

# Investissez en nous!

## Seed4Start Pitching Day

Une vingtaine d'entreprises issues de la Grande Région ont participé à cet évènement qui met en relation des start-up innovantes et des investisseurs.

«Nous sommes satisfaits car nous sommes en progression par rapport à la première édition, tant sur le plan qualitatif que quantitatif. Plus concrètement, cela se traduit par une hausse du nombre d'investisseurs potentiels, 70 cette année, et des candidatures (118) ainsi que de nouvelles exigences dans la sélection des entreprises», précise Frédérique Gueth, manager de Business Initiative asbl, l'un des partenaires (voir encadré) impliqués dans le programme transfrontalier Seed4Start, qui a pour objet de mettre en relation de jeunes entreprises de la Grande Région en quête de financement et des investisseurs.

«Cela va au-delà de la mise en relation. Notre action s'inscrit dans la durée. Nous accompagnons les chefs d'entreprise et les formons aux subtilités de la levée de fonds. Présenter un projet à des investisseurs ne s'improvise pas. Ils disposent de quelques minutes à peine pour susciter l'intérêt», résume la dirigeante. La rencontre, autrement dit le Pit-

ching Day ou Forum transfrontalier du capital risque, a cette année été organisée sur deux jours, les 12 et 13 décembre, à la Chambre de commerce à Luxembourg.

Vingt entreprises sélectionnées, issues de toute la Grande Région et actives dans une douzaine de secteurs d'activités différents, y ont participé, avec pour ambition de lever de 75.000 à 1,2 million d'euros, soit 6 millions d'euros au total.

### Objectif atteint?

Il est bien entendu encore trop tôt pour affirmer que c'est un succès.

«Le Pitching Day ne clôture pas cette deuxième édition. En effet, les premiers contacts sont noués, mais investir en capital-risque dans une entreprise est un processus long. Entrepreneurs et investisseurs doivent apprendre à se connaître, à s'accorder sur leurs attentes et à évoluer ensemble», précisent les spécialistes. La démarche n'en reste pas moins efficiente, comme l'a souligné Boris Ouarnier, le responsable de CCI 02Bilan Lorraine (voir encadré). La précédente édition du Pitching Day, à laquelle participaient une vingtaine d'entreprises et 80 investisseurs, a en effet permis de lever 3 millions d'euros.

A noter, pour les entrepreneurs qui souhaitent soumettre leur projet, qu'ils peuvent s'inscrire sur le site [www.seed4start.org](http://www.seed4start.org) pour candidater à la troisième édition de Seed4Start.

FABRICE BARBIAN



Photos: BI

Les investisseurs présents ont attribué deux prix du «meilleur pitch» (l'un en français, l'autre en anglais) afin de récompenser les meilleures présentations. Des récompenses qui sont allées à deux entreprises luxembourgeoises: Malin Shopper (plateforme web permettant aux commerçants physiques de publier leurs promotions) et All Square (plateforme sociale pour golfeurs).

## A L'ECHELON DE LA GRANDE REGION

L'opération Seed4Start est le fruit d'une coopération transfrontalière. Outre Business Initiative, y sont associés CCI O2Bilan, le service de la Chambre de commerce de Meurthe-et-Moselle, qui a pour mission de favoriser l'accès aux financements en fonds propres de start-up et PME régionales, Be Angels (réseau belge de Business Angels), Ader Investissements (groupe d'actionnaires régionaux), LBAN (Luxembourg Business Angel Network asbl) et Luxinnovation (agence nationale pour la promotion de l'innovation et de la recherche).



Chaque entreprise dispose de 10 minutes pour convaincre les investisseurs qu'elle a du potentiel

## «UN DISPOSITIF EXTRAORDINAIRE»

«Notre ambition en participant à Seed4Start est de réussir à boucler notre tour de table en soulevant 600.000 euros», explique Gilles Marquis, le patron de M2C, une jeune start-up qui développe un processus innovant visant à assurer la traçabilité des médicaments. Une innovation que l'entreprise souhaite développer depuis le Luxembourg, où les instances concernées affichent des besoins concrets en la matière.

«Ici, nous sommes dans le bon timing et notre solution répond aux attentes», explique le manager. «Nous nous sommes donc rapprochés de Luxinnovation pour nous présenter et voir comment nous pouvions procéder pour aller de l'avant. Le besoin en financement étant l'une des priorités, Luxinnovation nous a invités à participer à Seed4Start. Et depuis la Franche-Comté où nous sommes actuellement installés, j'avoue que la qualité de ce dispositif est extraordinaire. Nous avons bénéficié d'un véritable coaching visant à nous apprendre à nous présenter à des investisseurs. Les rencontres d'aujourd'hui nous ont permis de nouer des contacts intéressants, même si tout reste encore à confirmer. D'ici quelques mois, nous serons peut-être installés au Grand-Duché.»