



Dossier de presse

Incubateur Belle de Mai

Le numérique anticrise ?

ANNEXES

Présentation de Vox inzebox
Présentation de la solution Paperus par Shangri-La
Présentation de Sogedev, expert en financement public
Présentation d'Alumni Business Angels

Trophées 1^{ère} & 100^e par Sourski, artiste sculpteur

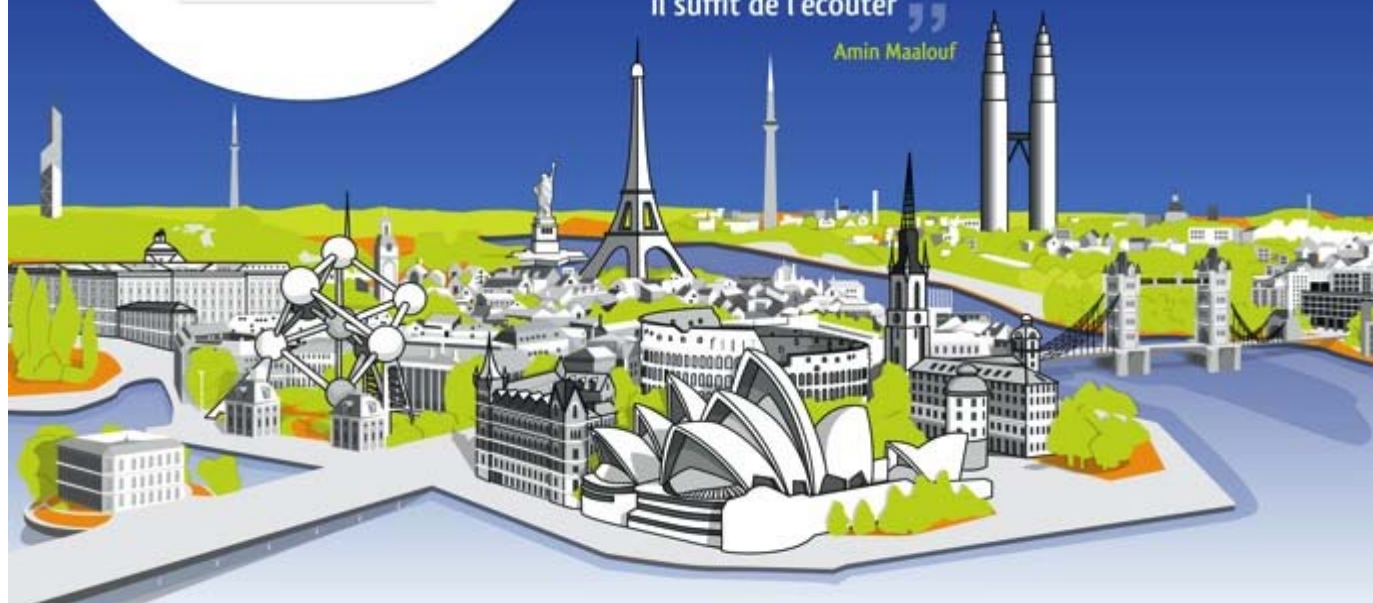




Depuis 2000, Zevisit est une marque commerciale de Vox inzebox

“ Pour connaître le monde,
il suffit de l'écouter ”

Amin Maalouf



Vox in ze box : Agence de promotion numérique des territoires

Décembre 2012

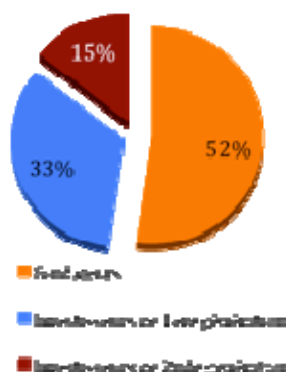
1 Présentation de la société

Créée en Novembre 2000 à Marseille, Vox inzebox est le leader de la création et la diffusion de contenus touristiques et culturels numériques. La proposition de valeur de la société s'appuie sur 3 métiers :

1. La **production de contenus audio et vidéo** de quelques minutes présentant de manière vivante des lieux, monuments, événements ou œuvres (plus de 4 500 POI –point of interest - multilingues)
2. La **diffusion de ces contenus sur divers canaux numériques** : téléphone mobile, internet, web mobile, GPS (plus de 18 millions de téléchargements depuis 2006) / création d'applications iPhone, iPad, Android (plus de 100 applications produites à ce jour)
3. La **promotion des annonceurs et/ou clients** en front office ou en push (newsletter, mailcast, podcast, carte postale audio) avec plus de 180 partenaires diffuseurs parmi lesquels voyages-sncf, orange, fnac, cityvox, Marmara,...

La société est détenue par 3 groupes d'investisseurs :

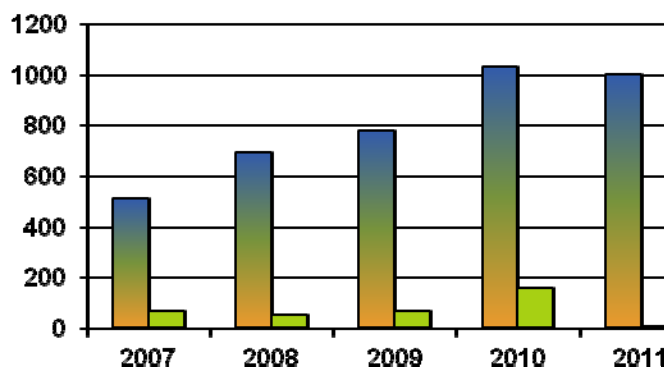
- **Les fondateurs** : Yann Le Fichant, 43 ans, PDG de l'entreprise depuis sa création. Ingénieur diplômé de l'Université de Technologie de Compiègne et d'un MBA de l'IAE Aix en Provence (major de promotion) ; Dominique Soler, 44 ans, DG de l'entreprise depuis sa création. 3^e cycle en design de l'Université de Technologie de Compiègne et diplômé de l'Institut H. Pion en psychologie cognitive (Paris V).
- **Les investisseurs de 1^{ère} génération** : plusieurs business angels, la société Bertin technologies, la société de capital risque Proximity.
- **Les investisseurs de 2^{ème} génération** : 4 groupes de la Presse Quotidienne Régionale (le Groupe Hersant Média, Sud-Ouest, Le Télégramme, La Nouvelle République du Centre Ouest)



La société est labellisée « entreprise innovante » par OSEO depuis 2001 et est à ce titre éligible au FCPI. Par ailleurs, la société a été récompensée par de nombreux prix nationaux et internationaux depuis sa création pour ses innovations dans le monde du tourisme.

La société est en croissance soutenue depuis 5 années consécutives. L'évolution du chiffre d'affaire et du résultat de la société sont présentés sur le graphique ci-dessous.

CA et RN



L'entreprise compte à ce jour 11 salariés à temps plein et emploie régulièrement plus de 30 personnes extérieures (scénaristes, comédiens, journalistes, traducteurs, cadres).

2 Modèle économique

Le modèle économique de la société repose sur 3 sources de revenus :

1. La vente de services aux offices de tourisme (ou assimilées) et musées : le service repose sur la production de contenus audio et vidéo, leurs diffusions sur plusieurs canaux, la promotion du patrimoine de ces clients sur Internet. **MODELE DE SERVICES**

Les 3 sources sont présentées dans leur ordre d'apparition au cours des années. Elles ne se cannibalisent pas

2. La monétisation de l'audience et la publicité accompagnant la mise à disposition gratuite des contenus sur Internet (www.zevisit.com) et le web mobile. **MODELE D'AUDIENCE**

mais se complètent.

