité ou tout organisme (à l'exception d'un Affilié de la START-UP) auquel la START-UP a concédé une sous-licence pour développer, fabriquer, utiliser et/ou exploiter commercialement un PRODUIT.

**Revenus de sous licence** ..... Montants de toutes natures reçus par la START-UP de ses SOUS-LICENCIÉS en exécution des contrats de sous-licence. Ces revenus comprennent notamment, étant entendu que cette liste n'est pas exhaustive, les sommes forfaitaires liées aux options sur licences, à des jalons techniques ou réglementaires, les paiements à la signature des sous-licences ou à des stades ultérieurs de leur exécution et les redevances.





*D'une manière générale, Conectus Alsace applique les principes suivants :*

*Idéalement, lorsqu'un éventuel investissement est consenti par Conectus Alsace pour les phases de preuve de concept de la technologie faisant l'objet d'un BREVET ou d'un SAVOIR-FAIRE (Appel à projet de Conectus Alsace), Conectus Alsace escompte un retour sur investissement dans un délai de 36-48 mois, après la signature de la licence<sup>4</sup>. Cela s'applique également à toute avance remboursable obtenue au titre du Fonds de Maturation Conectus Alsace initialement géré par BPI.*

*Nonobstant ce principe de base, lorsque Conectus Alsace a investi dans le développement de la preuve de concept d'une technologie faisant l'objet d'un BREVET ou d'un SAVOIR-FAIRE, les premiers versements (upfront, paiements d'étape) pourraient être non exigibles en contrepartie*

*I) de la mise en place d'un compte courant d'associé et*

*II) d'une participation au capital de la STARTUP<sup>5</sup>. La mise en place d'un CCA et la prise de participation ne saurait être systématique et se fait à la discrétion de Conectus Alsace.*

*Aucune somme forfaitaire<sup>6</sup> (paiement d'étape) n'est exigée dans les 2 ans suivant la signature de la Licence.*

<sup>4</sup> Ce retour sur investissement peut, le cas échéant, être compris dans les sommes forfaitaires dues au titre des milestones.

<sup>5</sup> Le véritable objectif est de convertir la créance liée à l'upfront et aux premières sommes forfaitaires correspondant aux jalons de développement en CCA, qui constitue pour la start-up un levier financier non négligeable puisque les sommes épargnées en CCA sont considérées comme du quasi fonds propres et permettent donc d'accéder à différents outils de financements. Au niveau de Conectus Alsace, cette créance est également valorisée du point de vue comptable car actif à percevoir. Le corolaire à la mise en place d'un CCA est la nécessité d'avoir une participation au sein de la start-up ; la participation au capital n'est donc pas l'enjeu principal de Conectus Alsace et le pourcentage de cette participation doit être défini avec la start-up, en accord avec la valorisation post licence raisonnable de la société.

<sup>6</sup> Pour éviter tout doute, les éventuelles redevances dues sur la période ne sont pas incluses dans cette exception.

**Upfront** ..... *afin de ne pas grever le développement de la START-UP et consciente du manque de ressources au démarrage de telles entreprises, Conectus Alsace n'exige pas de paiement à la signature. La créance liée à l'upfront peut être convertie en obligations convertibles ou en compte courant d'associé et participation au capital.*

**Milestones**<sup>7</sup> ..... *Des paiements de sommes forfaitaires sont exigés lorsque certains jalons techniques sont atteints ; ces jalons techniques (milestones) peuvent tout aussi bien inclure des phases d'essais cliniques, des approbations réglementaires requises pour le développement de produits, le développement d'un prototype, l'obtention d'une certification, la première vente commerciale.... Conectus Alsace s'assurera que les jalons financiers définis coïncident autant que possible avec des objectifs de financement raisonnables de la START-UP (levée de fonds...).*

**Redevances**<sup>8</sup> ..... *La START-UP paiera à Conectus Alsace une redevance annuelle représentant XX % des VENTES NETTES de PRODUITS et/ou de PRESTATIONS vendus par la START-UP et/ou ses Affiliés sur le TERRITOIRE. Afin d'assurer la diligence de la START-UP à exploiter les BREVETS ou le SAVOIR-FAIRE transférés, il pourra être défini des minima annuels, déductibles des redevances.*

**Revenus de..... sous-licence<sup>9</sup>** La START-UP paiera à Conectus Alsace une redevance annuelle représentant XX % des REVENUS DE SOUS LICENCE concédée par la START-UP.  
*Les pourcentages des REVENUS DE SOUS LICENCE versés à Conectus Alsace seront déclinés selon le jalon de développement atteint lorsque la START-UP concède la sous-licence à son SOUSLICENCIÉ. Le cas échéant, la START-UP communiquera immédiatement à Conectus Alsace un tel événement.*

**Conditions..... spécifiques applicables aux brevets : « Stacking »** *Si la portée territoriale de la licence est étendue au monde entier.* Dans le cas où la START-UP serait tenue de verser des redevances à un tiers pour se voir accorder une licence d'exploitation des PRODUITS et/ou des PRESTATIONS, la START-UP pourra déduire 50 % (cinquante pour cent) desdites redevances du montant des royautés dues à CONECTUS ALSACE en vertu du contrat de Licence étant entendu toutefois que les redevances dues à CONECTUS ALSACE pour tout semestre ne seront en aucun cas ramenées à moins de 50 % (cinquante pour cent) du montant total des redevances dues sur les VENTES NETTES des PRODUITS et/ou des PRESTATIONS.

