



Funded by the
European Union



ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΩΣ
UNIVERSITY OF PIRAEUS

SEED FUND

GUIDE DU WP2

Table des matières

Introduction	6
1. RECHERCHE DOCUMENTAIRE - BULGARIE	6
1.1. Options de financement par capital-investissement	7
1.1.1. Accélérateurs de start-ups	7
1.1.2. Capital-investissement et capital-risque	9
1.1.3. Investisseurs providentiels	10
1.2. Options de financement public. Le rôle de l'État	11
1.2.1. Fonds de fonds	11
1.2.2. Agence bulgare de promotion des PME	12
1.2.3. Banque bulgare de développement	12
1.2.4. Programmes européens	12
1.2.5. Programmes de subventions	13
1.3. Comment l'UNWE aide les étudiants et les diplômés à concrétiser leur projet d'entreprise	14
1.3.1. Ateliers, conférences, réunions, débats	14
1.3.2. Start-ups à succès créées par des diplômés de l'UNWE :	16
1.4. Données quantitatives relatives à la Bulgarie	16
2. RECHERCHE DOCUMENTAIRE – CHYPRE	19
2.1. Outils et initiatives de financement du pays	19
2.2. Le rôle du gouvernement, de la société civile, des universités, des pôles d'innovation et du secteur privé	21
2.2.1. Informations sur le rôle du gouvernement et des organismes publics dans la promotion des outils de financement destinés aux start-ups.	21
2.2.2. Informations sur le rôle du secteur privé dans la promotion des outils de financement destinés aux start-ups	23
2.2.3. Informations sur le rôle des pépinières et accélérateurs dans la promotion des outils de financement destinés aux start-ups	23
2.2.4. Informations sur le rôle des universités dans la promotion des outils de financement destinés aux start-ups	24
3. RECHERCHE DOCUMENTAIRE – FRANCE	25
3.1. Sources de financement en France	25
3.1.1. Outils de financement dont peuvent bénéficier les étudiants et les jeunes entrepreneurs	25
3.2. Rôle des pouvoirs publics et d'autres institutions	27
3.3. Données quantitatives relatives aux étudiants entrepreneurs	29
4. RECHERCHE DOCUMENTAIRE – GRÈCE	29
4.1. Outils et initiatives de financement nationaux destinés aux start-ups	29

4.2. Le rôle du gouvernement, de la société civile, des universités, des pôles d'innovation et du secteur privé	31
4.3. Instruments financiers utilisés pour les start-ups et les PME existantes	32
5. RECHERCHE DOCUMENTAIRE – POLOGNE	36
5.1 Recensement des outils et initiatives de financement nationaux auxquels les étudiants diplômés peuvent avoir recours pour financer leur start-up.....	36
5.2. Informations sur le rôle du gouvernement, de la société civile, des universités, des pôles d'innovation et du secteur privé dans la promotion des outils de financement destinés aux start-ups.....	37
5.3. Recensement des instruments financiers utilisés dans votre pays pour les start-ups et les PME existantes	39
5.4. Données quantitatives relatives à la Pologne	40
5.5. Résumé des résultats de l'étude primaire	40
6. RECHERCHE DOCUMENTAIRE – ESPAGNE	45
6.1. Carte des outils de financement	45
6.1.1. Investisseurs providentiels	45
6.1.2. Capital-risque	46
6.1.3. Investisseurs institutionnels.....	47
6.1.4. Événements professionnels destinés aux entrepreneurs	48
6.2. Rôle du gouvernement et d'autres institutions.....	48
6.2.1. Gouvernement espagnol	49
6.2.2. Gouvernements régionaux	49
6.2.3. Universités	49
6.2.4. Autres entités.....	50
6.3. Données quantitatives	50
7. MEILLEURES PRATIQUES – BULGARIE	51
7.1. LAUNCHHUB	51
7.2. Association bulgare du capital-investissement et du capital-risque (BVCA).....	52
7.3. Eleven Ventures	52
7.4. « Encouragement à l'entrepreneuriat »	53
7.5. « Technostart 3 – Promotion de l'activisme en faveur de l'innovation chez les jeunes en Bulgarie »	53
7.6. Sofia Tech Park.....	54
7.7. Start it Smart.....	55
7.8. Empower Capital.....	56
7.9. Postscriptum Ventures.....	56
7.10. AE Ventures	56
8. MEILLEURES PRATIQUES – CHYPRE	57
8.1. Le cas du réseau Enterprise Europe Network Chypre (EEN-Cy)	57

8.2. Le cas de la Bank of Cyprus	58
8.3. Le cas du projet européen « Scale-Up » à Chypre	59
8.4. Le cas de Deloitte Financial Advisory à Chypre	59
8.5. Le cas du programme national de réforme.....	59
8.6. Prêts directs de la BEI / Programme de garantie d'État pour les PME et les entreprises de taille intermédiaire	59
8.7. Les plateformes de financement participatif	60
8.8. Prêts entre particuliers (P2P)	60
9. MEILLEURES PRATIQUES – FRANCE	60
9.1. Les Pépites (Pôles d'innovation, de transfert et d'entrepreneuriat)	60
9.2. La Jeune Entreprise Universitaire (J.E.U.)	61
9.3. Région Grand Est - Programme « Be EST Entrepreneurship#FINANCING ».....	62
9.4. Région Île-de-France – Programme Entrepreneur#LEADER	62
10. MEILLEURES PRATIQUES - GRÈCE	63
10.1. L'incubateur d'Athènes pour les start-ups	63
10.2. Le pôle de liaison entre la recherche et l'entrepreneuriat EPI.noo / EPISEI-NMP	63
10.3. EkinisiLab - Entrepreneuriat des jeunes.....	64
10.4. Metavallon	64
10.5. i4G - Incubation 4 Growth	65
10.7. Incubateur d'entreprises de start-up d'Athènes (Th.E.A.)	66
10.8. Parc scientifique de Patras.....	66
10.9. Parc scientifique et technologique de Crète (STEP-C)	66
10.10. Société de gestion et de développement du parc technologique de Thessalonique S.A. (TTP)	66
11. MEILLEURES PRATIQUES – POLOGNE	67
11.1. Centre d'entrepreneuriat de Silésie (ŚCP).....	67
11.2. Accélérateur d'entrepreneuriat de marché de Haute-Silésie (GAPR).....	67
11.3. Chambre de commerce régionale de Katowice (RIG)	67
11.4. Fundusz Górnośląski SA (Fonds de Haute-Silésie).....	68
11.5. Fondation polonaise pour l'entrepreneuriat (Polska Fundacja Przedsiębiorczości) ..	68
11.6. Incubateur municipal d'entrepreneuriat Rawa.Ink	68
11.7. Fondation de l'Agence régionale de promotion de l'emploi.....	69
11.8. Lewiatan Business Angels (LBA)	69
11.9. Parc scientifique et technologique « Technopark Gliwice »	69
11.10. BiznesHub PGE Narodowy	70
11.11. Fondation silésienne pour les start-ups	70
11.12. Google for Startups Varsovie	70
12. MEILLEURES PRATIQUES – ESPAGNE	71