3. La valorisation de la base de données de contenus vers d'autres types de distribution (notamment les GPS). **MODELE DE LICENCE**

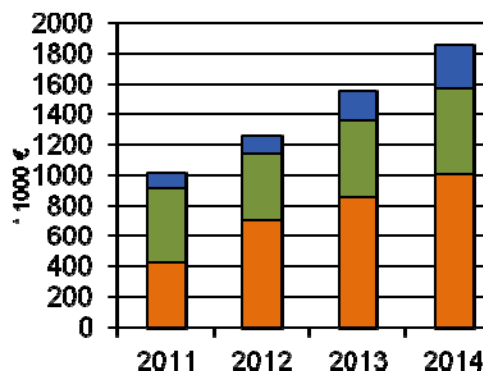
Il est important de comprendre que la richesse de Vox inzebox repose sur sa base de données de contenus (dont elle est intégralement propriétaire) et son exploitation.

3 Prévisions financières

Nous prévoyons une croissance soutenue pour les années à venir, relayée par la mise sur le marché de nouveaux services :

- Magazines sur tablettes
- Serious Game
- Vente de contenus

Nous envisageons également de procéder à de la croissance externe afin de nous adjoindre de nouvelles compétences et services valorisables sur un marché que nous maîtrisons bien, celui du tourisme institutionnel.



4 Environnement concurrentiel

L'environnement économique est particulièrement favorable au développement des activités de Vox inzebox avec la croissance de l'utilisation du web en mobilité avec l'arrivée de nouveaux terminaux (iPhone, iPad, Android, Windows phone...) et de nouveaux écosystèmes permettant aux fournisseurs de contenus de réaliser de véritables revenus.

Au cours de ces années, Vox inzebox a su développer de véritables avantages concurrentiels sur de nombreux aspects :

- Taille de la base données constituées (+ de 4 500 POI en plusieurs langues)
- Qualité des contenus audio et vidéo (partenariat INA et SACEM)
- Nombre de partenariats web diffusant les contenus de Vox inzebox (plus de 250)
- Qualité des partenaires (voyages-SNCF, Viamichelin, cityvox, Orange, Marmara,...)

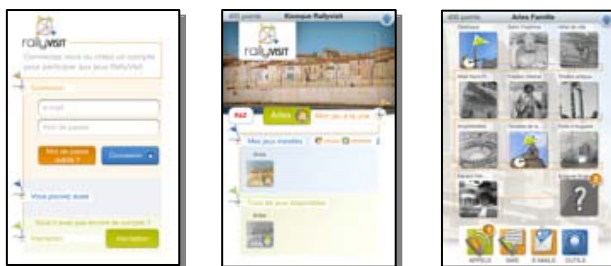
- Trafic généré (plus de 18 millions de téléchargements depuis 2006)
- Savoir-faire développés en terme de web-marketing.
- Développement d'applications mobiles (plus de 100 applications)
- Développement de magazines sur tablettes (15 magazines)

Une vingtaine de sociétés dans le monde peuvent être considérées comme des concurrents directs de Vox inzebox. Aujourd'hui Vox inzebox est clairement le leader de ce segment d'activités. Aucun autre concurrent ne peut prétendre à un tel trafic de téléchargements.

5 Références

Analyse des usages / Expression du besoin

Rallyvisit : jeu transmédia (web, smartphone, réseaux sociaux) multisites adressant les 3 temps du voyage (avant, pendant, après). Conception intégrale, coordination de 4 sociétés, budget de 150 keuro.



VIZ: borne de téléchargement de contenus bluetooth, coordination de 4 sociétés, budget de 100 keuro.



Scénarisation et production des contenus

Carnets de la Grande Guerre 14-18 :
Scénarisation et production de 7 films
d'animations et 60 pastilles audio en 3

langues racontant la guerre 14-18, budget 250 keuro. Projet transfrontalier (France-Belgique)



Portées Disparues Poitiers : Jeu sur smartphone en 3 langues, le détective Phillippe Marlowe enquête pour retrouver des femmes disparues au cours des siècles à Poitiers, budget 25 keuro



Cinématiques Utilisateurs / IHM

Magazines sur iPad : réalisation du moteur HTML 5 de navigation des magazines sur iPad (12 réalisations de magazine, budget unitaire moyen 20 keuro)



Production / Editions des applications mobiles

CinéPACA: réalisation d'une application permettant d'être alerté et de voir les extraits de films tournés à côté de sa position géographique



GalleryPACA: réalisation d'une application permettant d'être alerté et de voir les chefs d'œuvres de la peinture réalisés à côté de sa position géographique



Développement de la marque Zevisit

Site web Zevisit



Applications mobile Zevisit (iOS, Android)



Twitter Zevisit, Facebook Zevisit



Présentation générale

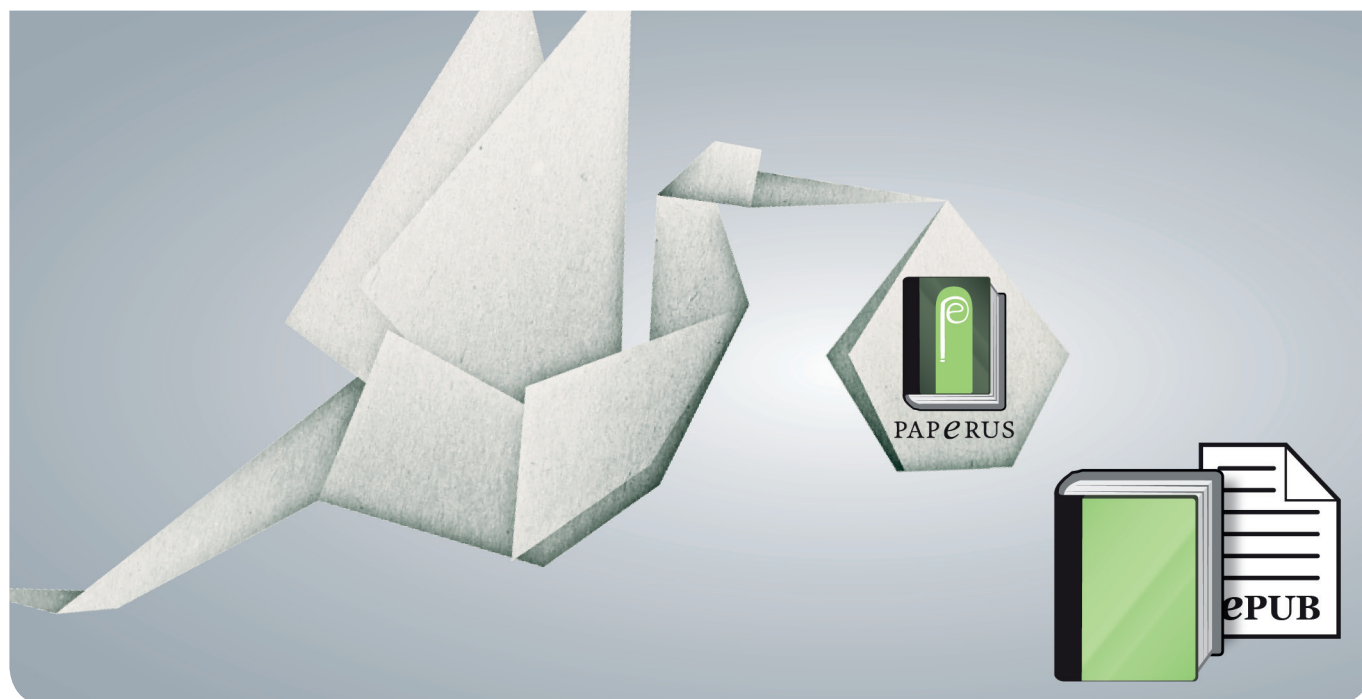
D'où vient Paperus?

Editeurs et libraires s'accordent à constater la difficulté à développer le numérique sans tomber sous la coupe de méga-opérateurs multinationaux déshumanisés.

Les catalogues des éditeurs se développent rapidement, mais leur diffusion est limitée par un modèle économique intenable : les lecteurs ne sont pas prêts à payer 2 fois pour le même contenu, et dans ce modèle la croissance du numérique ne peut se faire qu'au détriment du papier.