*Si la portée territoriale de la Licence est étendue au monde entier :*  
Dans les pays du TERRITOIRE où le BREVET n'est pas en vigueur, la START-UP pourra déduire 50 % (cinquante pour cent) du montant des redevances dues à Conectus Alsace en vertu du contrat de Licence dans le pays concerné. En cas de concurrence avérée d'un génériqueur/acteur prenant a minima trente pour cent (30 %) du marché, la START-UP ne sera pas tenue de verser de redevances à Conectus Alsace dans le pays concerné.

**Compte courant d'associé et participation au capital, le cas échéant** La créance correspondant à l'upfront de la Licence, est non exigible en contrepartie :

- de la mise en place d'un compte courant d'associé
- d'une participation au capital de la START-UP de XX % à valeur nominale

#### **PARTICIPATION AU CAPITAL**

En contrepartie de la Licence accordée, la START-UP doit délivrer à Conectus Alsace un nombre suffisant d'actions ordinaires (ci après « Actions ») de sorte que Conectus Alsace détiendra XX % du capital social de la START-UP à la date d'effet de la Licence. Conectus Alsace reconnaît, et accepte, que la part du capital social de la START-UP détenue par Conectus Alsace est sujette à dilution.

Il est entendu que Conectus Alsace liquidera ses participations au plus tard ... (...) ans à compter de la signature de la Licence<sup>10</sup>.

#### **COMPTE COURANT D'ASSOCIÉ**

Conectus Alsace a accepté de consentir une avance en compte courant à la START-UP correspondant à la somme de <XX> Euros (<chiffre> Eur), ci-après « l'Avance ». Cette somme sera inscrite au nom de Conectus Alsace en compte courant d'associé dans les livres de la START-UP.

L'Avance étant mise à disposition de la START-UP en vue de soutenir la START-UP pendant sa phase de développement, Conectus Alsace s'engage à ne solliciter aucun remboursement de l'Avance pendant une période de ... (...) ans à compter de la signature de la Licence.

L'Avance sera rémunérée à compter de la date d'entrée en vigueur au taux maximum des intérêts déductibles en vigueur et publié au Journal Officiel.

Le montant des intérêts, sera versé chaque année, le [date], jusqu'à remboursement de l'Avance.

A l'issue de la période de ... (...) ans susmentionnée, la START-UP le reversera à Conectus Alsace l'Avance effectuée, annuellement le [date], par tiers.



Les milestones peuvent atteindre jusqu'à 500 kEur, voire 1MEur pour les jalons les plus avais

<sup>8</sup> Les taux de royautés usuels sont compris entre 1-2% pour des inventions de procédés et plus de 10% sur de la prestation de service. En moyenne les taux de royautés sont de l'ordre de 3-5%.

<sup>9</sup> Les taux prélevés sur les REVENUS DE SOUS-LICENCE varient de 30% à 5% selon le stade de développement de la technologie au moment de la signature de la sous-licence, mais aussi selon le partenariat négocié avec le sous licencié (sous-licence sèche vs accord de co-développement).

<sup>10</sup> Les conditions de liquidation de la participation de Conectus Alsace sont à discuter en fonction de la stratégie de la START-UP. On peut imaginer différents scénarii : 1/ IPO, date la plus rapprochée après l'introduction en bourse, ou 2) quand l'entreprise est rachetée et ses actions sont converties en actions d'une société cotée en bourse, ou 3) lors de l'atteinte d'un jalon de développement d'un premier PRODUIT)...

# Autres termes



## Conditions spécifiques applicables au savoir-faire : Confidentialité

La START-UP s'engage à prendre toutes les dispositions appropriées en vue d'éviter la divulgation, même après expiration de la Licence, des informations relatives au SAVOIR-FAIRE, qui ne sont pas à disposition du public, et qui leur ont été communiquées dans le cadre de la Licence.

Ces informations ne seront laissées ou mises à disposition de tout tiers ou sous-traitant qu'à la condition d'un engagement de confidentialité préalable et écrit de la part dudit tiers quant aux informations reçues.

En cas de violation des dispositions susvisées, imputable à la faute, à l'imprudence ou à la négligence de la START-UP, les conditions financières de la Licence resteront applicables pour la durée prévue de la Licence, sans préjudice de tout autre droit.

## Garanties.....

*En ce qui concerne les BREVETS :*

Conectus Alsace et les COPROPRIETAIRES ne garantissent que l'existence matérielle des BREVETS.

