

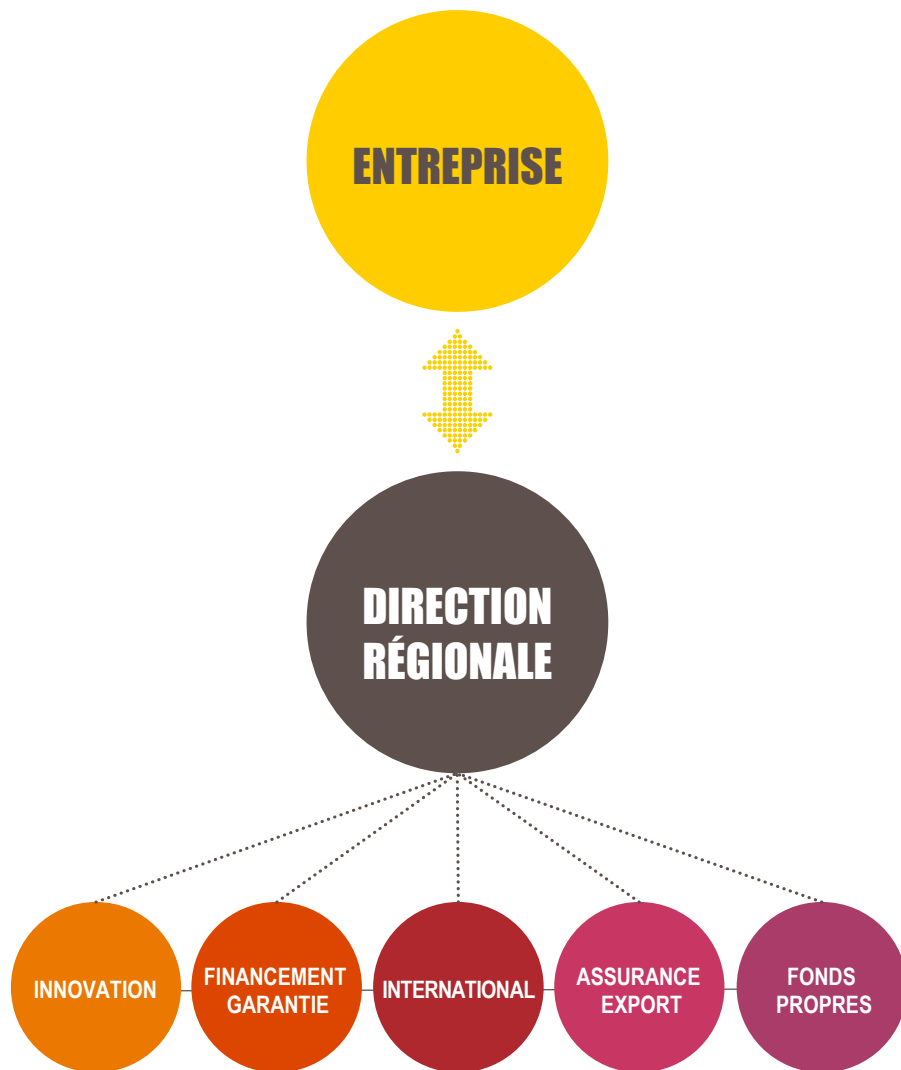
Financement des entreprises numériques : solutions et labellisation

Digital Aquitaine, Université de Bordeaux, Mars 2018

La direction régionale

un interlocuteur unique pour des solutions multiples

- 48 implantations régionales représentant tous les métiers du groupe
- Dans chaque région :
 - une équipe Innovation
 - une équipe Financement-Garantie
 - un chargé d'affaires international Business France
 - un chargé d'affaires Assurance Export
 - un responsable Fonds Propres
- Une banque de place
- Un réseau qui va à la rencontre des entrepreneurs



Un continuum de solutions

à chaque étape clé du développement de l'entreprise

Nous prenons des participations minoritaires dans les entreprises de croissance, de l'amorçage à la transmission, le plus souvent aux côtés de fonds privés, nationaux ou régionaux :

- Prise de participation dans l'entreprise, quelle que soit sa taille
- Obligations convertibles

Nous investissons aux côtés d'acteurs publics et privés dans des fonds de capital investissement qui investissent eux-mêmes dans des PME :

- Plus de 300 fonds partenaires dont 95 fonds régionaux

Accompagnement

- Conseil, université et mise en réseau

INTERNATIONAL

Nous accompagnons les projets à l'export :

- Accompagnement au développement ou à l'implantation
- Assurance Export : Prospection, Crédit, Change/ Garantie des cautions et des préfinancements*
- Prêt Croissance International
 - Fonds Propres
- Garantie des financements bancaires dédiés à l'international