12.1. Programme d'accélération Wolaria	71
12.2. WAYRA	71
12.3. Lanzadera	71
12.4. SeedRocket	72
12.5. Tetuan Valley	72
12.6. Programme « España-Emprende »	72
12.7. Plateforme Acelera Pyme	73
12.8. ENISA.....	73
12.9. Le Centre de développement technologique et d'innovation (CDTI)	73
12.10. South Summit	73
12.11. Startup OLÉ	74
13. RÉSULTATS - BULGARIE	74
13.1 Principaux obstacles liés au manque de financement des jeunes entrepreneurs.....	74
13.2 Sensibilisation aux outils de financement alternatifs	75
13.3 Interventions politiques des autorités de régulation et du gouvernement pour soutenir les instruments de financement destinés aux PME.....	76
13.4 Le rôle des universités dans le renforcement des compétences financières des dirigeants de PME	76
14. RÉSULTATS – CHYPRE.....	76
14.1 Recensement des principaux obstacles liés au manque d'accès au financement des PME.....	76
14.2 Sensibilisation aux outils de financement alternatifs	78
14.3 Interventions politiques des autorités de régulation et du gouvernement visant à soutenir les instruments de financement destinés aux PME.....	78
14.4. Le rôle des universités dans le renforcement des compétences financières des dirigeants de PME	79
15. RÉSULTATS – FRANCE	80
15.1 Principaux obstacles au financement des jeunes entrepreneurs	80
15.2 Le rôle des universités dans le renforcement des compétences des jeunes entrepreneurs.....	80
16. RÉSULTATS – GRÈCE.....	82
16.1 Recensement des principaux obstacles au manque d'accès au financement des PME	82
16.2 Sensibilisation aux outils de financement alternatifs	83
16.3 Interventions politiques des autorités de régulation et du gouvernement visant à soutenir les instruments de financement des PME tout en garantissant la stabilité financière et la protection des investisseurs	83
16.4 Le rôle des universités dans le renforcement des compétences financières des dirigeants de PME	84
17. RÉSULTATS – POLOGNE	85

17.1. Initiatives.....	85
17.2. Principaux enseignements	87
17.3. Limites.....	87
17.4. Tendances futures	88
18. RÉSULTATS – ESPAGNE	89
18.1. Étudiants	89
18.2. Jeunes diplômés entrepreneurs et représentants d’entreprises.....	89
18.3. Universitaires spécialisés en finance.....	90
Conclusion.....	91
19. RÉFÉRENCES – GRÈCE	91
20. RÉFÉRENCES - POLOGNE	92

Introduction

L'objectif de cette étude est de présenter le lot de travail n° 2 lié au projet SeedFund. Le projet SeedFund a pour objectif de fournir des informations sur les possibilités de financement des PME dans les différents pays participant au projet. Ce lot de travail aborde les thèmes suivants : une étude documentaire sur la situation actuelle des possibilités de financement des PME dans les six pays participant au projet, à savoir la Bulgarie, Chypre, la France, la Grèce, la Pologne et l'Espagne. L'étude se concentre ensuite sur les bonnes pratiques mises en œuvre par chaque pays dans ce domaine. La dernière partie de cette étude présente les résultats pour chaque pays. Ces résultats portent principalement sur les principaux obstacles liés à l'accès au financement pour les PME, le débat concernant les outils de financement alternatifs, les politiques publiques mises en œuvre dans chaque pays et, enfin, le rôle essentiel des universités dans ce domaine.

1. RECHERCHE DOCUMENTAIRE – BULGARIE

Les start-ups jouent un rôle vital dans le développement de chaque économie nationale, dans l'adaptation du marché du travail et dans la mise en place de l'économie numérique. Elles constituent également des moteurs majeurs de l'innovation et un segment clé de l'écosystème d'innovation aux niveaux national et supranational (Kopeva, D., Shterev, N., 2018). La Bulgarie se classe en tête des principaux écosystèmes des Balkans selon le rapport annuel de Startup Blink : « Global Startup

Ecosystem Index 2023 »¹ . La Bulgarie obtient également le meilleur score en matière d'environnement des affaires, ce qui montre que celui-ci est le plus favorable au développement des jeunes entreprises. La scène des start-ups bulgares attire les entrepreneurs européens et les nomades numériques grâce au faible coût de la vie et aux avantages fiscaux offerts par le secteur public. Selon les données, 29 opérations d'une valeur totale de plus de 81 millions de dollars ont été conclues dans notre pays l'année dernière. À titre de comparaison, les financements en 2021 ont atteint 26,7 millions d'euros répartis sur 62 transactions, et en 2020, 18,3 millions d'euros répartis sur 37 transactions. La Bulgarie occupe la³⁸e place du prestigieux classement « Global Startup Ecosystem Index 2023 » ; l'année précédente, le pays se classait à la³⁶e place parmi les 100 premiers pays.