Conectus Alsace et les COPROPRIETAIRES ne donnent aucune garantie, expresse ou implicite, concernant les PRODUITS, les PRESTATIONS et/ou les BREVETS et notamment quant à leur utilité, leur sécurité ou leur adaptation à une quelconque fonction.

*En ce qui concerne le SAVOIR-FAIRE :*

Conectus Alsace déclare et garantit qu'à sa connaissance, les COPROPRIETAIRES sont seuls à détenir le SAVOIR-FAIRE et que la signature des présentes ne viole aucun engagement, aucune promesse, aucun contrat existant entre les COPROPRIETAIRES et un tiers.

Conectus Alsace déclare et garantit qu'il n'existe à sa connaissance aucune revendication de propriété d'un tiers sur le SAVOIR-FAIRE et qu'aucune revendication de ce type n'est à craindre au meilleur de sa connaissance.

La START-UP ne pourra appeler Conectus Alsace et/ou les COPROPRIETAIRES en garantie en cas de dommage ou préjudice de quelque nature que ce soit causé en vertu des présentes.

Conectus Alsace et les COPROPRIETAIRES déclarent et garantissent qu'ils ont la pleine et entière capacité de conclure et d'exécuter la présente Licence, et qu'à la date de signature des présentes, ils ne sont soumis à aucun engagement avec un tiers qui serait en conflit avec les dispositions de la Licence.

En aucun cas la responsabilité de Conectus Alsace et/ou des COPROPRIETAIRES ne saurait être mise en jeu en raison de l'utilisation des PRODUITS, des résultats des PRESTATIONS et/ou du SAVOIR-FAIRE par la START-UP ou par les clients de la START-UP.





# STATUTS ENVISAGEABLES POUR UN CHERCHEUR AU SEIN D'UNE START-UP

(Articles L.531 et suivants du code de la recherche<sup>11</sup>)



Il existe un cadre juridique à la création d'entreprise sur la base des travaux d'un laboratoire ; ce cadre précise **la nécessaire et obligatoire saisine de la Commission de déontologie après obtention de l'autorisation de l'employeur**. Cette étape **est indispensable avant toute implication d'un chercheur dans une société** (position de fondateur, participation au capital, éventuel concours scientifique) ; c'est donc un **préalable à la création effective de la société**. Conectus Alsace fait le lien avec les établissements pour obtenir les autorisations nécessaires et effectuer la saisine de la Commission de déontologie, voire le soutien du dossier lors de la séance de la Commission de déontologie au besoin.

Le Code de la Recherche (anciennement loi sur l'innovation et la recherche du 12 juillet 1999) vous permet de transférer vos résultats et technologies vers le monde économique

I) soit par le biais d'une création d'entreprise au sein de laquelle vous avez une position de dirigeant (L.531-1),

II) soit en apportant votre concours scientifique à une entreprise (L.531-8), vous avez alors un statut de consultant au sein de la startup,

III) soit en participant à son conseil d'administration, toute activité scientifique ou intellectuelle étant alors proscrite (L.531-12).

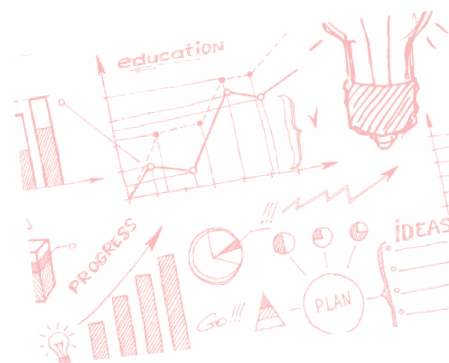
Dans tous les cas de figure, il est indispensable que :

- Le chercheur demande l'autorisation à son employeur qui soumet alors le dossier pour validation de la commission de déontologie.
- L'entreprise valorise les travaux de recherche du chercheur et ait établi un accord de licence avec Conectus Alsace.

Le tableau ci-après récapitule pour chacun de ces statuts le type d'activité possible de l'agent au sein de l'entreprise, la durée de cette participation et le contenu des dossiers pour saisine de la Commission de déontologie.

Pour toutes questions, Conectus Alsace peut vous assister dans le choix de votre statut au sein de la société. Par ailleurs, Conectus Alsace peut également vous mettre en contact avec le bon interlocuteur de l'établissement employeur (INSERM, CNRS), voire s'occuper de la saisine (Université de Haute Alsace, Université de Strasbourg).

