



Candidater à l'EIC Accelerator avec le dispositif **“Plug-In”**



IXEO
CONSEIL

Conseil en financement de l'innovation

Sommaire

- PAGE 03 • Qui sommes-nous ?
- PAGE 05 • L'ambition de l'EIC Accelerator
- PAGE 10 • Une candidature exigeante
- PAGE 13 • Notre accompagnement
- PAGE 21 • Nous contacter
- PAGE 22 • Addenda

Qui sommes-nous ?



Jade Taleb
Officer manager



René Laversanne
Directeur général



Laurence Riou
Présidente



Gwénaëlle Bay
Chargée de mission



Amandine Xolin
Chargée de mission

- 10 ans d'expérience, plus de 50 millions d'euros de financements obtenus et sécurisés.
- Des profils de docteurs en science.
- Une équipe de free-lance et de partenaires experts soigneusement qualifiés.
- Des bureaux à Bègles, à deux pas de la Cité Numérique.
- Des clients qui vont de la start-up à la PME.
- Aucun commercial, un développement qui se fait par la recommandation de nos clients.

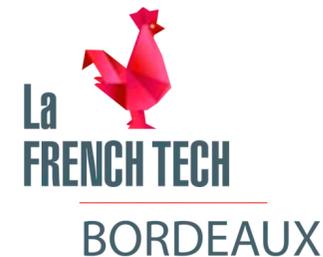
Nos accompagnements

Le financement de vos projets
depuis la R&D jusqu'au déploiement sur le marché européen
à travers plusieurs dispositifs

- **Dispositifs fiscaux** (CIRI, JEI, rescrits, agréments)
- **Demandes de subvention** (i-Lab, i-Nov...)
- **EIC Accelerator**



2016-04-01/03/2.0



L'ambition du programme EIC Accelerator



Faire de l'Europe un leader de l'innovation

Accélérer le déploiement
d'innovations de **rupture**

Disrupter
le **marché international**

Soutenir les **deep-tech**
Accélérer leur **croissance**

Encourager
la **prise de risques**

Traverser
la "**vallée de la mort**"

Renforcer la **souveraineté
technologique** de l'UE

- Budget du programme 2021-2027 : **10,1 Md€**
- Budget pour 2023 : **1,1 Md€**

Les activités financées

Développement - Déploiement - Scale-up

- **Subvention**: jusqu'à 2,50 M€ (pour les activités allant de TRL 5-6 à TRL 8)
- **Equity**: 0,5 à 15 M€ (pour les activités allant de TRL 5-6 à > TRL 9)

Le rôle de l'EIC Fund

- Participation minoritaire
- Investissement de 7-10 ans
- Rôle passif
- Réseau
- Catalyseur pour d'autres investisseurs

Une candidature en 3 étapes... ramenées à 2 par le dispositif “**Plug-in**”

