



Il est proposé aux communautés de communes et d'agglomérations (EPCI et PNR) du Grand GÂTINAIS de constituer une association pour accompagner et soutenir en phase de démarrage une dizaine de projets créateurs d'activités productives par an.

Les projets - technologiquement innovants et donc à potentiel international - seraient issus de LUTECH (Société d'Accélération de Transfert de Technologie ou SATT, financée par les 'Investissements d'Avenir' pour valoriser les résultats de 750 M€/an de recherches par 7500 chercheurs) et/ou d'autres sources d'incubation comparables en France, et aussi de porteurs de projets du Grand GÂTINAIS.

L'association des EPCI sur ce territoire d'un million d'habitants (de SENS à ETAMPES et de MONTARGIS à SENART-MELUN) permettrait de mutualiser les risques d'échecs, et d'optimiser les atouts pour des 'success stories': l'engagement par projet étant de 80 k€ en moyenne, avec un budget annuel d'environ un million d'euros (soit grosso modo un euro par habitant).

L'appui décidé par un comité de sélection ad-hoc prolongerait celui accordé par une SATT ou un incubateur, OSEO et autres organismes publics tels que chambres consulaires contribuant aux processus de création de jeunes entreprises innovantes. Lorsqu'un diplômé MBA de l'INSEAD (Etablissement international à Fontainebleau partenaire de LUTECH) serait impliqué avec son accès au réseau mondial de 150 professeurs et 40.000 Alumni, cet appui lui assurerait notamment son logement et sa subsistance (le « clos et le couvert ») jusqu'à l'obtention de ressources de la jeune entreprise : premiers clients et/ou investisseurs privés.

A cet effet, l'association 'Business Angels Grand Gâtinais' est créée depuis avril 2012 et regroupe déjà une quinzaine de membres investisseurs potentiels, dont certains sont des chefs



PÔLE SUD  
P A R I S

## Générateur d'innovations en Grand GÂTINAIS (GIGG)

*mercredi 29 août 2012*

d'entreprises du territoire. Les relations étroites de PÔLE SUD PARIS avec LUTECH permettront à certains d'entre eux d'apporter leur expérience industrielle aux équipes de recherche pour le choix amont de la meilleure voie de valorisation de leurs travaux.

Ce dispositif 'Générateur d'innovations en Grand GÂTINAIS' serait idéalement situé sur le campus de l'INSEAD (100 à 200 m<sup>2</sup>) et animé (d'abord à mi-temps) par un spécialiste de ce type d'accompagnement : les projets seraient ensuite accueillis par les huit bassins de vie du Grand GÂTINAIS, dans des locaux du type « hôtel d'entreprises » adaptés à la nature de l'activité.

Afin de gérer le risque de surenchère non concertée entre bassins de vie dans la phase suivante des projets prometteurs, PÔLE SUD PARIS prépare son XX<sup>ème</sup> évènement 'SYNAPSES du Grand GÂTINAIS' le 22 octobre 2012 pour faire présenter les divers 'projets de territoire' (et/ou PADD de SCOT) portés par leurs responsables politiques territoriaux : quelle est la dominante technologique historique de leurs activités productives ? Quels sont les atouts préexistants de chacun des sept à huit bassins de vie ? Il s'agira de faire émerger des complémentarités pour construire des solidarités fertiles. Il ne suffit pas de rendre attractif un bassin de vie pour attirer des activités nouvelles de ce type : il faut aussi aller les chercher « avec les dents » !

PÔLE SUD PARIS n'a ni vocation ni les moyens d'être opérateur pour ce GIGG : il appartient aux président(e)s des EPCI, avec l'appui attendu des trois Régions Bourgogne, Centre et Île-de-France dont le rôle dans ce type de développement économique productif est de plus en plus affirmé - et qui se concertent déjà pour un projet de PNR 'Bocage du Gâtinais' au coeur du territoire - de mettre en oeuvre ces propositions que des investisseurs privés accompagneront. PÔLE SUD PARIS mettra à disposition l'expérience de ses membres et tout son réseau de contacts pour sa pleine réussite.