Le gouvernement prend également des mesures prometteuses pour créer de nouvelles agences visant à promouvoir l'entrepreneuriat et à attirer des start-ups internationales, telles qu'Invest Sofia et , ainsi que pour lancer des initiatives telles que le visa start-up. [L'Association bulgare de l'entrepreneuriat](#) (BESCO) est un exemple intéressant de l'écosystème des start-ups qui aide le secteur public à élaborer des politiques relatives aux jeunes entreprises et à créer un environnement macroéconomique favorable à la croissance.

Les principales possibilités de financement des projets de start-up des étudiants diplômés seront présentées ; celles-ci peuvent être classées en deux catégories : privées et publiques.

CAPITAL PRIVÉ	CAPITAL PUBLIC
• Accélérateurs de start-ups – capitaux privés • Fonds de capital-investissement et de capital-risque • Business Angels • Investisseurs institutionnels • Fonds propres du fondateur • Famille et amis	• Institutions publiques • Programmes européens et nationaux • Fonds européens et nationaux • Prêts bancaires • Accélérateurs – capitaux publics

1

• Financement participatif • Financement par ses propres moyens • Prêts bancaires	
---	--

1.1. Options de financement par capital-investissement

1.1.1. Les accélérateurs de start-ups

Les accélérateurs de start-ups constituent un type relativement nouveau et « moderne » d'incubateur d'entreprises à but lucratif qui attire de petites équipes par le biais d'un système d'inscription ouvert et fournit un financement, un accompagnement et une formation à un nombre restreint d'entreprises novices et en phase de démarrage afin de les aider à se lancer. Les accélérateurs sélectionnent une cohorte de fondateurs d'entreprises en phase de démarrage pour participer à un programme de développement encadré. Il s'agit d'une bonne option pour les start-ups qui ne disposent pas de réseau. Un apport de fonds est également possible à l'issue du programme, en échange d'une participation au capital. Les accélérateurs sont des programmes destinés aux start-ups, le plus souvent dans les secteurs de la technologie, du web et du mobile. Ils fournissent aux équipes un capital d'amorçage pour démarrer, l'aide de mentors et de partenaires, et certains d'entre eux, un espace de travail au sein d'un incubateur. L'investissement financier initial qu'ils réalisent varie entre 20 000 et 50 000 euros. Certains accélérateurs offrent la possibilité d'un tour de table supplémentaire pouvant aller jusqu'à 200 000 euros. Il est important de noter que certains accélérateurs sont financés par du capital-risque, ce qui entraîne un certain mélange des fonctions. Voici quelques exemples d'accélérateurs qui ont fait leurs preuves

- [Innovation Accelerator Bulgaria](#)

Innovation Starter Accelerator est un programme d'accélération à vocation éducative destiné aux start-ups en phase de pré-amorçage. Cet accélérateur est animé par l'équipe de la première agence bulgare dédiée à l'innovation – [Innovation Starter](#) –, qui gère les projets [Innovation Explorer Forum](#) et [Innovation Academy](#), et bénéficie du soutien de partenaires privés. Sa vision consiste à se concentrer sur les secteurs clés hautement prioritaires de l'économie locale présentant un potentiel d'innovation disruptive et évolutive – notamment la santé, l'éducation, les soins aux personnes âgées, les transports et la logistique, la numérisation de pointe, l'industrie agroalimentaire et l'éco-innovation – et à soutenir leur transformation grâce à une gestion professionnelle

de l'innovation au sein de start-ups à fort potentiel. Le programme d'accélération fonctionne entièrement grâce à des capitaux privés, avec un montant indicatif initial d'un million d'euros, et investit entre 10 000 et 25 000 euros par entreprise.

- [IBM Sofia Accelerator](#)

L'IBM Sofia Accelerator propose un programme professionnel intensif de 12 semaines conçu pour favoriser le développement de solutions destinées au marché des entreprises (sans s'y limiter). Le programme s'adresse aux entreprises ayant déjà reçu un financement au-delà de la phase d'amorçage (post-Seed) et de la série A, avec pour objectif ultime d'établir des partenariats technologiques et commerciaux durables avec IBM à l'échelle mondiale. L'objectif du programme est de doter les start-ups de connaissances sectorielles et de technologies émergentes, leur permettant ainsi d'élargir leurs perspectives commerciales et d'attirer le soutien d'investisseurs.

- [Accélérateur Tech2Impact](#)

Ce programme s'adresse aux fondateurs de start-ups travaillant sur des projets à impact social (start-ups d'impact). L'accélérateur est organisé par le réseau international de start-ups tech2impact. Il s'adresse aux fondateurs de start-ups qui s'efforcent de résoudre des défis sociétaux majeurs à l'aide de nouvelles technologies. Les projets doivent contribuer à la réalisation d'un ou plusieurs des dix-sept Objectifs de développement durable (ODD) des Nations unies.

- [Accélérateur Startup Sofia](#)

Cet accélérateur, d'une durée de trois mois, est mis en place par la municipalité de Sofia et financé par le budget public. Il propose un accompagnement, un soutien institutionnel et l'accès à des espaces de travail partagés. Les start-ups bénéficient également de subventions pouvant atteindre 5 000 euros par projet et d'une aide pour préparer leurs demandes de financement auprès des banques et des investisseurs. 625 PME sont soutenues, le portefeuille total de garanties s'élevant à 60 millions d'euros.