<sup>11</sup> Depuis le 19 février 2014, les articles L.413-1 à L.413-16 (ex 25-1 à 25-3) sont déclinés aux articles L.531-1 à L.531-16



	<b>Création d'entreprise</b>	<b>Concours scientifique et/ou participation au capital</b>	<b>Participation au conseil d'administration (CA) ou du conseil de surveillance (CS) et participation au capital</b>
<b>Texte de référence</b>	Articles L.531-1 à 7 du Code de la Recherche	Articles L.531-8 à 11 du Code de la Recherche	Articles L.531-12 et suivants du Code de la Recherche
<b>Conditions spécifiques</b>	Adéquation entre les travaux de recherche valorisés et l'objet social de l'entreprise	Convention de concours scientifique	
<b>Activités</b>	Mission d'associé ou de dirigeant	Activité de nature purement intellectuelle et effectuée à l'extérieur du laboratoire 20% maximum du temps de l'agent doit être consacrée à cette activité	Missions rigoureusement limitées à celles de membres du CA ou du CS d'une SA
<b>Incompatibilités</b>	Cesser toute activité au titre du service public dont relève l'agent (toutefois, possibilité d'exercer des activités d'enseignement dans des conditions fixées par décret)	Pas de missions administratives, de gestion ou d'encadrement, ni de position hiérarchique Au cours des 5 années précédentes, ne pas avoir exercé un contrôle sur cette entreprise, en qualité de fonctionnaire ou d'agent public, ni participé à l'élaboration, à la passation des contrats et conventions conclus entre l'entreprise et le service public.	Ne pas être membre du directoire, du CA ou du CS d'une SAS Ne pas apporter son concours scientifique Ne pas participer à l'élaboration, à la passation des contrats et conventions conclus entre l'entreprise et le service public
<b>Rémunération</b>	Rémunération non plafonnée (salarié de l'entreprise)	Rémunération plafonnée au traitement brut correspondant au second chevron du groupe hors échelle entreprise, soit 73343,82 Eur environ annuellement Participation au capital : 49% de celui-ci au maximum, donnant droit à 49% des droits de vote au maximum	Rémunération plafonnée à 42061,57 Eur (le traitement brut annuel soumis à retenue pour pension correspondant à l'indice brut 931) Participation au capital social : 20% de celui-ci au maximum, donnant droit à 20% des droits de vote au maximum

	Création d'entreprise	Concours scientifique et/ou participation au capital	Participation au conseil d'administration (CA) ou du conseil de surveillance (CS) et participation au capital
Durée	2 ans renouvelables 2 fois (c-à-d maximum 6 ans)	5 ans renouvelables 1 fois (c-à-d maximum 10ans)	Pas de limitation
Pièces à fournir	<p>1) Lettre de demande d'autorisation de l'employeur de l'agent</p> <p>2) Formulaire de demande d'autorisation [L.531-1 à 7]</p> <p>Après acceptation de l'employeur:</p> <p>3) Statuts ou projets de statuts de l'entreprise</p> <p>4) Résumé didactique des travaux de recherche valorisés ou CV détaillé mentionnant la liste des publications</p> <p>5) Contrat ou projet de contrat de licence ou contrat de cession de brevets ou de savoir-faire</p>	<p>1) Lettre de demande d'autorisation de l'employeur de l'agent</p> <p>2) Formulaire de demande d'autorisation [L.531-8 à 11]</p> <p>Après acceptation de l'employeur:</p> <p>3) Statuts ou projets de statuts de l'entreprise</p> <p>4) Résumé didactique des travaux de recherche valorisés ou CV détaillé mentionnant la liste des publications</p> <p>5) Contrat ou projet de licence ou contrat de cession de brevets ou de savoir-faire</p> <p>6) Convention ou projet de convention de concours scientifique entre l'entreprise, l'établissement public employeur et autres tutelles du laboratoire</p>	<p>1) Lettre de demande d'autorisation de l'employeur de l'agent</p> <p>2) Formulaire de demande d'autorisation [L.531-12 et suivants]</p> <p>Après acceptation de l'employeur:</p> <p>3) Statuts ou projets de statuts de l'entreprise</p> <p>4) Résumé didactique des travaux de recherche valorisés ou CV détaillé mentionnant la liste des publications</p>
Passerelles avec les autres dispositifs	Au terme de cette autorisation, une fois que le chercheur a réintégré son corps d'origine, il peut être autorisé à apporter son concours scientifique à l'entreprise (L.531-8 et suivants) ou à être membre du conseil d'administration ou de surveillance (L.531-12 et suivants).		L'autorisation ne peut être demandée si le fonctionnaire est autorisé à apporter son concours scientifique à l'entreprise (L.531-8 et suivants)

# DIFFÉRENTES FORMES DE SOCIÉTÉS ENVISAGEABLES

Il existe différentes structures juridiques envisageables dans le cadre d'une création d'entreprise. Trois sociétés parmi les plus communes sont présentées ci-dessous : la SARL (Société A Responsabilité Limitée), la SA (Société Anonyme) et la SAS (Société par Actions Simplifiée). Chacune a ses spécificités concernant les statuts mis en place et les responsabilités engagées des personnes s'associant. Le choix de la structure juridique doit faire l'objet d'une réflexion menée en fonction de l'actionnariat, des ressources, des évolutions envisagées... SEMIA peut aider à la prise de décision notamment par la mise en relation avec des experts en droit des sociétés.