# Générateur d'innovations en Grand GÂTINAIS (GIGG)

mercredi 29 août 2012

## ANNEXE

Ci-après sont présentés cinq **scénarios de création** de jeune entreprise technologiquement innovante (JETI) pour illustrer la fonction du GIGG, transformant des inventions (technologies issues de laboratoires de recherche) en innovations (répondant à des besoins de consommateurs) par la voie de nouvelles entreprises (scénarios A à D).

Ils intègrent l'existence du réseau de 'Business Angels Grand Gâtinais' (BAGG).

Dans une phase ultérieure, le GIGG pourra aussi fonctionner pour des transferts de technologie vers des PME ou grandes entreprises (scénario E).

Les scénarios A - E présentent diverses questions rencontrées lors de la transition invention – innovation (ou « mise sur le marché »): absence de ressources humaines (technique, business) ou de perspectives de marché (besoin client, segmentation), etc.

Scenario	Technologie			Business / Marché		
	Origine	Ressources	Solution	Perspectives	Ressources	Solution
A	Recherche	✓✓✓			✓✓	Expertise industrielle (Diplômé MBA)
B	Recherche		Post doc	✓✓	✓	Expertise business (Diplômé MBA)
C	Recherche		Récidivo - créateur (Alumni MBA)	✓✓		Récidivo - créateur (Alumni MBA)
D	Entreprise	✓✓		✓		Expertise business (Diplômé MBA)
E	Recherche		Transfert vers PME	✓		Expertise business / management (Diplômé MBA)

**A. Fraise.** Un chercheur - maître de conférences - de l'université P&M. Curie veut valoriser un résultat de recherche bio-végétale dont il a été le principal acteur dans son équipe de recherche. La Satt LUTECH a exploré les marchés potentiels (avec le concours d'un membre de BAGG) et a pris des brevets pour exploiter l'invention technologique. Dès sa thèse de doctorat obtenue, il recherche l'association avec un co-créateur de JETI parmi les diplômés MBA de l'INSEAD à Fontainebleau. Il se trouve que l'un d'eux, canadien, a étudié dans un domaine voisin et travaillé cinq ans chez BAYER, et désire apporter son expérience et ses connaissances.

Le GIGG leur offre un bureau de travail, l'accompagnement d'un conseiller en création d'entreprise connaissant bien le contexte français et les dispositifs d'aides tels que OSEO, et une bourse (pour leur logement et survie) pendant un an : période pendant laquelle ils affinent le segment de marché visé et le plan d'affaires (ou «business plan»), créent la société, et préparent une levée de fonds auprès d'investisseurs. Au terme de cette période, un contrat de droit d'exploitation des brevets est signé avec LUTECH, un premier contrat de développement est obtenu avec une entreprise, et 300 k€ sont apportés par des investisseurs membres de BAGG. L'entreprise Fraise s'installe alors dans l'EPCI « Réveil en Gâtinais » qui lui propose ses premiers locaux techniques pour assembler et vendre ses premiers produits.

**NOTA** : il est très rare qu'un chercheur abandonne son ambition de succès académiques dans la voie de recherche qu'il a choisie, pour s'engager dans la création d'une entreprise ; mais ce cas ne saurait être exclu a priori.

