

## Appel à candidatures pour la 4e promotion du 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.*

#### Art 1 : Objet du programme :

Le programme Scale'up vise à mobiliser un groupe d'experts sur une période resserrée autour des chef.fe.s d'entreprise sélectionné.e.s 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, ...)

Le programme vise à accompagner des promotions de 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 ;
- 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 2023 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 **vendredi 23 juin 2022 à midi (12h00)** : dépôt des candidatures en ligne via le site [www.scaleup-centrevaldeloire.fr](http://www.scaleup-centrevaldeloire.fr)
- Le **jeudi 29 juin** : les entreprises présélectionnées seront invitées à présenter leur projet devant le jury de sélection qui se déroulera dans les locaux de DEV'UP au 6 rue du carbone à Orléans. Les entreprises retenues pour le programme seront informées le **lundi 3 juillet**.

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

#### Le dépôt de candidature :

Le dossier de candidature est constitué d'un pitch deck (maximum 10 slides sous format .pdf) et d'une vidéo (maximum 1 min 30). Aucune candidature incomplète ou sous un autre format ne sera étudiée. Le dossier devra être transmis à Christophe Guinebault ([christophe.guinebault@devup-centrevaldeloire.fr](mailto:christophe.guinebault@devup-centrevaldeloire.fr), 06.86.06.91.44) au plus tard à la date indiquée précédemment, via le formulaire d'inscription disponible sur le site [www.scaleup-centrevaldeloire.fr](http://www.scaleup-centrevaldeloire.fr).

Ci-après quelques recommandations :

- Pitch deck : c'est le document de présentation de votre projet à présenter aux investisseurs. Dans sa version courte, il est généralement constitué de 10 pages. Son but n'est pas l'exhaustivité mais de donner les points clés de votre projet et de donner envie d'aller plus loin dans les échanges.
- 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 a essentiellement pour vocation de mesurer la motivation et l'adéquation des besoins des entrepreneurs avec le format d'accompagnement.

#### Le jury / comité de sélection :

Les entreprises présélectionnées par DEV'UP présenteront leur projet de développement en français devant un comité de sélection. Ce comité est constitué de Dev'up, de la Région Centre-Val de Loire,

de Bpifrance, d'investisseurs et de fonds d'investissement régionaux. Le format de l'audition à ce comité sera d'une base de 10 minutes de présentation et de 10 minutes de questions-réponses.

La sélection définitive se fera à l'issue de l'ensemble des auditions et au plus tard le 3 juillet 2023.

## **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.

## Annexe : programme

Le programme s'articule autour de temps collectifs et d'un accompagnement individuel. Vous recevrez un questionnaire à la suite de votre sélection au programme pour définir votre maturité sur différents sujets. Lorsque les besoins seront majoritaires dans la promotion, nous vous proposerons des temps de rencontres en collectif (réunion en présentiel ou en visio) avec les experts de notre réseau pour aborder les facteurs clefs de succès d'une levée de fonds. Dans le cas contraire, nous intégrerons ces sujets dans l'accompagnement individuel des entreprises ayant exprimé ces besoins.

Le programme collectif incompressible est de 5 journées à mener en présentiel définies comme suit :

### Réunion de lancement : séance de pitches entre participants au programme (1 jour)

#### OBJECTIFS PEDAGOGIQUES :

- ✓ Evaluer sa compétence dans la pratique du pitch
- ✓ Identifier ses axes d'amélioration
- ✓ Comprendre les attendus des différents supports requis par les investisseurs
- ✓ Comprendre les principes du branding et du marketing

Chaque session du programme collectif mené ensuite par le Cabinet Fidal Avocats sera décomposée en 3 temps : apports théoriques autour d'un cas pratique, élargissement autour des problématiques des participants, et enfin échanges avec un professionnel en lien avec la thématique (investisseur, banque, intermédiaire financier, évaluateur, expert, actionnaire, dirigeant de start-up, ...)

### Pacte d'actionnaire et modalités d'entrée au capital des investisseurs (2 jours)

#### OBJECTIFS PEDAGOGIQUES :

- ✓ Comprendre ce qui relève des statuts et du pacte d'actionnaire
- ✓ Comprendre les principales clauses d'un pacte
- ✓ Identifier les leviers de négociation
- ✓ Connaître et savoir choisir entre les différents instruments financiers d'investissement (Actions, Obligations, BSA...)
- ✓ Comprendre et le déroulement d'un processus de levée de fonds

### Valorisation et modalités d'entrée au capital des Investisseurs (2 jours)

#### OBJECTIFS PEDAGOGIQUES :

- ✓ Construire son dossier de présentation (« *Pitch Deck* »),
- ✓ Comprendre les méthodes de valorisation utilisées par les investisseurs,
- ✓ Être en mesure de réaliser sa propre approche de valorisation,
- ✓ Être capable de déterminer sa valeur pre-post-money, savoir calculer une prime d'émission, comprendre une table de capitalisation,
- ✓ Comprendre les mécanismes de négociation / compensation de la valorisation,
- ✓ De manière optionnelle : connaître et savoir choisir entre les différents instruments financiers d'investissement (Actions, Obligations, BSA...)