- [Start It Smart](#)

Il s'agit d'un pré-accélérateur de 10 semaines, proposant un programme de mentorat comprenant plus de 40 formations et un espace de coworking. Start It Smart a aidé plus de 300 start-ups. L'organisation accompagne les jeunes dans la création de start-ups prospères. Start It Smart est à l'origine du premier programme éducatif de pré-accélération en Bulgarie – Start It Smart | Pre-Accelerator – ainsi que de nombreux autres projets visant à soutenir et à inspirer les entrepreneurs : ateliers, événements, services de conseil, concours de pitches, formations, mentorats, etc. Son portefeuille de

projets s'étoffe au fur et à mesure que l'organisation se développe, et elle a lancé avec succès plus de 300 projets destinés aux entrepreneurs et aux futurs entrepreneurs.

- [Founder Institute Sofia](#)

Le Founder Institute est un accélérateur de start-ups en phase de pré-amorçage d'une durée de 3,5 mois qui a aidé ses start-ups à lever plus de 700 millions de dollars. Il s'agit d'un réseau qui transforme les idées en start-ups finançables, et les start-ups en entreprises d'envergure mondiale. Plus de 3 500 start-ups, représentant une capitalisation boursière totale de 30 milliards de dollars, ont suivi avec succès son programme d'accélération.

1.1.2. Capital-investissement et capital-risque

Il est important de mentionner l'existence de [l'Association bulgare du capital-investissement et du capital-risque](#), qui constitue un point de ralliement pour les investisseurs privés, les fonds de capital-risque et la communauté entrepreneuriale en Bulgarie. L'association travaille aux côtés de ses membres pour améliorer l'environnement des affaires et stimuler l'innovation et la croissance dans le pays et dans la région d'Europe centrale et orientale (CEE). La BVCA recueille des données sur les activités de ses membres dans les domaines du capital-investissement et du capital-risque et recense les acteurs du secteur au sein de l'écosystème. Se faisant le porte-parole de la communauté qu'elle représente, la BVCA défend les intérêts du secteur afin de garantir des politiques publiques solides favorisant un environnement propice à l'investissement. Tous les exemples de capital-investissement et de capital-risque présentés peuvent être envisagés comme des options de financement pour les start-ups créées par des étudiants diplômés et sont ouverts aux candidats.

- [LAUNCHub](#)

LAUNCHub est un fonds de capital-risque de premier plan spécialisé dans les phases de démarrage, qui se concentre sur l'investissement dans des start-ups d'Europe du Sud-Est (SEE) et d'Europe centrale et de l'Est (CEE). Depuis 2012, nous sommes présents dans la région et au sein de sa diaspora, aidant des équipes exceptionnelles à créer la prochaine génération d'entreprises qui changeront la donne. Nous investissons actuellement à partir de notre troisième fonds, « », doté de 74 millions d'euros et dédié

aux fondateurs ambitieux en phase de démarrage. LAUNCHHub se concentre sur les investissements en phase de pré-amorçage et d'amorçage, avec des montants initiaux compris entre **0,3 et 3 millions d'euros**. **75 % des entreprises de son portefeuille lèvent des financements complémentaires** auprès de sociétés de capital-risque exceptionnelles issues de notre réseau de co-investisseurs, levant ainsi plus de 400 millions d'euros de capitaux au total.

- [Eleven Capital](#)

Eleven est une société de capital-risque spécialisée dans les entreprises en phase de démarrage et investissant dans des entreprises technologiques d'Europe centrale et orientale. La société Eleven Capital est un investisseur en capital-investissement qui se concentre sur les entrepreneurs bulgares et de la région. L'équipe de la société, l'une des pionnières de l'investissement en phase de démarrage en Europe de l'Est, est composée d'entrepreneurs à succès et de professionnels possédant une vaste expérience dans le domaine des investissements en capital-investissement.

- [Sofia Angels Venture](#)

Sofia Angels Ventures est un fonds de capital-risque de co-investissement de 13 millions d'euros soutenu par le Fonds européen d'investissement, destiné à co-investir au cas par cas aux côtés de co-investisseurs privés (investisseurs providentiels, family offices, fonds et autres institutions privées).

- [Vitosha Venture Partners](#)

Vitosha Venture Partners investit entre 25 000 et 1 000 000 d'euros dans des entreprises en phase de démarrage et de croissance basées en Bulgarie ou liées à ce pays. La société recherche des fondateurs débrouillards, des idées porteuses, ainsi qu'une solide capacité d'exécution. Elle s'attache à tirer parti de son expérience en matière d'investissement, de son réseau mondial et de son accès au marché pour aider les entrepreneurs à devenir des champions.

1.1.3. Les investisseurs providentiels

Les business angels sont des particuliers fortunés qui investissent leurs propres capitaux dans des start-ups (généralement à un stade précoce) en échange d'une participation au capital. Ils possèdent une vaste expérience en matière de gestion et, outre leur apport financier, apportent aux entrepreneurs leur savoir-faire et leur réseau de contacts. Ils investissent principalement dans les logiciels, les produits de santé, les produits biotechnologiques et d'autres secteurs de haute technologie. La plupart des business angels en Bulgarie s'attendent à un retour sur investissement de 2 à 40 fois

supérieur à leur mise initiale sur une période de 3 à 8 ans. Le montant de l'investissement peut varier de 20 000 à 500 000 euros, en fonction des besoins de l'entreprise. Les fonds qu'ils investissent sont personnels. Le business angel participe à la gestion stratégique et au développement actif de la start-up. En Bulgarie, plusieurs groupes recrutent des business angels et soutiennent la concrétisation d'idées commerciales innovantes.

[L'Association bulgare des business angels](#) est une organisation nationale non gouvernementale qui vise à soutenir et à développer l'écosystème entrepreneurial bulgare, grâce au soutien actif des business angels. L'association soutient les initiatives visant à créer sa propre entreprise, en apportant un soutien financier provenant des business angels, des institutions et des entreprises.