	SARL	SA	SAS
Responsabilité des dirigeants	Limitée aux apports mais la responsabilité du gérant peut être étendue au-delà de ses apports pour les dettes sociales en cas de faute de gestion ayant contribué à l'insuffisance d'actif ou en cas de cautionnement de prêt bancaire.	Limitée aux apports mais la responsabilité du PDG et plus rarement celle des administrateurs peut être étendue au-delà de leurs apports pour les dettes sociales en cas de faute de gestion ayant contribué à l'insuffisance d'actif ou de cautionnement de prêt bancaire.	
Responsabilité des associés	Limitée aux apports. Sauf cautions personnelles accordées à des tiers et faute de gestion		
Droits sociaux	Parts non matérialisées.	Actions nominatives (sauf conditions spéciales), déposées en compte.	
Transmission des droits sociaux	A un tiers : accord de la majorité en nombre des associés représentant la moitié des parts sociales. Libre entre associés, conjoints, ascendants, descendants sauf disposition restrictive des statuts.	Libre, sauf disposition restrictive des statuts pour la vente à des tiers.	
Capital minimum	Librement fixé par les associés.	37 000 Eur (Libération minimum de la moitié de la souscription, le solde dans les 5 ans).	Librement fixé par les associés.

	SARL	SA	SAS
Nombre d'associés	Minimum : 2 Maximum : 100	Minimum : 7	Minimum : 1 <sup>12</sup>
Nomination des dirigeants	Le(s) gérant(s) est (sont) nommé(s) : par les statuts ou par décisions des associés représentant plus de la moitié du capital sauf majorité plus forte prévue par les statuts	3 administrateurs au moins (18 au plus) sont nommés par les statuts ou l'Assemblée Générale (moitié des voix plus une) et désignent parmi eux un Président et éventuellement un Directeur Général.	Totale liberté statutaire pour organiser la direction (1 ou plusieurs dirigeants) et pour fixer les modalités de désignation des dirigeants. Seule obligation fixée par la Loi : un Président.
Fonctionnement et pouvoir de décision	Majorité : plus de la moitié des parts pour décisions autres que modifications statutaires ou cessions de parts à un tiers.  Commissaire aux Comptes obligatoire sous certaines conditions <sup>13</sup> .  Unanimité pour ransformation en SAS	Décisions de l'assemblée générale ordinaire à la majorité. Modifications statutaires.  Décisions de l'Assemblée Générale extraordinaire à la majorité des 2/3 des voix exprimées.  Unanimité pour transformation en SAS.  Obligation d'un Commissaire aux Comptes titulaire + un suppléant.	Certaines décisions sont réservées à la collectivité des associés (majorité définie par les statuts).  La nomination d'un Commissaire aux Comptes n'est obligatoire qu'en cas de dépassement de 2 des critères suivants : total de bilan, chiffre d'affaires, nombre de salariés <sup>14</sup> . De même pour les SAS qui contrôlent ou sont contrôlées par une autre société ou enfin sur demande des associés représentant le 10ème du capital.  L'organe compétent pour les autres décisions est défini par les statuts.

<sup>12</sup> On parle alors de SASU (Société par Actions Simplifiée Unipersonnelle)

<sup>13</sup> La nomination d'un commissaire aux comptes n'est pas obligatoire. Elle ne le devient que lorsque deux des trois seuils légaux sont dépassés (50 salariés, 3,1 M Eur de chiffre d'affaires, 1,55 M Eur pour le bilan).

<sup>14</sup> Idem

	SARL	SA	SAS
Mode de financement et ouverture du capital	<p>Augmentation de capital par apports nouveaux, mise en réserve des bénéfices, recours aux établissements financiers, apports en compte courant.</p> <p>L'appel public à l'épargne est interdit.</p>	<p>Augmentation de capital par émission privée d'actions, émission privée d'obligations, bons de caisse, recours aux établissements financiers publics ou privés, mise en réserve de bénéfices, apports en compte courant.</p>	<p>Augmentation de capital par émission privée d'actions, bons de caisse, recours aux établissements financiers publics ou privés, mise en réserve de bénéfices, apports en compte courant.</p> <p>L'appel public à l'épargne est interdit.</p>
Commentaire global	<p><b>les +</b></p> <p>Possibilité de créer avec un budget peu important Responsabilité des associés est limitée au montant de leurs apports (si caution non exigée des partenaires...)</p> <p><b>les -</b></p> <p>Structure très formaliste dans son fonctionnement Le gérant peut être tenu responsable des dettes sociales en cas de faute de gestion</p>	<p><b>les +</b></p> <p>Structure réservée aux projets nécessitant des capitaux importants Structure bien perçue par les investisseurs Incontournable pour faire appel public à l'épargne Le capital peut être augmenté facilement en fonction des besoins de la société et de sa taille et les actions peuvent être cédées librement</p> <p><b>les -</b></p> <p>Structure lourde à mettre en place et fonctionnement lourd et couteux</p>	<p><b>les +</b></p> <p>Grande souplesse de fonctionnement Très grande liberté statutaire Offre toutes les garanties de la SA pour les investisseurs</p> <p><b>les -</b></p> <p>Obligation d'être très rigoureux dans la rédaction des statuts</p>



