

## Programme Scale'up Règlement et process de participation

Assurer le développement de son entreprise, croître, se développer à l'international, conquérir rapidement de nouveaux marchés nécessite souvent de renforcer sa capacité financière et plus particulièrement son haut de bilan en levant des fonds.

Lever des fonds est toujours une étape délicate pour une entreprise innovante. C'est pourquoi Dev'up Centre-Val de Loire, agence de développement économique de la région Centre-Val de Loire, se propose de vous accompagner au travers de son programme SCALE'UP.

### Art1 : Objet du programme :

Le programme Scale'up vise à mobiliser un groupe d'experts sur une période resserrée autour du /des chef(s) d'entreprise sélectionnés dans l'objectif de leur donner les clés d'une levée de fonds réussie et ainsi maximiser les chances de succès de leur levée de fonds. L'agence mobilisera :

- L'équipe DEV'UP, sur une période de 12 mois, au travers d'un accompagnement individuel
- Un groupe d'experts au travers d'ateliers collectifs, sur une période de 3 mois (voir le programme prévisionnel en annexe).
- Le réseau d'investisseurs de Dev'up (Business angels, Fonds d'investissement, Corporates ventures...)

Le programme vise à accompagner des promotions de 6 à 8 entrepreneurs.

### Art 2 : Les bénéficiaires

Toute entreprise immatriculée en Région Centre-Val de Loire peut candidater. Les candidats doivent disposer d'un projet de développement qui implique notamment et de manière cumulative :

- Qu'ils cherchent à lever au moins 300 k€ dans les 6 prochains mois ;
- Qu'ils disposent déjà d'une équipe constituée ;
- Que leur projet de développement ait une ambition internationale ;
- Qu'ils développent un projet innovant (technologique, service, commercial, organisationnel...);
- Qu'ils génèrent un chiffre d'affaires pour leur innovation ou a minima qu'ils disposent d'une preuve de concept (POC) et d'une preuve d'intérêt du marché ;
- Qu'ils prévoient de créer, de préférence en région Centre-Val de Loire, une dizaine d'emplois à horizon 3 ans.

### Art 3 : Engagement des candidats

Les candidats s'engagent en contrepartie de l'accompagnement proposé :

- A se rendre disponible pour participer aux différentes étapes du processus de sélection ;
- A participer à l'ensemble des ateliers collectifs (dates en annexe dans le programme ;
- A s'impliquer dans le cadre du volet individuel ;
- A témoigner, sur sollicitation de Dev'up de l'accompagnement reçu dans le cadre du programme ;
- A participer à l'évaluation a posteriori du programme.

Cet engagement se matérialisera par une convention bi-partite.

La promotion de septembre 2018 est entièrement financée par DEV'UP avec le soutien de ses financeurs : la Région Centre-Val de Loire, le FEDER et le réseau Enterprise Europe Network. Reste à la charge des candidats et participants les frais de déplacement et de restauration.

#### Art 4 : Processus de sélection

Le processus de sélection comporte deux étapes :

- Avant le 5 septembre 2018 à 17h : dépôt des candidatures en ligne via le site <https://scaleup.devup.pro/>
- 18 septembre 2018 : les entreprises présélectionnées seront invitées à présenter leur projet devant le jury de sélection qui se déroulera à Orléans, au siège de DEV'UP. Les entreprises retenues pour le programme seront informées le 19 septembre.

Dev'up se réserve le droit de contacter les candidats entre les deux étapes afin de réaliser la présélection pour la phase orale.

