



Ambassade de France aux Etats-Unis
Mission pour la Science et la Technologie



Appel à projets 2011



NETVA constitue une **opportunité unique** pour les très jeunes entreprises françaises de **bénéficier d'une préparation et d'une exposition aux marchés américains**, en s'appuyant sur l'**expertise** d'acteurs locaux spécialisés dans l'**entrepreneuriat** et le **développement d'entreprises** aux Etats-Unis

Les objectifs

NETVA a quatre objectifs simples pour les très jeunes entreprises :

- Se former, se préparer et s'exposer à la culture entrepreneuriale américaine ainsi qu'aux spécificités des marchés américains
- Effectuer une analyse d'opportunités sur le marché américain
- Développer des partenariats technologiques en les mettant en contacts avec les acteurs influents et les partenaires potentiels de leur domaine d'activité
- Pré-implantation sur le marché américain

Les cibles

Les jeunes pousses technologiques françaises, tous secteurs confondus, qui ont besoin d'approcher le marché ou des partenaires technologiques aux Etats-Unis afin d'assurer leur avenir ou leur développement. Priorité est mise sur les jeunes entreprises issues du système académique ou scientifique (Universités, écoles, organismes de recherche, etc..) ou qui sont installées / sont issues d'incubateurs, pépinières ou technopôles.

L'offre NETVA

Pour les candidats

La possibilité **d'augmenter la visibilité de leur entreprise** aux Etats-Unis en rendant public un résumé de leur projet, qui sera accessible aux sponsors et partenaires de NETVA, ainsi qu'à tout partenaire potentiel ou investisseur intéressé par les projets candidats.

L'accès à une journée de préparation en France¹. Pour se former aux réalités des marchés américains (ex. la législation), Des experts interviendront pour présenter les concepts fondamentaux des marchés des hautes technologies aux Etats-Unis.

Pour les lauréats

- **Un séminaire de formation en France** (1 ou 2 journées) sur l'approche du marché des hautes technologies aux Etats-Unis. Ce séminaire se déroulera en anglais avec un binôme de formateurs français et américains.
- **L'organisation d'un séjour à Boston** articulé autour :
 - de séminaires de préparation et d'optimisation de leur stratégie d'approche des marchés américains. Des intervenants experts dans leur domaine viendront présenter les concepts clés de réussite, proposeront des conseils personnalisés aux candidats et leur feront bénéficier de leur retour d'expérience.
 - de rencontres avec d'autres entrepreneurs (américains, internationaux et français), des experts de secteur technologique concerné, des professionnels du développement international de start-ups de haute technologie et avec des acteurs l'écosystème entrepreneurial local (investisseurs, industriels, experts juridiques, Conseillers du commerce extérieur, Chambre de commerce franco-américaine, etc.).
 - d'évènements (conférences, événements de mise en relation, panels) permettant la mise en valeur des projets des lauréats et éventuellement la création de partenariats futurs
- **L'identification d'un « mentor » américain qui les accompagnera dans leur recherche de partenariats et qui leur donnera des conseils personnalisés.**

¹ Modalités à confirmer : la tenue de ce séminaire dépendra du nombre de participants au concours.

- **La possibilité d'entrer en contact avec des étudiants de haut niveau dans l'optique d'un recrutement pour un stage**

N.B : un travail préparatoire sera demandé aux candidats entre le séminaire de pré-formation et le séjour à Boston, afin d'optimiser l'expérience des lauréats lors de leur venue.

NETVA 2010 une première édition à succès

La première édition du programme NETVA, qui s'est déroulée en 2010, a été un succès, avec la **participation de 33 entreprises hautement innovantes, issues de toute la France.**


Cinq d'entre elles ont été désignées comme lauréates et ont pu bénéficier d'un programme de formation personnalisé sur les spécificités du marché américain, se déroulant en partie en France et en partie à Boston :



Les lauréats ont été impressionnés par la grande qualité du programme et des intervenants rencontrés. NETVA leur a clairement permis de faire évoluer leur perception du marché américain ainsi que d'améliorer considérablement leur plan d'affaires. Les différentes rencontres effectuées au cours des événements ont été fructueuses dans l'optique de partenariats futurs.