# ACCOMPAGNEMENT ET FORMATION

## L'incubation chez SEMIA

SEMIA accompagne les projets de création d'entreprise selon un processus présenté ci-dessous dont la durée est modulable selon l'état d'avancement des projets. Suite au coaching entamé pendant sa phase de maturation dans le cadre de la Starter Class®, le projet est présenté devant le Comité d'Engagement (CE) de SEMIA, lequel décide de l'entrée en incubation. Le CE est constitué de spécialistes de l'innovation, de financeurs, d'investisseurs, d'entrepreneurs, d'experts métier et des membres fondateurs de l'incubateur (CNRS, Université de Strasbourg, UHA, INSA de Strasbourg, Inserm, Région Alsace). Le Comité fixe des axes de travail qui serviront de fil conducteur et permettront de guider et d'enrichir le projet tout au long du processus d'incubation.

### La phase d'incubation

La phase d'incubation dure en général 18 mois, pendant lesquels les projets sont suivis et accompagnés de manière approfondie.

L'expertise de SEMIA intervient :

#### Pour renforcer votre projet :

- coaching régulier par un chargé d'affaires dédié
- aide à la constitution de l'équipe
- programme de développement des compétences du porteur ou de l'équipe (de 1 à 6 jours)
- réflexion sur les valeurs (rédaction du Manifeste)
- mise en place des stratégies
- pack communication
- appui administratif

#### Pour trouver des financements :

- cofinancement et financement de prestations externes
- participation à la recherche de financements
- accompagnement pour le montage des dossiers

#### Pour vous insérer dans un environnement de qualité et stimulant :

- mise en relation au sein de l'écosystème
- offre d'hébergement pour rompre la solitude du porteur
- accès à la communauté des incubés et post incubés
- favoriser et faciliter la fertilisation croisée
- accès direct aux partenaires experts dont vous aurez besoin (experts comptables, conseils en financement, stratégie commerciale, assureurs...)

### Et après ?

A la fin de la période d'incubation, un état des lieux du projet est réalisé afin d'identifier les besoins et objectifs à venir, et, selon le cas, de proposer une offre de service de post-incubation SEMIA et/ou de proposer un transfert vers une autre structure d'accompagnement adaptée (Alsace Innovation, Réseau Entreprendre Alsace...)



# Services proposés par Conectus Alsace

Souvent à compter de la création de la start-up, les compétences juridiques (négociation des contrats, propriété intellectuelle...) sont externalisées dans un souci d'optimisation des coûts et de concentration des efforts sur ses activités clés de développement (R&D, prospection...).

Quelques mois après la création, Conectus Alsace peut encore apporter, à des conditions préférentielles dans le cadre de ses activités de service externe, un support :

- en matière de propriété intellectuelle :
  - évaluation de la brevetabilité,
  - opinion quant à la stratégie d'extension des brevets,
  - suivi des échéances,
  - ...
- en matière de contractualisation :
  - révision des accords de collaboration, de confidentialité ou autre,
  - suggestion de moutures,
  - assistance dans la négociation,
  - ....



Le plan d'action défini pendant la phase d'incubation pourra servir de support à une candidature au Concours i-LAB en catégorie Création-Développement.

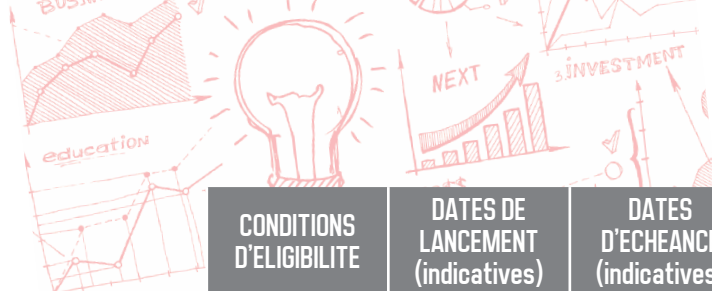


**TABLEAU  
RÉCAPITULATIF DES  
PRINCIPAUX CONCOURS  
DESTINÉS À LA  
CRÉATION D'ENTREPRISE  
INNOVANTE**

Selon la maturité du projet de création d'entreprise, il est possible de se présenter à différents concours en vue d'obtenir des financements. En voici quelques-uns :