Plug-in:
accès direct à l'étape 2

1 **Short proposal**

- Questionnaire
- Vidéo
- Slide deck

2 **Full proposal**

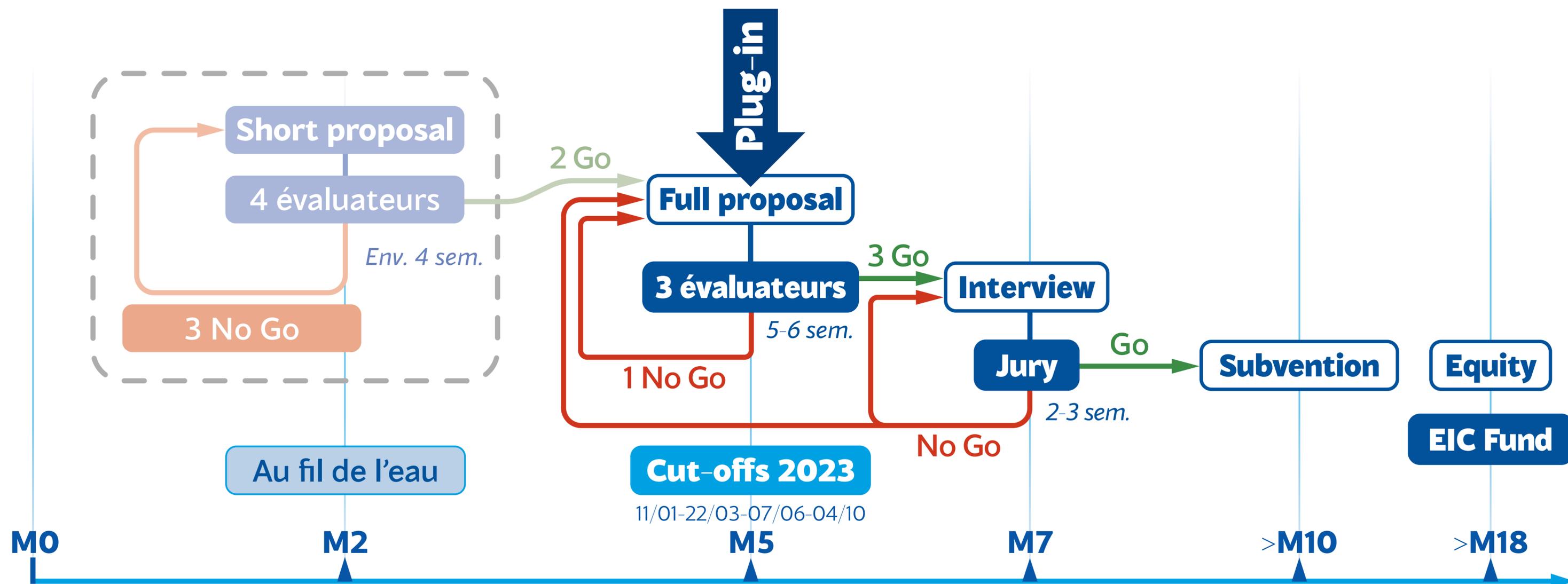
- Business plan complet
- Annexes
- Slide deck

3 **Interview**

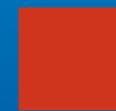
- 10 minutes de présentation
- 35 minutes de questions/réponses

Possibilité de coaching EIC
(3 jours)

Timing de la candidature et des évaluations



Une candidature exigeante



Plus qu'une demande de subvention...

C'est un concours !

1000 – 1500 participants/cut-off

EU: 7 % de réussite sur la base des Full Proposal

France: 12 % de réussite sur la base des Full P.

	Short Proposal	Full Proposal	Interview
Moyennes EU des succès 2022	Non connu	23 %	31 %
IXEO-Conseil 2022	100 %	66 %	50 %

...qui s'inscrit dans une levée de fonds

AMBITION AFFICHÉE:

- “Dérisker” et attirer d'autres investisseurs
- Miser sur des entreprises à **fort impact sociétal, environnemental**, à même de soutenir la **souveraineté européenne**

PARTICULARITÉS:

Nombreuses spécificités du dossier et de la plateforme

→ **Expertise indispensable**

Repérage des dossiers montés *ex nihilo*

→ **Incarnation du dossier indispensable**

→ **Travail collaboratif incontournable**

Qui évalue quoi ?

Étapes 1 et 2

Qui ?

- Des évaluateurs indépendants nommés par la commission européenne
- Des profils Technique/Business/Finances

Étape 3

- 4 à 6 jurés dont parfois un membre de l'EIC Fund
- Des profils très majoritairement Business/Finances (VCs)

- Les rapports de chaque évaluateur sont communiqués à chaque étape (Evaluation Summary Report)
- 2 refus consécutifs entraînent un **gel de 12 mois de la candidature**

Quoi ?