« On se sent vraiment immergé dans la culture d'affaire américaine. NETVA est un vrai catalyseur d'opportunités aux Etats-Unis. »

**Marc Des Rieux : PDG de l'entreprise Didhaptic
Lauréat de NETVA 2010**



Le programme NETVA a été primé au concours des « Initiatives de l'Économie 2010 », recevant le prix « Recherche et Innovation » .

Créé en 2004, le concours récompense les meilleures initiatives renforçant la compétitivité des entreprises Françaises. Cette récompense a été décernée par un jury de 70 journalistes spécialisés dans l'économie et démontre la pertinence du programme, véritable « pont » vers les Etats-Unis pour les jeunes entreprises Françaises.

NETVA : un programme de préparation et d'exposition pour les très jeunes entreprises françaises qui souhaitent approcher le marché américain

Des ressources au service des jeunes entreprises innovantes françaises

L'initiative NETVA a été développée par la Mission pour la Science et la Technologie (MS&T) de l'Ambassade de France aux Etats-Unis depuis 2010. Spécialisé dans les questions **d'innovation, de transfert de technologies et d'entrepreneuriat sur le territoire américain**, le poste de Boston de la MS&T effectue un travail de veille (intelligence économique) et développe des programmes liés à l'innovation et à la création d'entreprises technologiques issues ou en relation avec le système de recherche.

La section de Boston a aussi pour tâche de mettre en relation les acteurs de ces domaines de part et d'autre de l'Atlantique.

NETVA : un programme idéal pour comprendre les spécificités du marché américain

Véritable programme de préparation et d'exposition au marché américain, le programme NETVA a pour objectif de répondre au besoin d'internationalisation des très jeunes entreprises technologiques françaises développant des produits hautement innovants. NETVA s'adresse tout spécialement à celles qui **envisagent de se développer de l'autre côté de l'Atlantique**, que ce soit pour accélérer la mise au point de leur offre technologique, développer leur croissance ou simplement pour les aider à identifier un marché technologique qui leur correspond.

Malgré l'attrance qu'il suscite, les spécificités inhérentes au marché américain rendent son étude et son intégration complexe, tout spécialement pour de jeunes entreprises aux moyens limités. On ne peut se contenter d'une étude de marché classique avant de se lancer. D'autres facteurs interviennent : connaissance de la législation, des prescripteurs, des partenaires universitaires, etc.

La taille des marchés potentiels, la rapidité des cycles d'innovation et d'adoption des nouveaux produits et la dynamique entrepreneuriale qui règne aux Etats-Unis en font une formidable opportunité.

Cela représente également un défi à relever, notamment en raison de l'extraordinaire concurrence qui y règne, de la présence de réglementations différentes et contraignantes (ex. le rôle de la FDA), du régime de propriété intellectuelle spécifique et de la législation (fiscalité ; statuts juridiques, droit du travail, RH...)

A ceci s'ajoute le fait que la sphère économique et la haute technologie s'appuient aux Etats-Unis sur un fort continuum formation-recherche-innovation où les universités, véritables systèmes économiques, jouent un rôle central. Chaque année, de nombreux français se lancent à la conquête du marché américain, largement soutenus par les entrepreneurs français et américains basés aux Etats-Unis mais les candidats sont généralement peu préparés.

NETVA vise tout simplement à construire un pont solide, visible et générateur d'opportunités entre d'un côté les entrepreneurs installés en France dans les

incubateurs, universités ou pépinières et, de l'autre, les personnes et entités prêtes à les soutenir sur le territoire américain.

Le programme vise donc à soutenir les jeunes entreprises françaises dans leur recherche d'opportunités aux E.-U. en leur donnant la possibilité d'intégrer l'écosystème entrepreneurial local et en les aidant à comprendre les réglementations et les comportements des consommateurs.