	CONDITIONS D'ELIGIBILITE	DATES DE LANCEMENT (indicatives)	DATES D'ECHEANCE (indicatives)	MONTANT ALLOUE
SEMIA ETUDIANT ENTREPRENEUR INNOVANT	Projet de création d'entreprise porté par un étudiant avec une carte d'étudiant en cours de validité (doctorant ou jeune docteur)	Juillet	Fin novembre	10 kEur
MESR PEPITE	Projet de création d'entreprise ou entreprise créée après le 1er janvier de l'année précédente porté par un étudiant ou jeune diplômé depuis moins de 3 ans de 18 à 30 ans	Février	Fin Mars	5 kEur ou 10 kEur
i-LAB EMERGENCE	Projet de création d'entreprise qui doit être non créée au 1er janvier de l'année en cours	Janvier	Mi-Février	45 kEur max
i-LAB CREATION DEVELOPPEMENT	Projet de création d'entreprise ou entreprise créée après le 1er janvier de l'année précédente	Janvier	Mi-Février	450 kEur max





	CONDITIONS D'ELIGIBILITE	DATES DE LANCEMENT (indicatives)	DATES D'ECHEANCE (indicatives)	MONTANT ALLOUE
PRIX UNIVERSAL BIOTECH	<p>Chercheur académique souhaitant valoriser une technologie innovante ou jeune entreprise (&lt;10 ans)</p>	Février	Mi-Avril	50 kEur de prestations de consultance
HELLO TOMORROW	<p>Projet de création d'entreprise innovante ou entreprise innovante de moins de 2 ans, ayant levé moins de 200 kEur et ayant à minima une équipe de 2 personnes. Au moins un des fondateurs doit être européen et la moitié de l'équipe doit avoir moins de 36 ans.</p>	Décembre	Fin Janvier	<p>100 kEur pour le lauréat toute catégorie confondue</p> <p>15 kEur pour les 4 autres finalistes</p> <p>Accompagnement, réseautage et mentorat pour les 25 demi-finalistes</p>
RESEAU ENTREPRENDRE ALSACE	<p>Projet de création d'entreprise implantée en Alsace. Le porteur de projet doit détenir la majorité du capital</p>	Traitement des dossiers toute l'année		Renforcement des fonds propres de 15 000 à 50 000 Eur sous forme de prêt d'honneur et accompagnement durant 2 ans.
BPIFRANCE	<p>Bpifrance propose de nombreux dispositifs d'accompagnement des entreprises, notamment dans leurs premiers besoins d'investissement : amorçage, garantie, innovation.</p>			





# CALENDRIER INDICATIF

# CALENDRIER DES ETAPES (30-36 MOIS)

Il existe donc certaines démarches préalables indispensables à la création d'une start-up et à la participation des chercheurs académiques dans une telle structure. Ci-dessous sont détaillées les étapes principales et un calendrier prévisionnel est également proposé afin d'indiquer l'enchaînement possible des différentes phases du projet de création :

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19			
Prématuration - phase exploratoire	←————→						🚦															
Concours Création d'entreprise innovante, catégorie Emergence	←-----→																					
Maturation technique - POC							←————→															
Starter Class							←————→															
Définition du BM - Construction du BP							←————→															
Entrée en incubation														●								
Incubation															←————→							
Expertise du projet global (maturation technique et BM) par des investisseurs																●						
LibEx																			←			
Affaires réglementaires - Qualité																			←			
Formation du porteur																			←			
Accompagnement juridique (rédaction de statuts...)																			←			
Négociation de la licence																			←			
Validation des termes de la licence par le CA de CONECTUS																			←			
Autorisation de concours scientifique - Saisine commission de déontologie																			←			
Création de l'entreprise																			←			
Concours Création d'entreprise innovante, catégorie Création-Développement																			←			
Label Entreprise Innovante																			←			
Mise en relation avec des financeurs, afin d'impulser les phases d'amorçage																			←			



18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40		
																							CONECTUS	
																								SEMIA
																								CONECTUS
																								SEMIA
																								SEMIA - CONECTUS
																								SEMIA
																								SEMIA
																								SEMIA - CONECTUS
																								CONECTUS
																								CONECTUS
																								SEMIA
																								SEMIA
																								CONECTUS
																								CONECTUS
																								CONECTUS Ets
																								SEMIA - CONECTUS
																								SEMIA - CONECTUS
																								ABV
																								FNA BPI...

## En résumé :

- 1) Transmission du dossier de présentation du projet de création d'entreprise innovante à Conectus Alsace et évaluation du dossier par Conectus Alsace pour vérifier la pertinence d'une telle stratégie. Contacter SEMIA pour échanger au sujet du projet/de la démarche entrepreneuriale
- 2) Conectus Alsace acte la voie de valorisation
- 3) Eventuelle consolidation de la réflexion quant à la voie de valorisation ou au positionnement du projet par une candidature au Concours National de Création d'Entreprises Innovantes en catégorie Emergence
- 4) Montage d'un dossier sur la base du dossier de financement de Conectus Alsace adapté comprenant d'emblée la définition d'une feuille de route ou a minima une tâche de management de projet (incluant des études diagnostiques opérationnelles type marché, environnement réglementaire, LibEx etc.)
- 5) Positionnement de Conectus Alsace pour un financement du projet technique de preuve de concept sur 18 mois, sous réserve de validation par son Comité d'Investissement
- 6) Accompagnement par SEMIA dans le cadre de la Starter Class® en lien avec Conectus Alsace pour la définition du business model
- 7) Présentation du projet devant le Comité d'Engagement de SEMIA et entrée en incubation sous réserve d'acceptation par le Comité d'Engagement
- 8) Accompagnement par SEMIA pendant la phase d'incubation dans le processus de création de l'entreprise (aspects stratégiques, juridique, administratif, commercial...)
- 9) Création effective de l'entreprise au moment adéquat
- 10) Selon la maturité du projet, présentation au Concours National de Création d'Entreprises Innovantes en catégorie Création-Développement