**B. Framboise.** Une équipe d'un laboratoire de chimie CNRS - Polytechnique pense que des résultats de recherche en micro - fluide peuvent répondre à des besoins dans le marché des mesures de composants de certains fluides. La DRIP (ou la Satt IdF-INNOV) confirme l'existence d'un marché, et assure la protection industrielle souhaitable. Aucun chercheur ne souhaite créer une JETI pour apporter la nouvelle

# Générateur d'innovations en Grand GÂTINAIS (GIGG)

*mercredi 29 août 2012*

technologie dans ce marché, mais le vivier des MBA formés par l'INSEAD révèle trois candidats intéressés : un brésilien-libanais francophone, un italien, et une indo-française. Avec l'appui du responsable de l'équipe de recherches qui connaît des collègues d'autres laboratoires travaillant dans son domaine, il est recherché un 'post doc' connaissant bien le domaine scientifique concerné. A chacun des post doc détectés et acceptant l'aventure de la création d'entreprise, sont présentés les trois MBA précités. Finalement c'est avec l'indo-française qu'un binôme est constitué pour réaliser les mêmes étapes que dans le cas «Fraise» ci-avant. Et le FRCI (Fonds Régional de Co-Investissement) de la Région XYZ abonde «pari-passu» l'apport des investisseurs de BAGG.

- C. Cerise.** LUTECH a réalisé toutes les opérations voulues (identification de marché cible, prises de brevets, offre de transfert à des entreprises de taille intermédiaire ou ETI du secteur visé...) pour valoriser une nouvelle technologie dans les télécommunications, mais n'a aucun candidat (interne aux laboratoires de recherches, ou externe parmi les entreprises approchées) pour acquérir les droits d'exploitation de l'innovation technologique. La vente dans un pays étranger est peu souhaitable parce que la technologie doit être d'abord développée en France avec son contexte règlementaire propre avant d'être dupliquée et adaptée pour d'autres pays. Le réseau des Alumni de l'INSEAD sollicité révèle un «récidivo-créateur» dans le domaine concerné des télécommunications. Ce français a échoué dans sa première tentative de création d'entreprise, puis réussi dans la seconde qu'il vient de céder, et se dit intéressé par l'offre de LUTECH. Le GIGG lui offre bureau et subvention pour créer la JETI sous réserve de l'installer dans l'un des EPCI du Grand GÂTINAIS, ce qui est réalisé en neuf mois compte tenu de l'expérience du récidivo-créateur.
- D. Prune.** Un ingénieur de HUTCHINSON qui a d'abord travaillé dans le centre de recherches de Châlette-sur-Loing, puis a été commercial dans le marché aéronautique, a proposé de valoriser (par spin-off) une technologie vibro-acoustique dans le marché des jeux vidéo qui n'est pas couvert par ce Groupe. Il a obtenu l'accord de principe de l'entreprise et doit concevoir un plan d'affaires pour négocier les droits d'exploitation de la technologie. Après mise en contact avec le Club IEC des candidats entrepreneurs diplômés MBA de l'INSEAD, il décide de s'associer avec une russo-japonaise connaissant bien la robotique et les jeux vidéo. Le GIGG leur offre un bureau et un accompagnement pendant un an, dans des conditions comparables au cas «Framboise».
- E. Citron.** L'Université Technologique de Compiègne a mis au point une invention dans le domaine de la mécanique de précision qui peut répondre aux besoins de PME spécialisées dans la conception et fabrication de machines-outils de très haute précision. Une analyse des marchés et de la brevetabilité par LUTECH révèle qu'il est irréaliste de créer une JETI pour vendre cette technologie, et que peu nombreuses sont les ETI pouvant l'exploiter (situées plutôt en Allemagne): ce constat réduit l'espoir de rentabilité des coûts de protection industrielle à engager. Le réseau de GIGG consulté informe la société REDEX de Ferrières-en-Gâtinais qui déclare spontanément être très intéressée. Une première approche réalisée en juillet-août avec des étudiants MBA stagiaires confirme l'intérêt pour cette société d'acquérir cette technologie, à la fois pour l'intégrer dans certains de ses produits, et aussi pour attaquer de nouveaux marchés avec une nouvelle ligne de produits. Le GIGG offre un bureau et une bourse de stage d'été pour les étudiants, puis le réseau des diplômés MBA pour le recrutement par REDEX du manager de la nouvelle ligne de produits.