L'accès à un écosystème d'acteurs spécialistes de l'innovation et de l'entrepreneuriat

Le programme NETVA est véritablement bilatéral. Il s'appuie aux Etats-Unis et particulièrement en Nouvelle-Angleterre sur un véritable écosystème structuré et tourné vers l'innovation composé de scientifiques, d'investisseurs, d'entrepreneurs et de structures de soutien prêtes à apporter leur aide aux entreprises à fort potentiel.

Parallèlement il trouve en France un relais indispensable auprès du réseau RETIS ou des professionnels de l'entrepreneuriat et de l'innovation. C'est à cet ensemble d'acteurs, déterminants dans la réussite d'une implantation aux Etats-Unis, que le programme NETVA permet d'accéder.

Administré depuis Boston, le programme peut cependant s'appuyer sur le réseau de la MS&T présent sur l'ensemble du territoire américain (Washington, Houston, San Francisco, Los Angeles, Chicago et Boston).

L'intervention de la MS&T dans ce programme reposera d'une part sur le financement de la mobilité et d'autre part sur l'organisation des séjours et des rencontres pour les entreprises sélectionnées.

Critères d'admissibilité au programme

Les projets des candidats seront évalués par un jury franco-américain d'entrepreneurs, de professionnels de l'accompagnement de jeunes entreprises, d'investisseurs et d'experts scientifiques. Seules les entreprises innovantes et/ou porteuses de hautes technologies et encore au stade de start-up ou de très petite entreprise sont concernées par ce programme.

Si les entreprises sont en phase d'incubation, un témoignage d'appui de la part de l'incubateur apportera une valeur ajoutée à la candidature. Les autres critères sont :

- Start-up ou PME : CA < 2M€ ; moins de 20 employés
- Compétences et motivation de l'entrepreneur
- Degré de nécessité d'approcher le marché américain,
- Valeur ajoutée du programme par rapport au projet de développement de l'entreprise
- Potentiel de croissance de l'entreprise et retombées attendues en France
- Aspect hautement innovant et/ou technologique des produits

Sélection et frais de participation

Il n'y a aucun frais pour concourir. Mais une participation sera demandée aux candidats afin de couvrir une partie des frais de formation dispensés par les partenaires américains. Le montant est sujet à des variations en fonction des groupements par domaine pouvant être réalisés avec les entreprises sélectionnées mais devrait être compris entre 1 000 et 2 000 euros. A titre indicatif, et grâce au partenariat mis en place entre la MS&T et BU, le montant s'est établi à 2 000 USD en 2010 alors que les coûts normalement facturés aux entrepreneurs par BU se montent à 20 000 USD.

Ce qui est pris en charge par NETVA

La totalité des frais de mobilité (vol France - Etats-Unis + séjour) est prise en charge par le Ministère des Affaires Etrangères et Européennes ainsi que l'organisation pratique du séjour avec l'ensemble des partenaires mentionnés. A titre indicatif, l'édition 2010 a donné lieu à l'organisation de plus de 55 RV personnalisés pour les 5 lauréats sélectionnés.

Est également incluse dans le séjour la participation des lauréats à des événements sociaux leur permettant de faire valoir leur projet.

Le calendrier prévisionnel

- *1^{er} Mars – 30 Avril 2011* : dépôts des candidatures
- *Mai-Juin 2011* : jurys de sélection Franco Américains
- *Fin Juin 2011* : Annonce des lauréats
- *Juillet 2011* : séminaire en France pour les projets présélectionnés
- *Juillet – Septembre 2011* : Travail à distance et préparation de la venue à Boston avec un mentor dédié.
- *Septembre - Octobre 2011* : Séjour à Boston : formation + rencontres d'affaires + mentors américain.