[Le « Bulgarian Angels Club »](#) est un groupe de cadres supérieurs et d'entrepreneurs qui investissent leurs propres fonds dans des start-ups en échange d'une participation au capital dans une optique de rentabilité. Le « Bulgarian Angels Club » recherche des start-ups en phase de démarrage (généralement après un passage dans un accélérateur ou un incubateur) qui présentent un fort potentiel de croissance rapide. Les entrepreneurs doivent être en mesure de nous démontrer comment, grâce à notre investissement unique, leur entreprise : 1) peut atteindre une phase d'autosuffisance (seuil de rentabilité) ; 2) ou peut lever un investissement supplémentaire plus important auprès d'un investisseur plus important (par exemple, un fonds) au cours des 12 à 24 prochains mois. Les start-ups prises en considération disposent d'une petite équipe déjà constituée (de 2 à 5 personnes) possédant une expertise solide dans un domaine précis, ainsi que d'un produit déjà lancé sur le marché ou dont la version bêta est prête et compte un nombre significatif d'utilisateurs.

1.2. Options de financement public. Le rôle de l' gouvernementale

La politique d'innovation est un facteur clé pour stimuler la croissance économique du pays, maintenir la compétitivité de l'économie bulgare, créer des emplois de meilleure qualité et améliorer la qualité de vie. L'innovation est au cœur de la transition vers une économie verte et numérique. La Bulgarie dispose de chercheurs et d'innovateurs de renom, d'une longue tradition dans les domaines de l'éducation et des sciences, ainsi que d'un potentiel pour le développement de technologies modernes. Le renforcement de ces fondements de la politique d'innovation est l'objectif principal du ministère de l'Innovation et de la Croissance, qui organise, coordonne et supervise la mise en œuvre de la politique d'État dans le domaine de l'innovation, du

développement technologique et économique et de la croissance de la République de Bulgarie. L'objectif ultime est de parvenir à une Bulgarie innovante, dotée d'une économie fondée sur la connaissance et une croissance intelligente, grâce à des mesures dans les domaines de l'éducation, des compétences numériques, de la science, de l'innovation, de la technologie et des interrelations entre ces domaines.

1.2.1. Fonds de fonds

Le Fonds de fonds soutient les start-ups à la fois par le biais d'instruments de capitaux propres et d'instruments de microcrédit. La valeur totale des ressources mises à disposition par le biais des instruments d'investissement en capitaux propres s'élève à 279 millions de BGN de fonds publics, et des fonds privés ont été mobilisés à hauteur de près de 80 millions de BGN supplémentaires. Les candidatures pour participer à la troisième édition du concours national « Meilleure start-up jeune de Bulgarie » sont ouvertes. Le concours est organisé par le Fonds de fonds et la Faculté d'économie de l'Université de Sofia, sous le patronage du ministre de l'Innovation et de la Croissance et du recteur de l'Université de Sofia, l' . Les candidatures de jeunes de tout le pays sont acceptées via le site web du concours <https://www.startup-competition.fmfib.bg/> jusqu'au¹⁵ mars 2024.

1.2.2. Agence bulgare de promotion des PME ()

L'Agence joue davantage un rôle de conseil et d'accompagnement pour mettre en relation les idées de start-up avec les bailleurs de fonds. La BSMEPA s'associe à Plug and Play, le plus grand accélérateur de start-up et la plus grande plateforme d'innovation au monde, afin d'offrir aux PME et start-up bulgares une opportunité exclusive de participer aux quatre volets distincts de l'atelier. Plug and Play, qui dispose d'un réseau de 70 000 start-ups, de 500 grandes entreprises mondiales et de centaines de sociétés de capital-risque, d'universités et d'agences gouvernementales à travers le monde, sera votre nouvelle porte d'entrée sur les marchés. L'agence soutient un certain nombre de petites et moyennes entreprises dans leur participation à divers forums et concours destinés au financement des start-ups.

1.2.3. Banque bulgare de développement

La Banque bulgare de développement, en partenariat avec le Fonds paneuropéen de garantie, propose un nouveau prêt destiné aux start-ups aux conditions les plus avantageuses possibles : montants allant jusqu'à 125 000 EUR, avec une quote-part minimale de 10 %. Ce financement est assuré par le mécanisme de garantie du Fonds paneuropéen de garantie (EGF), mis en œuvre par le Fonds européen

d'investissement (FEI) avec le soutien financier des États membres de l'Union européenne, qui contribuent au Fonds paneuropéen de garantie (EGF).

1.2.4. Programmes européens

L'Union européenne propose un certain nombre de possibilités de subventions pour les start-ups pour la période 2021-2027. Les bénéficiaires potentiels des fonds issus des programmes opérationnels peuvent être des agences et institutions publiques, des ONG, des organismes gouvernementaux centraux et locaux, le secteur privé, etc. :

- Programme « [Compétitivité et innovation dans les entreprises pour la période 2021-2027](#) »
- [Programme opérationnel pour le développement des ressources humaines pour la période 2021-2027](#)
- [Programme de développement rural](#), 2021-2027
- [Programme « Maritime et pêche »](#)
- Programme « [Développement de l'innovation dans les entreprises](#) »

1.2.5. Programmes de subventions

À quels programmes de subventions les petites et moyennes entreprises (PME) peuvent-elles prétendre en 2024 ? Les petites et moyennes entreprises (PME) ont accès à un certain nombre de programmes de subventions proposés par l'Union européenne en 2024. Ces programmes sont variés et conçus pour soutenir différents types d'activités commerciales, l'innovation et la croissance.

Programme «Marché unique»

Le programme «Marché unique» vise à aider les PME à s'intégrer plus efficacement au marché unique de l'UE. L'objectif est de faciliter l'accès à de nouveaux marchés et à des financements, ce qui est essentiel pour la croissance et le développement des petites et moyennes entreprises. Ce programme permet aux PME d'accroître leur visibilité et leur compétitivité au sein de l'UE en leur proposant divers outils et ressources pour les accompagner dans ce processus. La gestion du programme est assurée par l'Agence exécutive pour le Conseil européen de l'innovation et pour les PME (EISMEA), qui veille à ce que les politiques et les mesures soient adaptées aux besoins des petites entreprises.