Or la complémentarité des supports est une dimension fondamentale à laquelle nous souscrivons entièrement. Nous sommes parallèlement convaincus de la nécessité de remettre le libraire au cœur de la chaîne du livre numérique.

Paperus est né de cette situation.



Paperus a vocation à être l'opérateur n°1 du livre hybride (papier + numérique) en France et en Europe, au service des éditeurs et des lecteurs, en s'appuyant sur la librairie « physique ».

Quel modèle économique ?

Paperus propose un modèle économique innovant basé sur la microfacturation.

L'éditeur achète un carnet de crédits. Lorsqu'un lecteur active son code d'accès aux contenus numériques, le carnet de l'éditeur est décrémenté d'un crédit. Un carnet de crédits est utilisable librement durant un an.

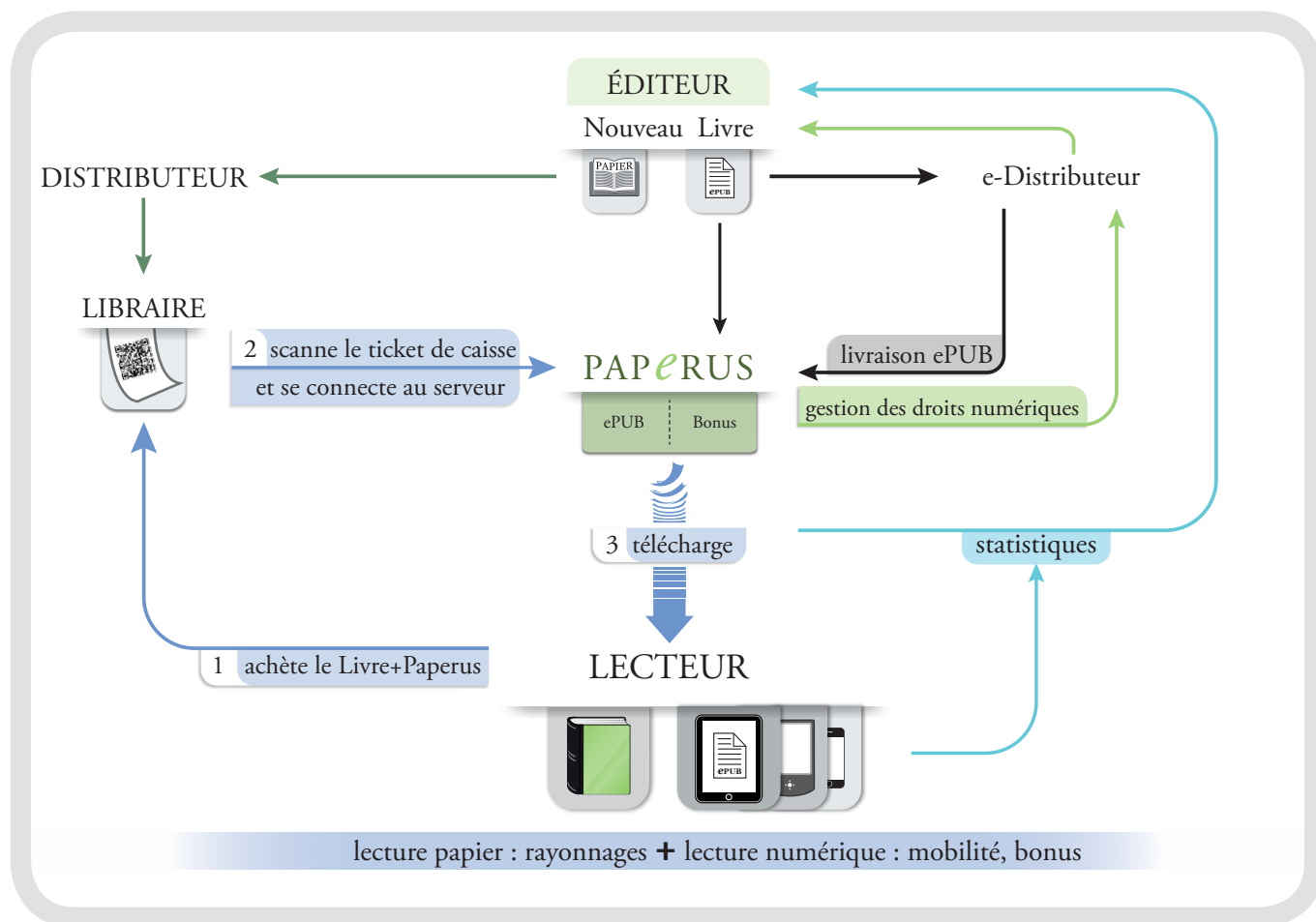
Qui sommes-nous ?

Shangri-La est une société issue de l'Ecole des Mines de Saint-Etienne.

Paperus est accompagné par l'Incubateur national Belle de Mai à Marseille, et soutenu par le Ministère de la Recherche.

Paperus, comment ça marche ?

***Au cœur de la solution Paperus :
le libraire, prescripteur de la rencontre
entre le lecteur et un livre « augmenté ».***



Et techniquement ?

Paperus n'est pas producteur d'epub : c'est l'éditeur qui lui fournit ses propres fichiers : soit en les chargeant sur la plate-forme à travers l'outil de back-office, soit en mettant à disposition les liens et les meta-données proposés par son e-distributeur ou son entrepôt numérique.

Lorsqu'un **Livre+Paperus** est vendu, le logiciel de caisse du libraire génère un QRCode unique et l'imprime sur le ticket de caisse du client. Chez lui, le lecteur scanne le QRCode et accède ainsi au fichier epub.

L'unicité de ce fichier est garantie par une technologie avancée de watermarking, exclusivité de Paperus.

Paperus n'assure pas de support pour les DRM. Si l'éditeur souhaite utiliser les DRM posés sur ses propres fichiers, il lui appartient de mettre à disposition le lien correspondant, afin que Paperus pointe vers le fichier sous DRM.

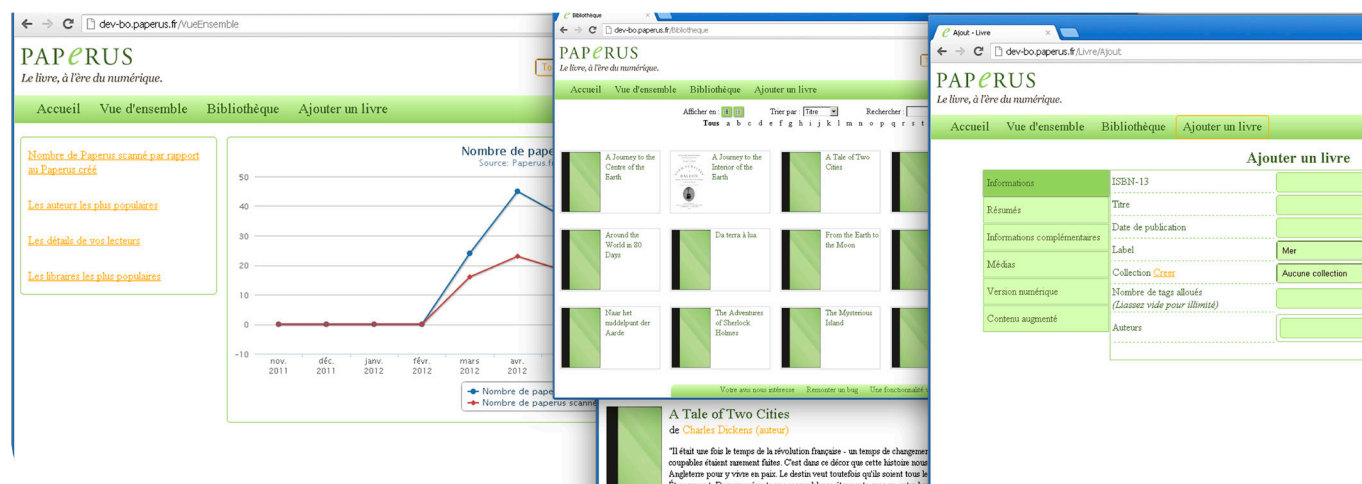
Les serveurs de Paperus sont dimensionnés pour accueillir la charge des catalogues les plus larges et des plus fortes ventes, y compris sur un temps très court (prix littéraires).