Le dépôt des candidatures

Tous les dossiers sont à déposer en ligne avant le 30 Avril 2011

www.netvafrance.com



Pour plus d'informations :

Ambassade de France aux Etats-Unis, Mission pour la Science et la Technologie

- **David Boucard-Planel**, Attaché scientifique adjoint « Innovation, Partenariats technologiques et entrepreneuriat », Consulat général de France à Boston
deputy2-inno.mst@consulfrance-boston.org – Tél. : +1 617 832 4467
- **Antoine Mynard**, Attaché pour la science et la technologie, Consulat général de France à Boston
attache-inno.mst@consulfrance-boston.org – Tél. : +1 617 832 4464

RETIS Innovation

- **Céline Delval**, Directrice Programmes Internationaux
celine.delval@retis-innovation.fr -

Sponsors



Marie Landel & Associates : Le cabinet **Marie Landel & Associates** propose une expertise en conseil financier et juridique pour entreprises étrangères souhaitant s'implanter aux Etats-Unis. Le cabinet conseille la maison mère et gère l'entité locale dans les domaines administratifs, y compris ressources humaines, comptables financiers et fiscaux.

www.marielandel.com



Développement des entreprises – Développement économique – Immobilier

VALTI offre des services de conseil et de support opérationnel aux entreprises et organismes de développement économique dans les domaines du développement des entreprises (développement international, partenariats et acquisitions, cessions de sites et d'activités non stratégiques), développement économique régional (recherche de projets créateurs d'emplois et de repreneurs pour des entreprises et sites menacés, revitalisation territoriale), et immobilier.

VALTI LLC

Telephone: +1 (617) 395 9200

www.VALTI.net

Partenaire principal de NETVA



Retis, le réseau numéro 1 de l'innovation en France

Retis est le réseau national français des incubateurs, technopôles et des Centres Européens d'Entreprise et d'Innovation (CEEI). Le partenariat avec RETIS autour du programme NETVA permet à ce dernier de bénéficier en France d'un relais dynamique et d'une bonne visibilité auprès des chercheurs et scientifiques créateurs d'entreprises. RETIS prend en charge la diffusion de l'appel à projets au niveau national, et aide à la préparation des candidats avant leur départ. (www.retis-innovation.fr)

Les partenaires de NETVA en France



ESC Troyes : un des leaders français de l'entrepreneuriat
Avec plus de 20 enseignants-chercheurs au sein de la chaire entrepreneuriat, l'ESC Troyes est très active dans ce domaine. L'ESC Troyes participe au jury de sélection, se charge de la formation / préparation des candidats en France avec l'aide d'intervenants extérieurs (entrepreneurs chevronnés).. (<http://www.groupe-esc-troyes.com>).



Startupers.fr : Startupers est le réseau d'entraide et de convivialité des entrepreneurs de l'innovation en France. Il est destiné à fédérer la communauté des startups autour de valeurs et d'opportunités.

(www.startupers.fr)



Microsoft BizSpark : Le programme Microsoft® BizSpark™ soutient les jeunes pousses technologiques à travers le monde en leur donnant un accès privilégié à des ressources essentielles à leur développement : les plateformes de développement logiciel Microsoft, de la mise en relation avec les acteurs clés des marchés des hautes technologies ainsi qu'une grande visibilité. Microsoft Bizpark soutient déjà 800 entreprises en France, et compte bien en aider beaucoup plus en 2011 !
(<http://www.microsoft.com/bizspark/default.aspx>)

Partenaires de NETVA aux Etats-Unis

FACCNE

French American Chamber of Commerce, New England Chapter

La Chambre de Commerce franco-américaine de Nouvelle-Angleterre. Basée à Boston, la Chambre anime la communauté d'affaire de la région et ses partenariats avec la France. Elle aide à l'implantation des entreprises françaises dans la région. C'est pourquoi, la FACCNE est un partenaire complémentaire et le relais idéal pour NETVA. La Chambre participera à l'accompagnement des candidats prêt à développer leurs activités aux Etats-Unis à la fin du programme. (www.faccne.org)



