

SOMMAIRE

AVANT PROPOS ALAIN ROUSSET	6
AVANT PROPOS DIDIER ROUX	7
INTRODUCTION 	8
1. ORGANISATION D'UNE STRUCTURE D'ACCOMPAGNEMENT 	10
1.1 Gouvernance et financement : des prérequis essentiels	12
1.1.1 Une gouvernance cohérente avec l'écosystème innovant	12
1.1.2 Statuts et modèle économique	14
1.1.3 Quelle contrepartie pour les porteurs	16
1.2 Cahier des charges d'une structure d'accompagnement	16
1.2.1 Les critères d'intervention	17
1.2.2 Deux piliers : l'accompagnement individuel et le socle collectif	24
1.2.3 Des moyens humains adaptés à l'offre de services	32
1.2.4 Des outils supports essentiels	35
2. MISE EN ROUTE DE L'ACCOMPAGNEMENT 	42
2.1 Phase de sélection	44
2.1.1 Comment définir la volumétrie et le rythme d'entrée	45
2.1.2 Le sourcing des projets et l'instruction des candidatures	49
2.1.3 L'évaluation et la décision d'accompagnement	52
2.1.4 En synthèse	58
2.2 Les phases de l'accompagnement	60
2.2.1 Les domaines à explorer avec les porteurs de projets	60
2.2.2 Les grands livrables en fonction de la maturité des projets	61
3. LE DÉROULEMENT DE L'ACCOMPAGNEMENT 	72
3.1 L'équipe	74
3.1.1 Les fondateurs porteurs du projet	75
3.1.2 Identifier et compléter les compétences	77
3.2 La réflexion stratégique sur la proposition de valeur et le modèle économique	84
3.2.1 Énoncer le sens du projet	85
3.2.2 La proposition de valeur	86
3.2.3 La génération de revenu	88
3.2.4 Le positionnement concurrentiel	89
3.3 Le marché : l'étudier et s'y confronter	94
3.3.1 Pourquoi faire une étude de marché	97
3.3.2 Comment faire une étude de marché	100
3.3.3 Le contenu d'une étude de marché	102
3.3.4 La mise en place de l'action commerciale	112

3.4	La conception, de la R&D à la mise en production	118
3.4.1	Principes généraux	118
3.4.2	Le diagnostic technique	121
3.4.3	Passage en phase d'industrialisation	123
3.5	Les aspects juridiques et réglementaires	126
3.5.1	Principes généraux	126
3.5.2	La situation juridique des fondateurs	128
3.5.3	La démarche de création de l'entreprise	128
3.5.4	La gouvernance de l'entreprise	130
3.5.5	Les principaux contrats	132
3.6	Propriété intellectuelle et contrats associés	136
3.6.1	Les bases de la propriété intellectuelle	136
3.6.2	Les contrats de la propriété intellectuelle	140
3.7	Le financement	148
3.7.1	Comment se financent les start-up	148
3.7.2	L'accompagnement à la structuration financière	152
3.7.3	La valorisation des start-up et la levée de fonds	167
3.7.4	Les financements selon les étapes d'accompagnement	168
3.8	Implantation de la start-up innovante	172
3.9	Vendre son projet : le fond et la forme	178
3.9.1	Le business plan et ses déclinaisons	179
3.9.2	Le pitch	180
4.	CLÔTURE ET ÉVALUATION 	184
4.1	Les modalités de clôture	186
4.1.1	La clôture en cours d'accompagnement	187
4.1.2	La fin d'une phase d'accompagnement : stop ou encore ?	187
4.1.3	La clôture en fin d'accompagnement	188
4.2	Et après ? Quelles relations avec les accompagnés ?	189
4.3	Mesure et évaluation	193
4.3.1	Les indicateurs de l'accompagnement individuel	193
4.3.2	Les indicateurs du socle collectif	195
4.3.3	Les indicateurs post-accompagnement	196
CONCLUSION 		198
REMERCIEMENTS 		200
ANNEXES 		202
1.	Table des illustrations	204
2.	Ressources utilisées	208
3.	Bibliographie	208
4.	Processus de sélection	210
5.	Outils ressources et méthodologiques	218