Paperus et l'éditeur

Paperus est un outil de diffusion de versions numériques des livres en librairie. Cette diffusion numérique s'appuie sur la diffusion du livre papier.

**« J'ai déjà un fabricant de fichiers epub, un distributeur numérique, je vends mes livres dématérialisés chez les libraires en ligne...
A quoi me sert Paperus ? »**

1. A vendre le livre numérique dans un lieu physique, bénéficiant de la prescription des libraires
2. A offrir au lecteur un couplage de la version numérique et de la version papier, permettant de ne pas faire payer deux fois le livre
3. A proposer des bonus numériques à forte valeur ajoutée (jeux, cartes interactives, vidéos documentaires, fichiers d'exemples ou de démos) en complément de la vente du livre papier et du fichier epub
4. A mettre en œuvre des opérations marketing permettant de booster les ventes de livres papier (version numérique pour 3 livres achetés, pour une nouveauté, feuilleton en prépublication numérique, etc.)
5. A observer les pratiques de lecture, à obtenir des statistiques détaillées sur les achats et les usages des lecteurs numériques
6. A établir une relation privilégiée avec les lecteurs à travers le réseau social que développe Paperus : commentaire de lecteurs, votes, etc.



Statistiques disponibles pour l'éditeur :

- taux d'usage (Paperus vendus par connexion réalisée)
- activité des libraires
- activité des lecteurs
- appréciation relative copie numérique/bonus/artworks...
- comparaison des ventes entre libraires équipés et libraires ne participant pas à l'opération
- effet «boost» au lancement d'un nouveau titre
- comparaison pour deux produits similaires packagés différemment
- composition du lectorat
- Un outil d'administration personnalisé pour chaque éditeur.

« Je n'ai pas encore investi dans le numérique, Paperus peut-il être mon prestataire ? »

Oui, dans les mêmes conditions que pour tous les éditeurs.

L'éditeur doit seulement prendre en charge la numérisation de son catalogue (création des fichiers epub de ses livres).

Paperus et le libraire

Grâce à Paperus, le libraire devient un acteur majeur de la vente de livres numériques.

Ce dispositif répond à la volonté des libraires de toujours associer livre numérique et livre papier. Paperus prend en compte leur désir de ne pas devenir de simples « bornes » de diffusion de livres dématérialisés. Dans l'association Paperus-éditeurs, les libraires sont la clé du succès.

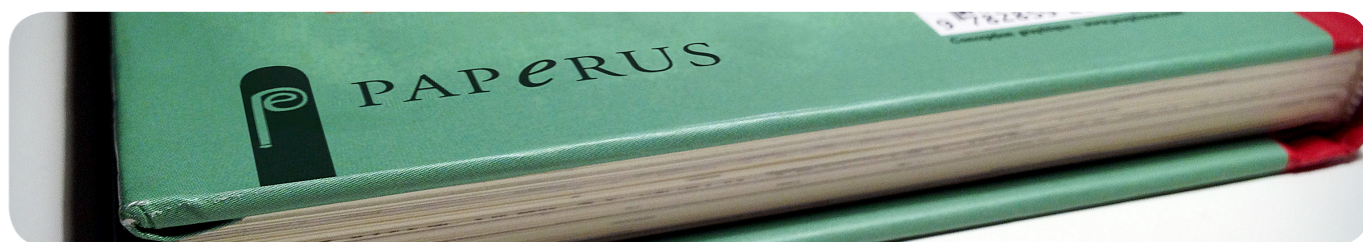
Simplicité et transparence pour le libraire

1. Le libraire prescrit un livre. Ce livre est **Livre+Paperus** (sa version numérique, avec ou sans bonus, est disponible dans le catalogue Paperus de l'éditeur).
2. Au passage en caisse, le libraire flashe le code barre (ISBN) de l'ouvrage.
3. Pour chaque **Livre+Paperus** acheté, le logiciel de caisse imprime sur le ticket client un QRCode accompagné de la mention :
« **Livre+Paperus** : flashez ce code pour obtenir votre version numérique »



Avec les représentants

Afin de faciliter la prise en main par le libraire de l'offre Paperus de l'éditeur, ce dernier doit régulièrement communiquer à son diffuseur l'évolution de cette offre. Les représentants doivent être sensibilisés par l'éditeur à la valeur ajoutée que représente un **Livre+Paperus**. Conjointement aux éditeurs, Paperus s'investit auprès des diffuseurs pour leur apporter des démonstrations de son outil.



Mise à jour des logiciels de caisse

Plusieurs éditeurs de logiciels de caisse équipant les librairies ont intégré Paperus à leurs outils. Cette « brique logicielle » est installée de façon gratuite et transparente, lors de la mise à jour du logiciel déjà en place dans les caisses de la librairie. En utilisation quotidienne, Paperus propose une hotline à destination des libraires, afin de les rassurer dans leurs premiers pas.

Fin 2012, 2000 librairies sont équipées de Paperus.

Quel prix de vente pour le Livre+Paperus ?

La fixation du prix d'un **Livre+Paperus** est à la libre appréciation de l'éditeur. Toutefois, pour faciliter la prescription par le libraire, Paperus recommande de s'en tenir à un seul prix et à un seul ISBN pour un titre donné, incluant le livre papier et sa version numérique.

Paperus et le lecteur

Paperus permet au lecteur d'obtenir la version numérique du livre papier qu'il vient d'acquérir en librairie. L'originalité de Paperus réside dans le fait que cette obtention se fait dans le cadre rassurant de la diffusion classique du livre, accompagnée d'une prescription des libraires auxquels de nombreux lecteurs restent attachés.

Comment le lecteur obtient-il sa version numérique ?

Le lecteur a été informé en magasin de la nature « hybride » du livre (livre+Paperus) qu'il s'apprête à acquérir. Lors du passage en caisse, un QRCode a été imprimé sur le ticket, accompagné de la mention « livre+Paperus : flashez ce code pour obtenir votre version numérique ».

Chez lui, avec l'appareil de son choix, le lecteur scanne le QRCode. Ce geste déclenche l'ouverture d'un navigateur à la page de téléchargement du livre numérique acheté.

Lors du premier achat d'un livre+Paperus, le lecteur a dû s'inscrire sur le portail et réseau social Paperus. Son compte va recueillir ses statistiques de lecture, ses notes, ses commentaires, et lui permet de gérer sa bibliothèque numérique. Dès lors, le lecteur peut télécharger puis transférer le fichier epub et les bonus vers son support de lecture favori : liseuse, tablette, PC portable, smartphone...

Le lecteur doit-il payer quelque chose en plus pour les bonus ?

La plate-forme permet de mettre en place le téléchargement payant de bonus à forte valeur ajoutée, si l'éditeur le souhaite. Dans cette hypothèse, le lecteur procède à un micro-paiement pour obtenir ses bonus.

Peut-il faire circuler son exemplaire numérique ?

Chaque exemplaire numérique généré par Paperus est unique, grâce au QRCode unique et à une technologie avancée de watermarking du fichier epub. Cet exemplaire numérique est lié à l'exemplaire papier acheté. De la même manière qu'il peut prêter son livre papier, le lecteur peut prêter son exemplaire numérique, mais il n'en dispose alors plus pendant la durée du prêt.



Avec quoi le lecteur peut-il scanner le QRCode ?

Tout terminal équipé d'une caméra permet de scanner le QRCode d'un **Livre+Paperus** :

ordinateur, tablette, téléphone.