Des questions précises qui appellent des réponses **rigoureuses** et **concises** afin d'attester du travail en profondeur sur une projection à 3 et 5 ans

En fin de présentation, quelques questions phare du dossier et de la précision des réponses à apporter

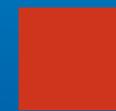
Trois thèmes

Excellence

Impact

Level of risk, implementation and need for Union support

Notre accompagnement



La clé : combiner nos expertises



- **Travail collaboratif** : vous avez les données, nous les orchestrons (Notamment, nous gérons la plateforme et ses nombreuses spécificités)
- **Dossier qui demande temps, implication et remise en question**

Nos domaines d'excellence

- **Sciences de la vie**
 - Biotech
 - Pharma
 - Medtech
- **FoodTech**
- **AgroTech**
- **Aéronautique**
- **Espace**

Le full proposal?

→ **PLUS**

- **C'est un business plan complet et détaillé** (300 questions à tiroir, réponses en 1000 caractères, des annexes) **compilé par intelligence artificielle en un dossier de plus 150 pages avant soumission aux évaluateurs.**

- **Pitch deck de l'interview** (10 minutes)

DOSSIER GAGNANT = **INTERLOCUTEURS-CLÉS IMPLIQUÉS**

Qui participe au dossier?

IXEO-Conseil

- Des chargés de mission expérimentés
- Des experts en communication

Tous ayant accompagné des lauréats EIC Accelerator



VOUS

- Fondateurs, CEO, CSO, CTO, COO, CFO, DRH, responsables IP, marketing, affaires réglementaires...

L'interview ?

Les modalités

- Jury de 5 personnes, profils surtout financier et business
- 10 minutes de présentation (anglais)
- 35 minutes de questions à flot continu (anglais)
- Environ 30-40 questions :
moins d'une minute par question-réponse
- Le jury connaît le dossier et pose des questions affûtées

La préparation IXEO-Conseil

- Préparation du slide deck (fond et forme)
- Rédaction du pitch
- 15 à 30 séances de répétition
- Plus de 200 questions préparées et « surprise »
- Participation d'un expert communicant

Facteurs clefs de succès

Vivre son projet

**Connaître son dossier
dans le détail**

S'entraîner

S'entraîner

S'entraîner...

La méthodologie IXEO-Conseil

1 **Challenge sur le fond du dossier (IXEO-Conseil)**

Innovation, maturité, IP, risques, marché, compétition, BM, stratégie de commercialisation, équipe, organisation RH, finances, croissance, déploiement international...

2 **Travail sur le fond du dossier (VOUS et IXEO)**

Étude de marché, étude clients et concurrents, stratégie financière, éventuelle stratégie réglementaire et clinique, annexe scientifique, annexe financière, FTO, WP, plan de recrutements...

3 **Travail sur le rendu final (IXEO et VOUS)**

- Rédaction des réponses sur la plateforme
- Travail sur la vidéo (script, fond et forme)
- Travail sur les slide deck (fond et forme)
- Préparation à l'interview (script, training, Q&A).

Les exigences du dispositif

Les points cruciaux pour un dossier gagnant :

- Le volume d'information à recueillir et assembler qui va demander une grande quantité de travail
 - aussi bien **CHEZ VOUS**,
 - que **CHEZ IXEO-Conseil**,
 - et ...du **TRAVAIL ENSEMBLE!**
- **LES FIGURES IMPOSÉES DU DISPOSITIF:**
L'originalité, la spécificité du programme demandent une mise en forme et une mise en perspective particulière des informations.

AINSI CELA REQUIERT :

- Accueil/confiance du client dans l'expertise de son partenaire
- Une gestion de projet rigoureuse

IXEO-Conseil vous propose

Présentation détaillée des attendus du dossier et des modalités de notre collaboration

Une gestion et méthodologie de projet spécifique pour chaque stade de la candidature

Son réseau d'experts

Les retombées positives!