Mass Challenge est une compétition de start-up internationale, ainsi qu'un accélérateur de développement. Créée il y a un an, Masschallenge a pour objectif de favoriser le développement de start-ups à haut potentiel de croissance. 16 startups ont remporté la première édition, se partageant un prix d'1 Million de \$. La prochaine édition sera lancée en Mars 2011. www.masschallenge.com

Conseillers du Commerce Extérieur de la France, section de Boston. Les CCEF sont une équipe de 23 professionnels de très haut niveau installés aux Etats-Unis depuis plus de 10 ans et représentant les secteurs des hautes technologies, du marketing ou du droit. Leur rôle est d'aider les entrepreneurs français dans leur développement aux Etats-Unis. (www.ccefboston.org)



Pepper Hamilton LLP . Avec plus de 500 avocats aux Etats-Unis, Pepper Hamilton est un cabinet d'avocats possédant une grande expérience dans le conseil légal à la création d'entreprise : structure, organisation, ressources humaines, propriété intellectuelle, etc.

<http://www.pepperlaw.com/>



Massachusetts Office for International Trade and Investment.

Le MOITI est l'interlocuteur privilégié de toute entreprise étrangère souhaitant développer ses activités dans la région de Boston. Véritable porte d'entrée, le MOITI dispose d'un carnet d'adresses considérable et connaît parfaitement les difficultés que rencontrent les jeunes pousses étrangères arrivant aux Etats-Unis. (www.moiti.state.ma.us)



MLSC (Massachusetts Life Science Center)

Le MLSC est une organisation semi-publique ayant pour objectif de promouvoir les Sciences de la vie au sein du Massachusetts. Le MLSC est partenaire de

multiples programmes et finance diverses initiatives publiques et privées favorisant la R&D et la commercialisation de nouveaux produits. (<http://www.masslifesciences.com/>)

Mass Global Partners

Basé à Cambridge, MassGlobal Partners collabore avec des agences internationales pour le développement économique, des agences gouvernementales ainsi qu'avec le secteur privé. L'objectif de ces alliances est de développer l'entrepreneuriat et de créer des partenariats qui favorise la croissance économique de clusters d'entreprises dans le domaine des sciences de la vie, des hautes technologies et de l'innovation. MassGlobal Partners propose des programmes de développement personnalisés aux PME, ainsi que des prestations de conseil aux jeunes startups, pour optimiser leur croissance et développement.

<http://massglobalpartners.com/>



Ubifrance, l'agence pour le développement international des entreprises, dispose de 64

Missions économiques présentes dans 44 pays. Elles forment le réseau mondial d'UBIFRANCE, soit plus de 1200 collaborateurs, en France et à l'étranger. La mission d'UBIFRANCE est d'accompagner les entreprises françaises dans leur démarche à l'export, selon leurs besoins et leur profil, depuis le diagnostic export complet jusqu'à l'exécution des projets sur les marchés étrangers. Grâce à un réseau de femmes et d'hommes en France et dans le monde UBIFRANCE accompagne les exportateurs sur les marchés internationaux. www.ubifrance.fr



Edenred USA : leader mondial des titres de services prépayés Edenred propose des solutions destinées au bien-être individuel et à la performance des organisations. Présent dans 40 pays dans le monde avec 33 millions de personnes qui, chaque jour, utilisent ses produits et services, **Edenred** est au cœur d'une relation entre entreprises, salariés, commerçants affiliés et partenaires publics. <http://www.edenredusa.com/>



Newbury Piret USA

Newbury Piret a été fondé en 1981. C'est une banque d'investissement destinée aux marchés intermédiaires qui fournit des services financiers aux entreprises, Notamment dans les domaines de fusions et acquisitions, l'accès au marché des actions privées ainsi que le financement de la dette et conseil de type financier et stratégique. Basé à Boston, Newbury Piret est au service de sociétés privées et publiques : entrepreneurs, sociétés cotées ainsi qu'au PME familiales aux Etats-Unis et à l'Etranger.