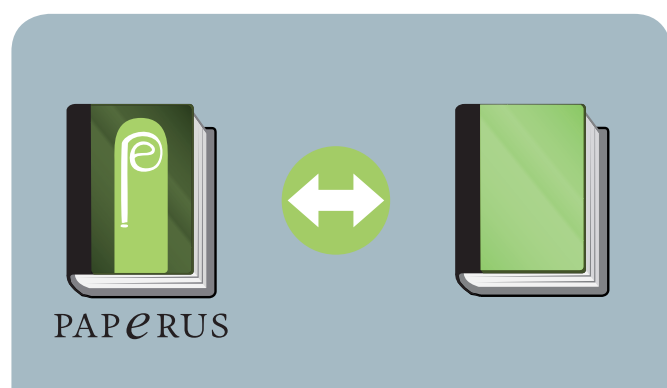
Les liseuses ne sont actuellement pas équipées et il est nécessaire de passer par le téléchargement sur l'ordinateur, puis la synchronisation avec la liseuse.

Paperus et le distributeur

Paperus entre dans la chaîne de distribution du livre numérique à la case « détaillant ». Paperus délivre le fichier epub qu'il stocke pour le compte de l'éditeur et qui lui a généralement été confié par le distributeur numérique de ce dernier.

Qui s'occupe de la gestion et de la répartition des droits, dont les pourcentages sont différents entre le papier et le numérique ?

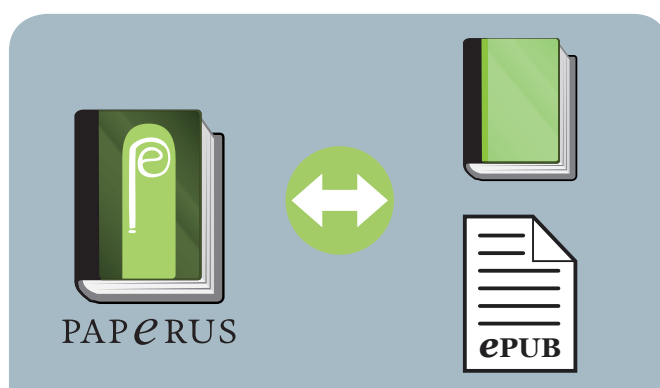
La répartition des droits reste à l'appréciation de l'éditeur. Elle est fonction de sa politique de droits numériques. La part de prix qu'il accorde à la partie numérique du **Livre+Paperus** déterminera le reversement final à l'auteur.



Cas-type 1 :

Livre+Paperus au même prix que le livre papier seul, prix inchangé :

- Le prix du fichier numérique est compté pour 0 € (c'est un plus produit)
- Les droits versés sont les mêmes que pour le livre papier seul



Cas-type 2 :

Livre+Paperus au même prix que le livre papier seul, mais ce prix est augmenté de 2 € :

- Le prix du fichier numérique est compté pour les 2 € d'augmentation
- Les droits versés sont ceux à valoir sur le livre papier seul avant augmentation (par ex. 10% de 20 €) plus les droits numériques sur le montant de l'augmentation (par ex. 30% de 2 €)

Cas-type 3 :

Prix papier 10 €, prix **Livre+Paperus** 13 € (prix différencié, deux ISBN) :

- Le prix du fichier numérique est de 3 €
- Les droits versés sont ceux à valoir sur le livre papier (10% de 10 €) plus les droits numériques sur le fichier numérique (30% de 3 €)

Qui s'occupe de la facturation et du recouvrement ?

La facturation reste du ressort du distributeur. Lorsque l'éditeur travaille avec deux distributeurs distincts (un pour le papier et un pour le numérique), il est nécessaire de bien séparer les deux canaux et d'avoir conclu avec chacun des deux un accord sur la part de facturation qui lui revient sur un **Livre+Paperus**.

Scénario et planning de mise en place

Paperus propose aux éditeurs des principes de mise en place simples, rapides et transparents.

Les étapes d'intégration de Paperus

1. La première étape consiste à déterminer une stratégie d'entrée sur le marché du livre hybride et de la diffusion couplée :

- prix unique (avec ou sans augmentation) ou prix différencié (**Livre+Paperus** plus cher que le papier seul)
- simple copie carbone numérique ou ajout de bonus multimédia, voire interactifs
- Paperus en « plus produit » lors d'opérations marketing (lancement, dernier opus d'une série...)
- objectif d'intégration de tout le catalogue ou ciblage sur quelques titres...

Dans cette démarche, Paperus peut apporter une aide à la décision en offrant des retours d'expériences et des statistiques sur les premières opérations menées avec de grands éditeurs.

2. Dans un deuxième temps, l'éditeur ou son e-distributeur transfère ses fichiers epub (et le cas échéant ses bonus multimédias) sur les serveurs de Paperus à travers une interface d'administration dédiée.

3. Parallèlement, l'éditeur fait l'acquisition de son premier carnet de tickets afin de rendre le téléchargement par les lecteurs opérationnel.

4. Enfin, un accès au back-office est alors configuré pour l'éditeur : celui-ci peut charger de nouveaux **Livre+Paperus**, modifier les pages de présentation de ses titres, accéder à l'outil statistique et à l'activité du réseau social sur ses titres.

Qui fait quoi ?

L'éditeur

- Etablit la liste des titres livre+Paperus
- Installe ses fichiers epub sur la plate-forme
- Fournit les bonus multimédias
- Assure la promotion des titres auprès de son diffuseur
- Eventuellement sensibilise directement le réseau de libraires

Paperus

- Assure le lien informatique entre le catalogue et les logiciels de caisse des libraires
- Sécurise le téléchargement à partir du QRCode
- Assure une hotline pour les libraires en cas de difficultés à générer les codes

Conditions contractuelles et coût

Tarifs carnets :

1 000 tickets	600€
2 000 tickets	1080€
5 000 tickets	2400€
10 000 tickets	4200€
25 000 tickets	9000€
50 000 tickets	15000€
100 000 tickets	24000€
200 000 tickets	36000€
500 000 tickets	75000€

Mise en service, création des comptes utilisateurs : OFFERT

Options :

Intervention d'une journée du chef de projet référent Paperus	1000€
Formation d'une demi-journée à l'interface d'administration	1000€
Réalisation d'une étude qualitative auprès des lecteurs et libraires	2000€



DOSSIER DE PRESSE

Contacts presse

Sogedev

Julie Taïel

Tél. 01 55 95 01 77

jtaiel@sogedev.com

OXYGEN

Ophélie Surini / Aurélie Jeanne

Tél. 01 41 11 37 83 / 37 76

ophelie@oxygen-rp.com

SOMMAIRE

I – Sogedev, expert en financement public	p. 3
A - Présentation de la société.....	p. 3
B - Une transparence et une proximité client.....	p. 3
C - Une expertise multisectorielle	p. 4
D - Une offre globale d'accompagnement.....	p. 4
II – Domaines d'intervention.....	p. 5
A - Financer l'innovation.....	p. 5
o Mesures fiscales (Crédit d'Impôt Recherche et statut JEI)	
o Aides nationales (Oséo Innovation)	
B - Financer son développement international.....	p. 7
o Le crédit d'impôt prospection commerciale	
o L'assurance prospection COFACE	
o Les aides territoriales	
C - Les aides territoriales aux entreprises	p. 9
o Les projets d'investissement immobilier	
o Les projets d'investissement matériel	
o Les projets emploi / formation	
III – L'écosystème de Sogedev	p. 10
A - Les secteurs d'activités concernés.....	p. 10
B - Le soutien des cabinets d'experts comptables.....	p. 10
IV – Fiche d'identité.....	p. 12

I – Sogedev, spécialiste du financement public

A - Présentation de la société

Sogedev, un des leaders du conseil en financement public, accompagne les entreprises dans la recherche et l'obtention d'aides publiques.