INDÉPENDAMMENT DU SUCCÈS ET DU FINANCEMENT

- **Travail très rigoureux et approfondi sur la stratégie de lancement produit**
- **Business plan détaillé**
- **Analyse des forces et faiblesses**
- **Analyse de la concurrence et des opportunités**
- **Dossier de levées de fonds performant**
- **Entraînement au pitch devant des investisseurs**

Ce que disent nos clients:

« Maintenant, j'ai un dossier béton à présenter à des VCs ».

« Je sais pitcher devant des financiers et répondre en 30 secondes à des questions que je ne m'étais jamais posées ».

Ce dossier a été « le moyen de structurer en avance de phase et avec parfois beaucoup de détails, le business plan qui servira de fil rouge à la prochaine levée de fonds ».

Sur l'accompagnement au pitch d'IXEO-Conseil « C'était moins dur devant le jury que pendant l'entraînement ».



On se lance ?

Il faut toujours viser la lune car, même en cas d'échec, on atterrit dans les étoiles. (Oscar Wilde)

Laurence Riou
Présidente

05 56 808 804

laurence.riou@ixeo-conseil.com



Rene Laversanne
Directeur général

05 56 808 801

rene.laversanne@ixeo-conseil.com



Exemple de questions du dossier écrit : **critère Excellence**

→ Breakthrough and market creating nature

Does the innovation have a **high degree of novelty** – compared to existing products, services and business models – with the potential to create or **significantly disrupt markets**?

→ Timing

Is the **timing right** for this innovation in terms of market, user, societal or scientific or technological trends and developments?

→ Technological feasibility

Is the innovation based on technologies that have been adequately assessed at least in a laboratory environment and relevant environments to characterise the potential and assess the level of risk (at least **TRL 5/6**)?

→ Intellectual Property

Does your company have the necessary **IPR** to ensure **FTO** and adequate protection of the idea?

Exemple de questions du dossier écrit : critère Impact

→ Scale-up potential

Does the innovation have **scale up potential**, including the potential to develop new markets and impact on the growth of the company?

Are the associated **financial needs** well assessed and realistic?

→ Broader impact

Will the innovation, if successfully commercialised achieve **broader societal, economic, environmental or climate impacts**?

→ Market fit and competitor analysis

Has the **potential market** for the innovation been adequately assessed, including conditions and growth rates?

Has a **competitive analysis** been thoroughly performed, including identification

of **potential customers and users**, definition of **unique selling points** and key differentiation from competitors?

→ Commercialisation strategy

Is there a convincing and well thought-through **strategy for commercialisation**, including **regulatory** approvals/compliance needed, **time to market/deployment**, and **business and revenue model**?

→ Key partners

Have the **key partners** required to develop and commercialize the innovation been identified and engaged, including their roles/competences and a sufficient level of **commitment and incentivisation**?

Exemple de questions du dossier écrit : **critère Implémentation**

→ Team

Does the team have the **capability and motivation** to implement the innovation proposal and bring it to the market?
Is there a **plan to acquire any critical competencies** which are currently missing?

→ Milestones

Is there a clear implementation plan with defined **milestones**, **work packages** and **deliverables**, together with realistic **resources** and **timings**?

→ Risk level of the investment

Does the nature and **level of risk** of the investment in your innovation mean that market actors are unwilling to commit the full amount alone?
Is there evidence that **market actors would be willing to invest**, either alongside the EIC or at a later stage?

→ Risk mitigation

Have the **main risks** been identified, together with measures to take to **mitigate** them?

Captures d'écran de la plateforme: Précision des réponses à apporter

Choose a competitor in order to see the details

Do this competitor have the same solution as you? No
Comment

Do this competitor have the same customers as you? Yes
Comment

Can you point out how you are better or different (for example: price, product size, market experience, innovation and new product, value, branding, etc.)?

Captures d'écran de la plateforme: Précision des réponses à apporter

What will be your business model, including the revenue model? [see source](#)

Key Activities	Value proposition ⓘ	Customer relationship
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Resources		Channels
<input type="text"/>		<input type="text"/>
Costs	Revenues	
<input type="text"/>	<input type="text"/>	