Mécanisme pour l'interconnexion en Europe (MIE)

Le Mécanisme pour l'interconnexion en Europe (MIE) revêt une importance capitale pour les PME impliquées dans des projets liés à l'énergie, aux transports et au

numérique. Ce mécanisme offre un financement pour des projets d'infrastructure essentiels au renforcement du marché intérieur et au soutien du développement économique global de l'UE. Le CEF joue un rôle de catalyseur pour le développement de secteurs clés, tout en offrant aux PME la possibilité de participer à des projets d'envergure. Ce mécanisme est géré par deux agences, l'Agence exécutive européenne pour le climat, les infrastructures et l'environnement (CINEA) et l'Agence exécutive européenne pour la santé et la numérisation (HaDEA), qui apportent une approche spécialisée dans les différents domaines d'intervention.

[Horizon Europe](#)

Horizon Europe est le programme phare de l'UE pour le financement de la recherche et de l'innovation. Il offre des opportunités significatives aux PME en quête de développement innovant et d'introduction de nouvelles technologies. Le programme soutient un large éventail d'activités de recherche, couvrant divers domaines, de la recherche fondamentale au développement scientifique appliqué. Horizon Europe succède au programme Horizon 2020, qui a connu un grand succès, et reste un instrument clé pour soutenir l'innovation scientifique dans l'UE, favorisant ainsi la croissance et la compétitivité des PME dans toute l'Union européenne.

[Politique européenne de cohésion](#)

La politique européenne de cohésion vise à réduire les disparités entre les différentes régions de l'UE et à soutenir le développement économique des régions moins développées. Elle fournit d'importantes ressources financières destinées à l'investissement dans le développement régional, ce qui inclut le soutien aux PME. La politique de cohésion joue un rôle clé dans la stimulation de la croissance et de la création d'emplois, tout en relevant les défis sociaux et économiques. Les PME des différentes régions de l'UE peuvent bénéficier de cette politique en recevant un soutien pour étendre leurs activités et accroître leur compétitivité aux niveaux local et national.

[Mécanisme de microfinance Progress](#)

Le mécanisme de microfinance Progress est un outil important pour les PME, en particulier celles qui se lancent ou qui développent leurs activités. Il propose des microcrédits d'un montant maximal de 25 000 euros, particulièrement adaptés aux petites entreprises et aux travailleurs indépendants. Ce mécanisme fonctionne en partenariat avec divers organismes de microcrédit à travers l'UE, facilitant ainsi l'accès au financement pour les entrepreneurs qui rencontrent souvent des difficultés à obtenir

un financement bancaire traditionnel. Ce dispositif est particulièrement utile pour les créateurs d'entreprise et les micro-entreprises à la recherche de moyens pour financer leurs projets.

1.3. Comment l'UNWE aide les étudiants et les diplômés à concrétiser une nouvelle idée d'entreprise

1.3.1. Ateliers, conférences, réunions, débats

Le premier [Centre interuniversitaire pour le développement de carrière](#) (ICCD) de Bulgarie a été créé en 2002 et fonctionne avec succès depuis 2003 à l'UNWE. Le centre s'adresse aussi bien aux étudiants, aux doctorants et aux enseignants de l'UNWE qu'à ceux d'autres établissements d'enseignement supérieur bulgares et étrangers. L'ICCD participe activement aux processus d'orientation professionnelle et de développement de carrière des étudiants dans le but de faciliter leur insertion réussie sur le marché du travail. Son équipe s'efforce de sensibiliser fortement les étudiants aux exigences, aux défis et aux opportunités du marché du travail moderne, ainsi que de favoriser leur participation active aux processus menant à un développement de carrière réussi.

En mai 2022, le seul « University **Startup Hub** » de Bulgarie a été inauguré à l'UNWE. Son rôle principal est d'attirer des étudiants dotés d'une vision innovante des affaires et d'un esprit d'entreprise, de les aider à développer leurs idées, ainsi que de les inciter à voir au-delà des limites des possibilités offertes par le monde des affaires. Les étudiants bénéficient du soutien de l'équipe du Startup Hub sous forme de consultations, de formations, de mise en réseau, de conférences ouvertes, de mentorat et de rencontres avec des représentants de start-ups et d'entreprises déjà établies. Parmi les événements organisés par le Startup Hub, on peut citer :

- Programme de mentorat pour start-ups de l'UNWE (octobre 2022) – une série de rencontres entre des étudiants de l'UNWE et des représentants de l'écosystème des start-ups, au cours desquelles chacun a évoqué son parcours couronné de succès dans la mise en œuvre de ses projets innovants.
- Formation sur le thème « L'entrepreneuriat avec des ressources limitées » (novembre 2022) – le conférencier Gospodin Bodurov a présenté aux participants son parcours vers la réussite et a mis en avant les principales qualités qu'un entrepreneur prospère doit posséder ;
- Plus de trente « cafés de mentorat » avec des représentants du Fund of Funds (novembre 2022 – janvier 2024) : plus de 100 étudiants ont pris part à ces événements, au cours desquels ils ont été conseillés par des représentants du Fund of

Funds et de l'équipe du Startup Hub ; ils ont partagé leurs idées innovantes et ont reçu des conseils précieux sur la manière de les mettre en œuvre. Actuellement, 15 d'entre eux sont en phase de préparation au financement ;