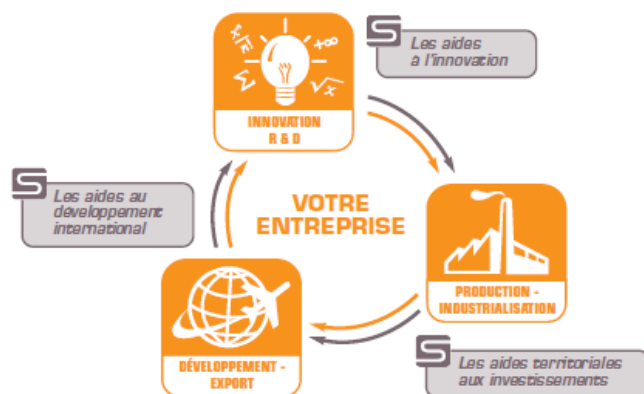


La société Sogedev est née d'un constat mené par Thomas Gross et Charles-Edouard de Cazalet. A la recherche d'aides publiques pour leurs précédentes entreprises respectives dans le secteur des NTIC, ils ont été surpris par la complexité des démarches à effectuer et par le temps à y consacrer :

« Même si nous avons accès au descriptif des différentes aides publiques, l'analyse des projets éligibles, la recherche du contenu nécessaire, la réalisation des dossiers de demande et le suivi des procédures auprès des administrations nous ont demandé une forte implication et ont nécessité un formalisme particulier pour respecter la réglementation en vigueur. Il a donc fallu que l'on apprenne sur le tas, avec une perte de temps importante et un manque d'expertise évident », explique Thomas Gross, co-Fondateur de Sogedev avec Charles-Edouard de Cazalet.

L'idée a germé dans l'esprit des deux fondateurs et Sogedev a été créée en 2002 ! *« Nous souhaitons aller plus loin dans la prestation et proposer à nos clients un service global en leur faisant profiter de notre expérience »,* précise Charles-Edouard de Cazalet.

Historiquement spécialisée dans le financement public de l'innovation, Sogedev accompagne aujourd'hui les entreprises dans **la mobilisation des aides pour toutes leurs problématiques de croissance.**



B - Une transparence et une proximité client

Sogedev se distingue des autres cabinets d'expert en financement public à la fois par son expertise technique et financière et par sa proximité avec ses clients.

Leurs clients apprécient sa réactivité et sa proximité opérationnelle. Chaque demande d'aide fait l'objet d'un accompagnement personnalisé pour proposer des préconisations sur mesure, réellement adaptées aux problématiques de ses clients.

Sogedev accorde une importance particulière à l'éthique professionnelle et garantit la protection de la **confidentialité** dans la collecte et l'exploitation des informations recueillies, grâce à une gestion entièrement interne des missions traitées. Les consultants de Sogedev ont une relation directe et personnalisée avec l'ensemble de ses clients.

Enfin, Sogedev fonctionne sur un mode de rémunération uniquement basé sur un pourcentage des résultats obtenus. Cette **rémunération au succès** est le symbole de son engagement auprès de ses clients pour garantir la qualité de ses missions.

C - Une expertise technique multisectorielle

Afin de mener à bien chaque dossier et demande, Sogedev s'appuie sur une **équipe pluridisciplinaire composée de consultants qualifiés** (docteurs, ingénieurs, consultants financiers...) qui ont à cœur d'aider les entreprises à **obtenir, optimiser et sécuriser en toute intelligence** les dispositifs de financement public précisément adaptés à leurs besoins. Ils connaissent parfaitement les aides et les subventions accordées aux entreprises dans le cadre de leurs activités et maîtrisent la technicité des aides afin d'en optimiser le montant, tout en respectant les critères légaux.

Ainsi, les consultants en aides à l'innovation, docteurs ou ingénieurs, comprennent les problématiques de Recherche et Développement : leurs compétences scientifiques (génie des matériaux, informatique, chimie, électronique, agronomie, génie des systèmes mécaniques, etc...) permettent des échanges constructifs et une compréhension poussée des projets au regard des critères scientifiques d'éligibilité.

De même, les consultants en aides territoriales ont une parfaite connaissance de la politique de développement économique des territoires et du fonctionnement des collectivités territoriales.

Les consultants en aides au développement international, quant à eux, analysent les stratégies de croissance à l'export des entreprises en fonction de leurs objectifs pour obtenir un financement optimal.

D - Une offre globale d'accompagnement

Sogedev se distingue par sa méthodologie éprouvée, construite à partir de nombreux cas clients, et par la prise en charge de A à Z de chaque dossier :

1. L'audit de la nature des projets et leur analyse budgétaire,
2. Le diagnostic des aides potentielles et l'optimisation des dispositifs retenus,
3. L'interview des équipes projets et le recueil des données financières,
4. La définition du montant de l'aide et la rédaction des dossiers,
5. Le suivi auprès des organismes publics et la rédaction de compléments éventuels,
6. L'optimisation des aides futures.

II – Domaines d'intervention

Les consultants de Sogedev interviennent dans trois principaux domaines : **l'innovation, le développement international et les aides territoriales aux entreprises.**

A - Financer l'innovation

Les dispositifs comme le **Crédit d'Impôt Recherche (CIR), le statut Jeune Entreprise Innovante (JEI) ou les aides accordées par Oséo Innovation** représentent aujourd'hui les principales mesures concrètes pour stimuler l'effort de Recherche et Développement (R&D) des entreprises.

Ces dispositifs restent cependant peu utilisés car la constitution des dossiers s'avère très complexe à mettre en œuvre : les critères d'éligibilité pour bénéficier de ces aides sont stricts et requièrent une expertise certaine pour respecter l'application de la réglementation en vigueur. Par ailleurs, le processus de demande est long et chronophage (de 3 à 6 mois entre la demande et l'obtention).

Dans ce contexte, Sogedev aide les entreprises innovantes à obtenir, optimiser et sécuriser les dispositifs d'aides publiques à l'innovation dans le strict respect de la réglementation en vigueur.

 Cf. tableau ci-après

	Crédit d'Impôt Recherche (CIR)	Statut Jeune Entreprise Innovante (JEI)	Aides OSEO
Définition et avantages	Le Crédit Impôt Recherche est une mesure fiscale qui permet d'obtenir un financement partiel de travaux de R&D, pouvant aller jusqu'à 40 % des dépenses réalisées, sous forme de remboursement ou de réduction d'impôt sur les sociétés.	Créé en 2004, le Statut Jeune Entreprise Innovante est un régime social et fiscal en faveur des PME innovantes. Pendant les 8 premières années de l'entreprise, le statut JEI permet d'obtenir des avantages fiscaux (exonérations d'impôts sur les sociétés) et sociaux (exonérations de certaines charges patronales pour les salariés affectés à la R&D).	Oseo Innovation (ex-Oseo ANVAR) soutient l'innovation technologique des PME en leur proposant des dispositifs d'aides qui couvrent une partie des risques financiers liés à leurs futurs projets de R&D, sous forme de subventions ou de prêts à taux zéro.
A qui cela s'adresse ? Quels sont les critères d'éligibilité ?	Toutes formes juridiques (entreprises, associations, etc.) soumises à l'impôt sur les sociétés, quel que soit le secteur d'activité. Le Crédit d'Impôt Recherche est à déclarer à la clôture de chaque exercice. Il peut être déclaré chaque année à condition de réunir les critères d'éligibilité en vigueur. Pour cela, il est nécessaire de : - Démontrer l'innovation technologique de son programme de R&D : les travaux doivent résulter de la conception ou de l'amélioration d'un produit, d'un procédé ou encore d'un process. Les opérations effectuées visent à soulever des incertitudes techniques et reposent sur une technicité qui se démarquent du savoir – faire commun. - Justifier l'assiette des dépenses de R&D éligibles au Crédit d'Impôt Recherche : Les dépenses éligibles au titre du CIR sont strictement définies et encadrées par les textes légaux (art. L244 Quater B du CGI). Les principales dépenses éligibles concernent les charges salariales du personnel affecté à la R&D, le montant des amortissements du matériel utilisé, les frais de sous-traitance, les frais de brevets et de leur défense et les frais de veille technologique. Le remboursement immédiat du CIR est réservé aux PME (au sens européen) et à certaines sociétés devant remplir des conditions très strictes (bénéficiaire du Statut JEI, avoir été créée à compter du 1er janvier 2004, être composée directement ou indirectement à 50% par des personnes physiques, ou détenue à 50% par des sociétés de capital-risque, de Fonds Communs de Placements à Risques, des sociétés de développement régional, sociétés financières d'innovation ou unipersonnelles d'investissement à risque (et sans lien de dépendance entre l'entreprise déclarante et les sociétés précédemment citées), et apporter des pièces justificatives à apporter pour prouver les dépenses de R&D...). Les autres entreprises doivent attendre 3 ans pour le remboursement de leur CIR.	4 conditions doivent être réunies pour prétendre au statut JEI : - Engager des dépenses de R&D représentant au moins 15% des dépenses totales de l'exercice considéré (les dépenses éligibles sont strictement définies et encadrées par des textes légaux – article L244 CGI). - Etre une PME de moins de 8 ans d'existence et réaliser un chiffre d'affaires inférieur à 40 M€ ou un total de bilan inférieur à 27M€. - Etre créée ex-nihilo (absence de reprise d'activité existante, fusion-acquisition...). - Disposer d'un capital social composé directement ou indirectement à 50 % par des personnes physiques.	L'entreprise doit justifier sa demande d'aide en fournissant un certain nombre d'éléments d'ordre commercial, juridique, technique et financier, en fonction du type de financement souhaité. Le montant de l'aide dépend de l'envergure du projet présenté.