Le dépôt de candidature :

Le dossier de candidature est constitué d'un executive summary (format .pdf) et d'un vidéo (maximum 1 min 30). Aucune candidature incomplète ou sous un autre format ne sera étudiée. Le dossier devra être transmis à Mélodie Fourez ([melodie.fourez@devup-centrevaldeloire.fr](mailto:melodie.fourez@devup-centrevaldeloire.fr), 02 38 88 88 71) au plus tard le 5 septembre 2018 à 17h, au travers de la plateforme d'inscription <https://scaleup.devup.pro/>.  
Ci-après quelques recommandations :

- Executive summary : c'est un document d'accroche à envoyer aux investisseurs. Il est généralement constitué de deux pages maximum. Son but n'est pas l'exhaustivité mais de donner les points clés qui donnent envie d'en savoir plus et provoquent une proposition de RDV. Quelques ressources utiles : [France Invest](#), [My Business Plan](#), [Guillaume Bertholet](#)
- Vidéo : Nous attendons que l'équipe dirigeante présente l'entreprise, son ambition, son projet de développement et son besoin en financement. Nous souhaitons aussi connaître la motivation des candidats. Nous n'attendons pas une vidéo professionnelle. La vidéo essentiellement vocation à mesurer la motivation et l'adéquation des besoins des entrepreneurs avec le format d'accompagnement.

Le comité de sélection du 18 septembre :

Les entreprises présélectionnées par DEV'UP présenteront leur projet de développement en français devant un comité de sélection constitué de la Région Centre-Val de Loire, de Bpifrance, de Go Capital, de Sofimac partners et de 2 à 3 entrepreneurs régionaux. Le format, sur la base de 10 minutes de présentation et 10 minutes de questions-réponses leur sera confirmé lors de leur convocation.

La sélection définitive se fera à l'issue de l'ensemble des auditions et au plus tard le 19 septembre 2018.

## Art 5 : Confidentialité

En soumettant sa candidature, les candidats acceptent que leur dossier de candidature soit transmis à l'équipe Dev'up en charge de la pré-sélection, ainsi qu'aux membres du comité de sélection. Les dossiers des participants seront également transmis aux intervenants des ateliers collectifs afin d'en personnaliser le contenu.

Ces personnes signeront au préalable un engagement de confidentialité.

## Annexe : programme

Ateliers collectifs	Principaux objectifs pédagogiques	Prestataire	Date
Communication – management et négociation	<ul style="list-style-type: none"> <li>• A partir de la méthode DISC Couleurs, améliorer sa technique de management et de négociation :</li> </ul>	CNFCE	03/10
Valorisation	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Comprendre les méthodes de valorisation utilisées par les investisseurs</li> <li>• Evaluer sa propre valorisation</li> <li>• Etre capable de déterminer sa valeur pre-post-money, savoir calculer une prime d'émission</li> <li>• Comprendre les mécanismes de négociation / compensation de la valorisation</li> </ul>	Fidal	10/10
Stratégie commerciale	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Identifier les forces et les faiblesses de sa stratégie commerciale</li> <li>• Savoir présenter sa stratégie commerciale</li> <li>• Etre en capacité de défendre sa stratégie</li> </ul>	Cohésium	17/10
Modalités d'entrée au capital des investisseurs	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Connaître et savoir choisir entre les différents instruments financiers d'investissement (Actions, Obligations, BSA...)</li> </ul>	Fidal	14/10
Pilotage d'entreprise et gestion de la croissance	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mettre en place ses indicateurs de pilotage et ses <i>Key Performance Indicators</i> (KPI) dans l'objectif de mieux communiquer avec ses investisseurs et de piloter sa performance.</li> <li>• Se préparer à gérer la croissance.</li> </ul>	Soregor	21/10
Pacte d'actionnaire	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Comprendre ce qui relève des statuts et du pacte d'actionnaire</li> <li>• Comprendre les principales clauses d'un pacte</li> <li>• Identifier les leviers de négociation</li> </ul>	Fidal	04/12
Communication orale	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Maîtriser les bases d'un pitch réussi</li> <li>• Prendre confiance. Structurer son pitch à partir d'une page blanche. Commencer à pratiquer et confronter.</li> <li>• Maîtriser la communication non verbale, la mise en scène. Créer un maximum d'impact. Se faire plaisir. Transmettre des émotions.</li> </ul>	Startup Palace	18/12