- Journée des start-ups à l'UNWE avec des fondateurs de start-ups à succès (novembre-décembre 2022) ; - Formation sur le thème « Compétences pour l'entrepreneuriat » en collaboration avec JobTiger (décembre 2022) – cet événement s'inscrit dans une série de formations similaires au cours desquelles des experts de premier plan, des entrepreneurs, des formateurs du secteur et des représentants de fonds d'investissement partagent leur expérience et leurs connaissances dans le but de développer les compétences entrepreneuriales et d'innovation des jeunes et de les informer sur les possibilités de financement des start-ups, la manière de préparer des business plans et de présenter leurs idées aux investisseurs ;
- Simulation de jeu pour jeunes entrepreneurs en partenariat avec l'incubateur d'entreprises S³ (mars 2023) – plus de 50 étudiants ont endossé le rôle d'innovateurs grâce à une application spécialement développée, qui les intègre dans un projet de start-up au sein duquel chaque participant peut planifier le développement futur de l'entreprise ;
- Partage de ressources au Centre de formation de l'Académie bulgare des sciences et organisation d'une série de webinaires « Science, innovation et entreprise » - « Lancez votre entreprise en toute préparation – Comment mettre en œuvre avec succès un développement scientifique ou une idée innovante dans la pratique » (mars 2023), « Entrepreneuriat et science au service de la société » (avril 2023), « Le contenu numérique dans le parcours client et l'utilisation de l' e de l'intelligence artificielle (IA) » (mai 2023) – plus de 400 étudiants et doctorants de l'UNSS et de l'Académie bulgare des sciences ont participé à la série d'événements conjoints « Science, innovation et entreprise », dont l'objectif principal est de former les jeunes chercheurs à l'entrepreneuriat ;

1.3.2. Start-ups à succès fondées par des diplômés de l'UNWE : [Gamifino](#), [VRtual Space LLC](#), [Pleggi](#), [MindFit](#), [Colibra](#), [Phyre](#)

1.4. Données quantitatives relatives à la Bulgarie

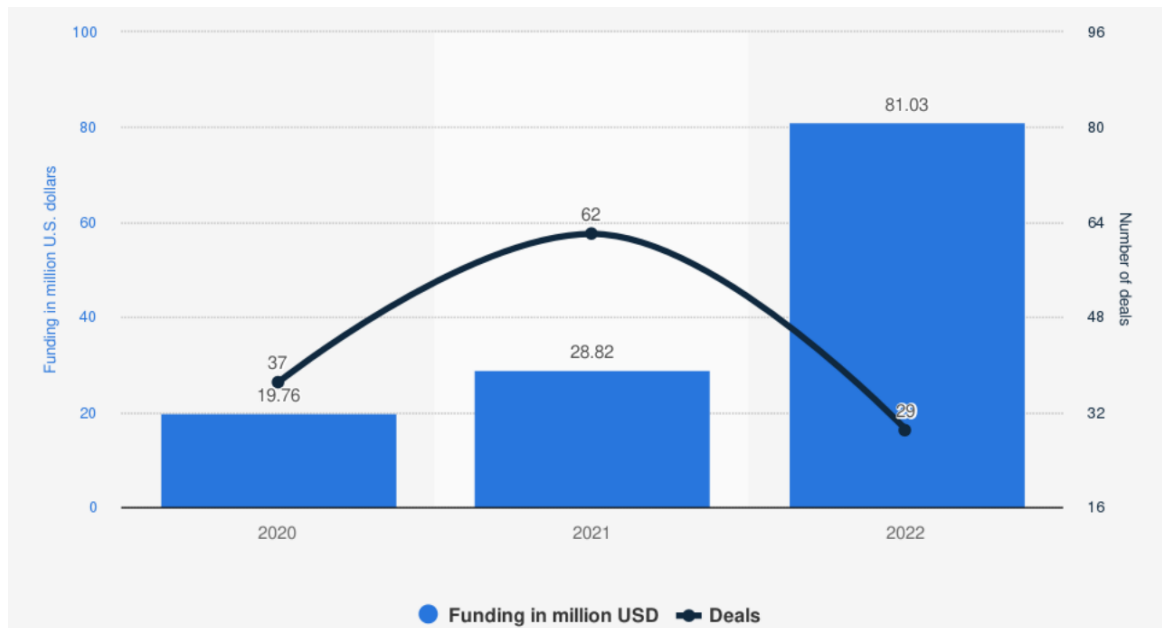
La Bulgarie dispose d'un marché relativement restreint, mais remplit plusieurs critères pour un écosystème de start-ups solide : une infrastructure numérique robuste, une diversité de programmes de soutien et des talents de haut niveau dans le domaine technologique. La Bulgarie a jusqu'à présent mis en place un environnement solide de

soutien aux start-ups, avec un certain nombre d'accélérateurs et d'incubateurs performants. L'écosystème local des start-ups a également franchi une étape majeure en 2022 avec l'émergence de sa première licorne, Payhawk. Cette réussite a insufflé un nouveau souffle à l'écosystème, la Bulgarie attirant désormais l'attention des sociétés de capital-risque américaines et d'Europe occidentale.

Depuis 2023, la Bulgarie a perdu deux places dans l'indice mondial des écosystèmes de start-ups (Global Startup Ecosystem Index) et se classe désormais au 38^e rang mondial.

Les personnes les plus actives sur le plan entrepreneurial sont celles âgées de 25 à 44 ans. Le groupe des 18-24 ans affiche un taux de participation presque aussi élevé que celui des 35-44 ans. Les jeunes entrepreneurs présentent des atouts significatifs, notamment un faible coût d'opportunité en termes de temps, et il pourrait s'avérer particulièrement efficace de stimuler l'esprit d'entreprise chez eux. La mise en place de conditions favorables aux opportunités entrepreneuriales pour les jeunes pourrait permettre de réduire le taux d'émigration des jeunes et même devenir l'un des facteurs clés pour encourager le retour des expatriés. En Bulgarie, il n'existe aucune preuve d'un écart entre les sexes en matière d'entrepreneuriat. Cela doit avoir un impact positif sur l'environnement économique global, car les économies caractérisées par une forte participation des femmes à la population active sont plus résilientes, puisqu'elles connaissent moins souvent des ralentissements de la croissance économique.