B - Financer son développement international

La conquête de marchés internationaux est indispensable pour le développement des PME.

Différents dispositifs d'aides et de mesures encourageantes existent pour se lancer en minimisant le risque et en réduisant les efforts financiers nécessaires. Les consultants de Sogedev accompagnent les entreprises dans l'obtention de ces **aides au développement international**. Parmi celles-ci figurent **le crédit d'impôt prospection commerciale, l'assurance prospection COFACE et les aides territoriales**.

 Cf. tableau ci-après

	Le crédit d'impôt prospection commerciale	L'assurance prospection COFACE	Les aides territoriales
Définition et avantages	Le crédit d'impôt prospection commerciale est une mesure fiscale créée en 2005 en faveur des PME (art. L244 Quater H du CGI) pour soutenir leurs activités de prospection commerciale à l'international. L'entreprise peut ainsi déduire 50% de ses dépenses liées à son effort de prospection et peut en bénéficier pendant 2 ans après le recrutement du cadre export ou du VIE assurant la prospection. Ce crédit d'impôt est plafonné à 40 000 €.	La COFACE assure les dépenses engagées au titre du développement international. Le risque inhérent à la prospection internationale et à la recherche de marchés à l'export est couvert par un système d'indemnités remboursables en cas de succès. L'assurance de la COFACE comprend deux phases distinctes : - Phase de garantie : pendant l'effort de prospection (1 à 4 mois), la COFACE verse à l'assuré une indemnité provisionnelle si les dépenses sur la zone considérée ne sont pas couvertes par une quote-part du chiffre d'affaires réalisé - Phase d'amortissement : à l'issue de la phase de garantie, l'entreprise rembourse tout ou partie des indemnités versées pendant 2 à 5 ans, en fonction du chiffre d'affaires réalisé sur la zone géographique considérée.	Soucieuses de la croissance de l'économie locale, de l'emploi et du dynamisme de leur territoire, les collectivités locales accordent des aides à l'export aux entreprises implantées sur leur territoire. Les principales subventions correspondent aux opérations suivantes : - la participation à un salon à l'étranger : la prise en charge partielle des couts d'exposition dans un salon à l'étranger - le recrutement d'un cadre export (création ou renforcement du service export existant) - la mission de conseil export : étude de marché ou recherche de partenaires à l'export - l'implantation à l'export : Toutes nouvelles implantations à caractère commercial (bureaux de représentation, filiales...) hors Union Européenne.
A qui cela s'adresse ? Quels sont les critères d'éligibilité ?	Les entreprises souhaitant bénéficier d'un crédit d'impôt prospection commerciale doivent avoir recruté un cadre export ou un VIE assurant la prospection. La nature des dépenses éligibles au crédit d'impôt prospection commerciale porte sur : - Frais de déplacement des commerciaux pour la prospection, - Etude de marché, conseils à l'export, dépenses marketing, - Frais de participation à des foires et des salons, - Indemnités versées aux Volontaires Internationaux en Entreprise (VIE).	Les opérations couvertes par la Coface relèvent en particulier des dépenses suivantes : - les frais de personnel (salaires, frais de déplacement, etc...), - les frais de marketing (participation à des salons, traduction de site web, plaquettes, etc...), - les frais de prestation de conseil, - les frais administratifs (visas, conseillers juridiques, etc...), - les frais techniques d'adaptation de produits (mise aux normes, etc...), - les frais de structures lorsqu'il s'agit d'une implantation (location de bureau, etc...).	Ces aides sont réservées aux PME (moins de 250 salariés) qui réalisent un chiffre d'affaires inférieur à 50 M€ et un total de bilan inférieur à 43 M€. Le capital social ne doit pas être détenu à plus de 25 % par une entreprise ou un groupe de plus de 250 personnes. Ces aides sont liées à la présentation d'un projet financier et commercial. Elles sont soumises à un examen par une commission.

C - Les aides territoriales aux entreprises

Les collectivités locales disposent de fonds consacrés au soutien de l'économie locale et sectorielle, sous forme d'avances remboursables, de subventions ou d'autres avantages sociaux et fiscaux.

Les aides territoriales à la portée des entreprises peuvent prendre la forme de subventions, de prêts à taux zéro ou encore d'exonérations. Parmi les projets financés figurent :

- **L'investissement immobilier :** Les collectivités territoriales peuvent financer une partie des projets d'extensions ou des participations d'une entreprise : achat de terrain, construction ou extension de bâtiments, amélioration des conditions de travail, etc.
- **L'investissement matériel :** Dans le cadre d'un projet d'investissement matériel, les collectivités locales peuvent financer l'acquisition de machines, d'une nouvelle chaîne de production, d'un système informatique industriel et participer aux investissements immatériels nécessaires.
- **L'emploi et la formation :** Si un projet nécessite des recrutements ou implique un effort de formation particulier pour certains employés, les collectivités territoriales ou d'autres organismes peuvent accorder des aides au regard de ces postes et prendre en charge tout ou partie de la formation de ces personnels.

L'attribution des différentes aides au développement répond à des **critères de forme et de fond**. Un dossier technique et financier précis doit être constitué, accompagné d'un prévisionnel montrant la pérennité de l'investissement que les collectivités territoriales attribueront les aides.

Le **montant de ces aides varie** selon la nature du projet, la zone géographique, le budget du projet et la taille de l'entreprise qui sollicite l'aide.

III – L'écosystème de Sogedev

A - Les secteurs d'activités concernés

Depuis sa création, plus de 600 entreprises ont fait confiance à Sogedev qui les a accompagnées dans le financement de leurs projets de développement.

Sogedev intervient sur tout le territoire français dans des secteurs d'activité aussi variés que les technologies de l'information, les biotechnologies ou encore l'automobile, l'imprimerie, la chimie, les télécommunications ou même le textile, l'agro-alimentaire, le transport maritime...

B - Le soutien de Sogedev auprès des cabinets d'expertise comptable

Témoignage de Gad Bensimon, Associé Fondateur du cabinet Euro Expertise Comptable situé en région parisienne.

Gad Bensimon explique que les aides à l'innovation ne sont pas, en général, proposées aux clients des cabinets d'expertise comptable : les Experts Comptables sont souvent mal informés sur le Crédit Impôt Recherche et les différentes aides à l'innovation attribués par l'Etat. Ces financements publics représentent pourtant un gain financier avantageux pour les entreprises.