**NB : ceci ne constitue pas un ordre d'action ferme et définitif. Les étapes devront être ordonnées en adéquation avec le stade d'avancement du projet.**

Tout au long de ce processus, SEMIA, Conectus Alsace et le porteur de projet suivent conjointement l'avancée du projet grâce à une grille d'évaluation, permettant notamment d'en valider la maturité et de définir les actions à mener.



# GRILLE DE SUIVI DE PROJET

<b>A. ACTIVITÉ</b>	
La vision, le business model sont clairs	
Les missions sont cohérentes avec la vision	
L'entrepreneur a déjà fédéré des partenaires autour de son projet	
L'entrepreneur a déjà atteint des milestones (clients déjà obtenus, validation de la POC, lancement d'une version test)	

<b>B. L'ÉQUIPE</b>	
<b>1. Le porteur de projet (entrepreneur)</b>	
Y a-t-il un porteur de projet ?	
Il est expérimenté ou a l'expérience nécessaire sur son secteur	
Il est à temps plein sur le projet	
Il a de quoi tenir financièrement pendant 6 mois à 1 an minimum sans se verser de salaire	
Ses motivations personnelles, professionnelles et sa vie familiale sont alignées	
Passionné / motivé	
Il a investi de l'argent personnel dans le projet	
S'il quitte le projet, ce dernier n'est pas remis en question à terme	
<b>2. La politique RH et reste de l'équipe</b>	
L'équipe est complémentaire	
L'équipe possède les réseaux nécessaires	
L'équipe a les compétences techniques nécessaires pour mener à bien le projet	
L'équipe a déjà une expérience de valorisation	
L'équipe consacre le temps nécessaire à la réalisation du projet	
L'équipe investit de son argent dans le projet	

<b>C. STRATÉGIE</b>	
Le plan d'action est clair	
Le calendrier est crédible	
Les jalons sont clairement identifiés	
Le projet a déjà été testé, même à petite échelle	
La stratégie marketing est cohérente et chiffrée	





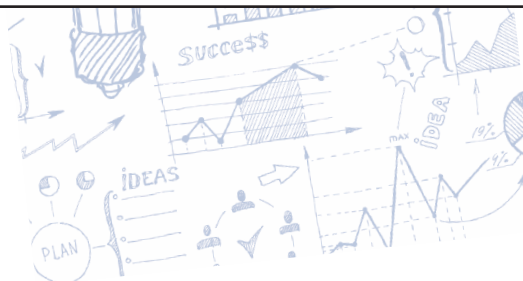
<b>D. FINANCE</b>	
Le business model est expliqué, cohérent et chiffré	
La demande de financement est claire, chiffrée et cohérente	
Capable de démontrer et d'expliquer ses coûts	
Capable de justifier chaque hypothèse de manière cohérente	
La stratégie de sortie est connue	

<b>E. COÛTS D'OPPORTUNITÉ</b>	
Les forces et faiblesses des concurrents sont bien analysées	
Le projet a un positionnement clair face à ses concurrents	
Les facteurs différenciants du projet sont bien identifiés	
Le projet apporte une vraie valeur ajoutée par rapport à ses concurrents	

<b>F. MARCHÉ ET BESOIN</b>	
Le besoin existe et est clairement démontré (dont enquêtes sur le terrain réalisées)	
Le projet tient compte des critères d'adoption des clients	
Le marché est suffisamment important	
Les clients sont solvables	
Le bénéfice pour le client est mesurable et important	
Une étude terrain a été réalisée avec de vrais feedbacks clients concernant un premier prototype	

<b>G. ANALYSE DES RISQUES</b>	
Les risques sont clairement identifiés	
Un plan d'action existe en cas d'occurrence d'un des risques	
Capacité de l'équipe en place à faire face aux risques	

<b>H. FORME</b>	
L'executive summary est bien présenté	
Le Business Plan est agréable à lire, propre et clair	
Les schémas sont utiles, utilisés à bon escient	



# VOS CONTACTS



**Virginie Miath**

Chargée d'affaires Projets  
et Investissements

virginie.miath@satt.conectus.fr  
Tel. : 06 03 49 20 99



**Apolline Busch**

Chargée d'affaires

a.busch@semia-incal.com  
Tel. : 06 77 75 47 56

[www.revelup.fr](http://www.revelup.fr)