Accompagnement

- Conseil, université et mise en réseau

FONDS PROPRES

GARANTIE

Nous apportons aux banques notre garantie à hauteur de 40 % à 60 % pour les inciter à financer les PME dans les phases les plus risquées :

- Création
- Reprise
- Innovation
- International
- Développement
- Renforcement de la trésorerie (jusqu'à 70 % avec les Régions)

Nous intervenons en cofinancement aux côtés des banques pour les investissements des entreprises de toutes tailles :

- Prêt à moyen et long terme
- Crédit-bail mobilier
- Crédit-bail immobilier

Nous proposons des Prêts sans garantie, longs et patients, pour financer l'immatériel et les besoins en fonds de roulement :

- Prêt Croissance, Prêt d'Avenir
- Prêt Vert, Prêt Numérique... à taux bonifié
- Prêts Participatifs
- Prêts de Développement territorial

Nous renforçons la trésorerie des entreprises :

- Mobilisation des créances publiques et privées
- Préfinancement du Crédit d'Impôt Compétitivité Emploi (CICE)

Accompagnement

- Conseil, université et mise en réseau

FINANCEMENT

Nous soutenons les projets innovants, individuels et collaboratifs, sous forme d'aides à la R&D, puis de financement pour le lancement industriel et commercial, ou encore sous forme de prise de participation :

- Aide à l'Innovation : subvention, avance récupérable, prêt à taux zéro
- Prêt d'Amorçage pour préparer la levée de fonds
- Prêt Innovation pour lancer sur le marché des produits et services innovants
- Investissement en fonds propres, en direct ou *via* les fonds partenaires

Accompagnement

- Conseil, université et mise en réseau

INNOVATION

 Nouvelle activité

* Depuis le 1^{er} janvier 2017, Bpifrance Assurance Export assure, au nom de l'État et sous son contrôle, l'activité export des entreprises.

04. Le Financement de l'Innovation

Besoins de
financement
(dépenses
immatérielles)

Réussir votre stratégie de
développement commerciale

PRETS INNOVATION sur 7 ans

TPE -PME > 3 ans

Réaliser votre projet
d'innovation

AVANCES INNOVATION

45% des coûts de développement

TPE - PME – ETI jusqu'à 2 000 pers.

Préparer votre levée de fonds

PRETS D'AMORCAGE

Prêt sur 8 ans, de 50 K€ à 100 K€

TPE-PME jusqu'à 5 ans

Valider vos ambitions

BOURSES FRENCH TECH

Jusqu'à 30 K€ en subventions

Entrepreneurs et

START-UP < 1 an

AIDES A LA

FAISABILITE

TPE - PME

ASSURANCE PROSPECTION

EXPORT

Frais de voyage, recrutements, études
de marché, formation linguistique,
salons ... etc

Obtenir immédiatement un financement de
trésorerie représentant 50 % du budget garanti,
Remboursement minimum forfaitaire de 30%,
que la prospection réussisse ou échoue.

INNOVATION DE SERVICE : QU'EST CE QUE MON PRODUIT/SERVICE APPORTE DE NEUF AUX CLIENTS, UTILISATEURS ?

- Qu'est-ce que mon produit/service change *du point de vue de mes clients/utilisateurs* ?
 - Répond-il à un nouveau besoin, résout-il un nouveau problème ?
 - Améliore-t-il de manière significative la manière de satisfaire un besoin ou de répondre à un problème connu ?
 - Propose-t-il une expérience inédite, un nouvel usage ?
 - Crée-t-il même une nouvelle catégorie de besoin, d'usage ou de marché ?

En quoi le produit/service différencie-t-il mon entreprise de sa concurrence ?

- Qui sont les concurrents (directs et indirects) de mon entreprise sur le projet considéré ? Quelles sont éventuellement **leurs forces** et leurs faiblesses ?
- L'innovation proposée est-elle de nature à **faire la différence sur le marché** :
 - En fournissant à l'entreprise un **avantage concurrentiel significatif** ? Si oui, sur quels facteurs (fonctionnalités, prix, qualité, image, commodité, etc.) ?
 - En créant un **espace de marché** que personne n'occupe encore ?



Aides financières pour la réalisation et de développement d'une innovation avant son lancement industriel et commercial (Bpifrance, Conseil régional NA)



Crédits d'impôts Innovation, crédits d'impôts Recherche

Nous contacter :

**Mon Bpifrance en ligne :
<https://mon.bpifrance.fr/>**

<http://www.bpifrance.fr/Toutes-nos-solutions/Garanties-et-assurances/Assurance-prospection-a-l-international/Assurance-prospection>

**Constance FINGONNET, Chargée d'Affaires :
constance.fingonnet@bpifrance.fr**

Merci