Selon vous, pour quelles raisons les Experts Comptables semblent si frileux à l'idée de préconiser à leurs clients l'accès aux aides publiques à l'innovation (Crédit d'Impôt Recherche, OSEO Innovation, Statut Jeune Entreprise Innovante) ?

En premier lieu, il faut savoir qu'il existe une multitude d'aides affectées à chaque corps de métier. Les aides à l'innovation sont donc des aides parmi tant d'autres. La plupart de mes confrères ne connaissent pas leur existence.

Ensuite, en tant qu'Expert Comptable, nous n'avons pas les compétences techniques pour analyser l'activité de R&D de nos clients et identifier si la nature des travaux réalisés est éligible aux aides, comme dans le cadre du Crédit d'Impôt Recherche (CIR) où les critères sont très stricts. Nous avons les données comptables et fiscales de l'entreprise mais nous ne sommes pas capables de monter le dossier technique de justification qui doit impérativement être constitué à chaque demande d'aide, et présenté en cas de contrôle fiscal.

Enfin, et c'est le plus important, il faut souligner que la mission d'un Expert Comptable est de sécuriser les comptes d'une entreprise. En cas de problème, il faut savoir que l'Expert Comptable engage sa responsabilité. Si dans le cadre d'un contrôle fiscal sur un CIR, un client perd de l'argent suite à un redressement, c'est le cabinet qui met en péril sa réputation.

Pourquoi votre cabinet, en recommandant ce type d'aides à l'innovation, prend-il autant de risques ?

Notre clientèle est composée pour la plupart de jeunes entreprises innovantes. Avec mon associé, nous souhaitons travailler avec des clients évoluant sur un marché dynamique. C'est un choix qui nous distingue des cabinets « généralistes ». Notre valeur ajoutée est justement d'avoir su appréhender ces aides publiques à l'innovation tout en mesurant nos limites.

Il est certain que la complexité des démarches est réelle. L'audit technique, la réalisation des dossiers conformément à la réglementation en vigueur et le suivi des procédures auprès des administrations demandent une excellente connaissance des procédures. C'est pourquoi avant de préconiser et conseiller nos clients sur l'obtention de ces aides, nous avons choisi de sécuriser notre engagement en nous appuyant sur la société Sogedev.

Sogedev bénéficie d'une excellente réputation et nous avons été séduits par leur méthodologie. Les équipes assurent une prise en charge complète des demandes d'aides. Nous travaillons sur les dossiers de nos clients en les aidant sur la partie fiscale, ensuite Sogedev prend le relais. Vis-à-vis des entreprises, notre responsabilité est toujours engagée mais nous savons que tout est maîtrisé. Un de nos clients à qui nous avons conseillé de faire une demande de CIR a fait l'objet d'un contrôle fiscal sur son CIR et tout s'est bien déroulé puisqu'il n'a pas été redressé.

Quels sont les retours de vos clients ?

Très positifs ! C'est un succès partagé. Ils sont ravis d'obtenir des fonds supplémentaires et nous remercient bien volontiers pour notre préconisation. De notre côté, des clients satisfaits font la réputation et le succès de notre cabinet. Aujourd'hui, les entreprises viennent vers nous via le « bouche à oreille » sans que nous ayons besoin de faire de la prospection.

IV – Fiche d'identité

Raison sociale	SOGEDEV (Société de gestion et de développement)
Siège social	SOGEDEV - Société de Gestion et de Développement 175-177, rue d'Aguesseau 92100 Boulogne Billancourt – France Tel : +33 1 55 95 87 75 Fax : +33 1 55 95 70 40
Date de création	Août 2002
Direction Générale	Thomas Gross et Charles-Edouard de Cazalet
Chiffre d'affaires 2011	6 millions d'euros
Effectif	50 collaborateurs
Activité	Conseil opérationnel en financement public
Domaines d'intervention	Financement public de l'innovation Financement public du développement international Les aides territoriales aux entreprises
Clients	600 clients dans toute la France, dans des domaines d'activité variés (informatique, télécom, électronique, services, banques, assurances, biologie et domaine médical, agroalimentaire, automobile, aéronautique...) Sogedev a réalisé plus de 2000 missions pour sa clientèle et a ainsi obtenu plus de 100 millions d'euros d'aides.
Site Internet	www.sogedev.com

L'association Alumni Business Angels, créée fin 2006, est l'un des 6 réseaux de Business Angels basés en région PACA. Alumni BA compte une cinquantaine de membres personnes physiques.

En 5 ans, Alumni Business Angels a reçu environ 400 dossiers, plus d'une centaine ont été présentés en comité de sélection aux membres de l'association, une quarantaine ont été instruits en phase de pré-investissement et près de 1,5 M€ ont été investis dans 12 entreprises régionales.

Alumni Business Angels s'est dotée en 2009 d'une première société d'investissement (SIBA) ALUMNI INVESTISSEMENT SAS qui a investi, aux côtés des BA, dans 7 entreprises. Alumni Investissement a effectué son dernier investissement fin 2010. Elle est maintenant en phase de gestion et de désinvestissement. **La première sortie a été réalisée en juin 2011.**

Une nouvelle Société d'investissement, ALUMNI INVESTISSEMENT II SAS, a été créée pour succéder à la première. Tous les BA sont actionnaires de cette nouvelle société d'investissement. Le portefeuille de ALUMNI INVESTISSEMENT II compte à ce jour 3 participations.

Zoom sur les Projets financés en 2011 - 2012

Les entreprises financées par Alumni BA sont essentiellement en phase d'amorçage, c'est-à-dire qu'elles sollicitent un premier tour de table. Elles présentent souvent un fort caractère d'innovation technologique mais aussi de business model et offrent aux BA des perspectives de développement importantes.

Pour des raisons de suivi des investissements, l'association examine en priorité des projets régionaux (Paca Méditerranée). Si la majorité des investissements ont jusqu'alors été réalisés en Paca, 2 dossiers ont été investis sur la période à Montpellier et à Lyon.

Sur 2011 et 2012, Alumni Business Angels a étudié 145 projets dont 43 ont fait l'objet d'une présentation en comité de sélection. Après étude approfondie, 5 ont fait l'objet d'un investissement.

Le montant total investi dans les tours de table pilotés par Alumni BA sur la période 2011/2012 s'élève à 1.1 M€ dont 550 K€ apportés directement par les membres de Alumni BA et les 2 Sociétés d'investissement.

Les Business Angels en Paca

6 réseaux de Business Angels regroupent près de 260 BA en Région Paca. Ils sont les premiers financeurs en amorçage des start-up innovantes sur le territoire. Leur portefeuille cumulé représente une soixantaine d'entreprises dans lesquelles ils ont injecté près de 10 M€ en 6 ans.

En 2012, les 6 réseaux ont lancé « **En Avant Toute** », une Newsletter commune destinée à promouvoir les 60 entreprises qu'ils accompagnent au quotidien et pour mieux faire connaître leurs activités.

Plus d'information : www.en-avant-toute.com



SOURSKI

Sculpteur

06.19.81.05.37.

Elle prend la vie à bras le corps, malaxe, pétrit, caresse les êtres à pleines mains, façonne les âmes de ses visages à coup de rires et de sanglots comme si l'ordre du monde pouvait en être bouleversé; et finalement n'en retient que l'essentiel: ce que nous portons tous au fond de nous...

HBL



Whomen, Aix en Provence
Le Mas d'Artigny, Vence
Le SIAC, Marseille
Galerie Ardital, Aix en Provence
Galerie Le Zèle des anges Lourmarin
Galerie Molevit, Randers Danemark
Les arts en chantier La Ciotat
Les jardins d'Albertas Bouc Bel Air
Argilla Aubagne



sourski@yahoo.fr

www.sourski.com