

 <p><b>TERRITORIES OF TOMORROW</b></p> <p>Territoires de Demain Territorios del Mañana</p>	<p>2 0 2 1</p>	<p>La Revista anual "Ecosistema de Innovación Abierta y disruptiva", Áreas temáticas: Ciencia y Tecnología, Ciudades Inteligentes, Empoderamiento, E-Emprendimiento, Frech Tech Hub, Internet de las Cosas, E-Salud, Big Data, Gobierno Abierto, Gestión del Conocimiento, Desarrollo Sostenible, Telemedicina, M-Salud, IA...</p>
		<p><b>ISSN 2606-2984 - Dépôt légal décembre 2017</b></p> <p>Le Magazine annuel «Écosystèmes d'innovation ouverte et disruptive», Domaines thématiques: Science et technologie, Villes intelligentes, Empowerment, E-Entrepreneurship, Hub technologique Frech, Internet des objets, E -Santé, Big Data, Gouvernement Ouvert, Gestion des Connaissances, Développement Durable, Télémedecine, M-Santé, IA...</p>

# RAISE

*André Jean Marc Loechel*

Un fonds pour les start-up, soutient les « jeunes entreprises de croissance ». La jeune entreprise de croissance (JEC), c'est une entreprise qui a déjà un ou deux ans d'âge, qui a son POC (proof of concept, ndlr), qui a déjà des clients, du chiffre d'affaires, des salariés...C'est le moment où tout commence, en réalité. Et l'on sait que 50% de ces jeunes entreprises de croissance "meurent" au bout de 5 ans.

Il fonctionne différemment des fonds traditionnels : On a fait venir les plus grandes entreprises françaises. Ce sont les grands groupes qui n'ont pas accès à ces jeunes entreprises de croissance. On leur fait une promesse de rentabilité, en leur demandant de les accompagner et de les aider. L'intérêt pour ces grands groupes : détecter les pépites qui vont les aider à trouver de nouvelles solutions avant de se faire disrupter.

Il repose sur la bienveillance, la sécurité, le partage, le feed-back et la performance. Il est divisé en deux entités complémentaires: RAISE Investissement, qui investit dans des ETI en croissance, et Le Fonds de dotation qui crée un écosystème pour les entrepreneurs et leur apporte un accompagnement ciblé, un financement et une visibilité.

Quand on fait une plus-value, le résultat est partagé à 80% par les actionnaires et à 20% par l'équipe de RAISE Investissement. La moitié de ces 20 % est abandonné au fonds de dotation RAISE. RAISE Investissement a ainsi fédéré 54 investisseurs, dont plus de la moitié issus du CAC 40. 40M€ sur RAISE Investissement et 20M€ sur la fondation. Comme on n'utilise pas la totalité de ces 20M€, la fondation est elle-même actionnaire de RAISE Investissement. C'est un écosystème vertueux.

L'objectif des groupes actionnaires est de aider combler les quatre trous dans la raquette de ces jeunes entreprises de croissance. Par ces "quatre trous dans la raquette" qui évoquent les quatre raisons principales d'échec des jeunes pousses : le temps qui "n'est pas le même dans les jeunes entreprises de croissance que dans les PME/ETI et encore moins les grands groupes ; la finance : Les moyens financiers ne sont pas les mêmes. Dès qu'ils demandent des premiers 100 000 euros, 200 000 euros, 300 000 euros, c'est compliqué, car, en France, il est difficile de faire se parler des groupes, des ETI et des start-up entre eux.

Le Fonds de dotation a mis en place un programme à la carte, composé de 6 volets, dont 4 dédiés aux JEC et 2 aux grands groupes. C'est l'entrepreneur qui décide ce dont il a envie en fonction de ses priorités. Un système gratuit plus vertueux qu'un accélérateur classique : L'enjeu financier

est nul et c'est qui pousse à l'excellence. Comme c'est de l'argent qu'on donne, on a envie qu'il soit vraiment rentable.

C'est la capacité de réunir des experts de très haut niveau venant de cabinets de conseils qui donnent des jours hommes pour faire des diagnostics précis sur des problèmes précis. Les critères de sélection des JEC sont : elles doivent réaliser un minimum de 250 000 euros de chiffre d'affaires pour montrer que le POC existe déjà.

RAISE a créé « David avec Goliath », un label qui salue les « binômes » entre grands groupes et JEC. Il veut créer des ponts sans péage entre les start-up et les grands groupes : on trouve le meilleur conseiller, la meilleure venture... On essaie d'optimiser les choses...

RAISE, six programmes :

1. Le prêt d'honneur Vous avez besoin de lever un peu de sous ou de faire un bridge le temps de lever de l'argent, plutôt que de vous diluer, on vous fait un prêt d'honneur. Ce programme est toujours accompagné d'un accompagnement. Il déclenche aussi un peu d'argent de BPI, de banques... Au total, 13 prêts d'honneur de 100 000 euros ont été accordés depuis 2015. Parmi elles, on retrouve ManoMano, Learn Assembly, Artsper, Meero, Legastart.fr...
2. Raise Access. Il s'agit d'un programme de tutorat et d'accompagnement. On adapte le discours d'une start-up. On regarde si c'est une bonne idée et après on va chercher la bonne personne grâce aux actionnaires de cette entreprise. C'est ce qu'on appelle de l'accompagnement et du tutorat.
3. Raise Expert. On a une équipe de boîtes de conseils qui acceptent probono deux à trois heures de leur temps d'établir un diagnostic bien précis auprès de la JEC : 'Je m'arrête, je fais une pause, où sont mes difficultés, mes enjeux...
4. Les mardis Raise. C'est là où on accueille les 130 JEC sélectionné. C'est un 18-20h : un patron du cac40, un patron d'une ETI et un patron d'une start-up interviennent sur un sujet bien défini. Les entreprises viennent en s'inscrivant sur le site ou en s'inscrivant.
5. Les start-up au programme des MBA internes. Dans les grands groupes, les cadres suivent des MBA internes. Devant la demande, on les aide à intégrer à l'intérieur de ces programmes l'accompagnement de start-up pendant un an. C'est tout bénéfique pour les start-up et tout bénéfique pour le groupe parce que le cadre qui a accompagné a vu ce qui se passait sur son marché.
6. Les incubateurs. La plupart des grands groupes veulent avoir leur propre incubateur et une approche systémique processuel avec les start-up. Souvent, ils viennent demander conseil.