**Taille du marché des start-ups en Bulgarie de 2020 à 2022, en valeur de
financement et en nombre d'opérations :**

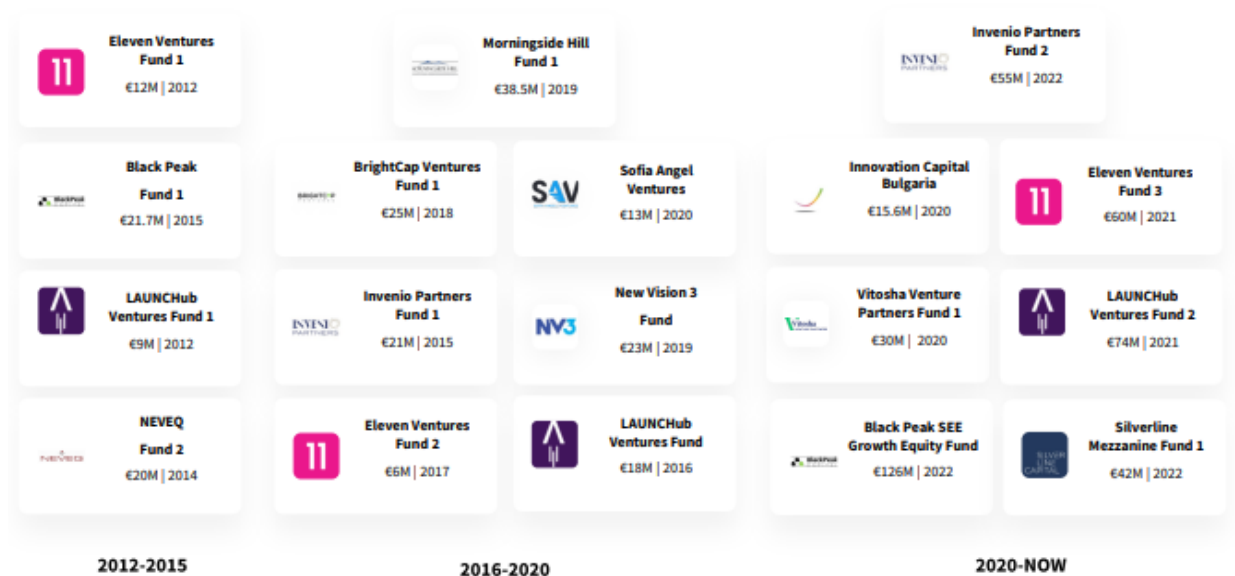


Source : StartUp Blink, Statista

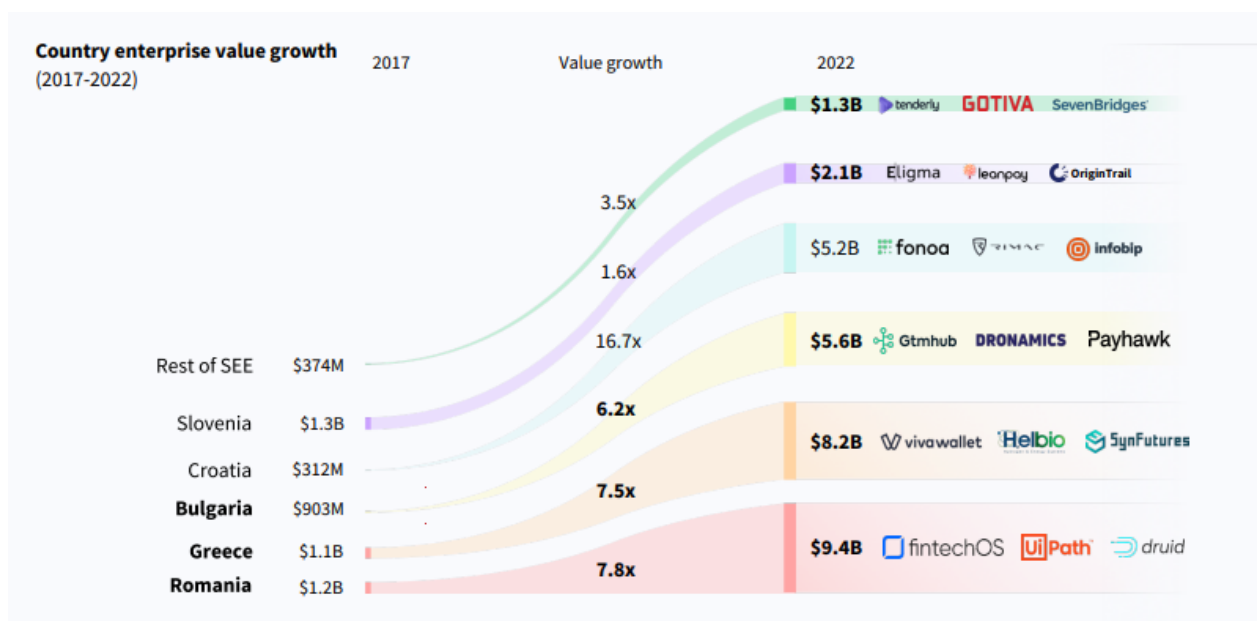
La Bulgarie est l'un des principaux pôles d'investissement en Europe du Sud-Est.



Une vague de nouveaux fonds a vu le jour en Bulgarie depuis 2012



La Roumanie, la Grèce et la Bulgarie ont vu leur part dans la valeur des entreprises de l'écosystème de l'Europe du Sud-Est dépasser les 70 %



Source : Rapport SEE 2022 - novembre (bvca.bg)

Selon le rapport SEE de novembre 2022, les start-ups créent des opportunités pour les talents dans toute l'Europe du Sud-Est :

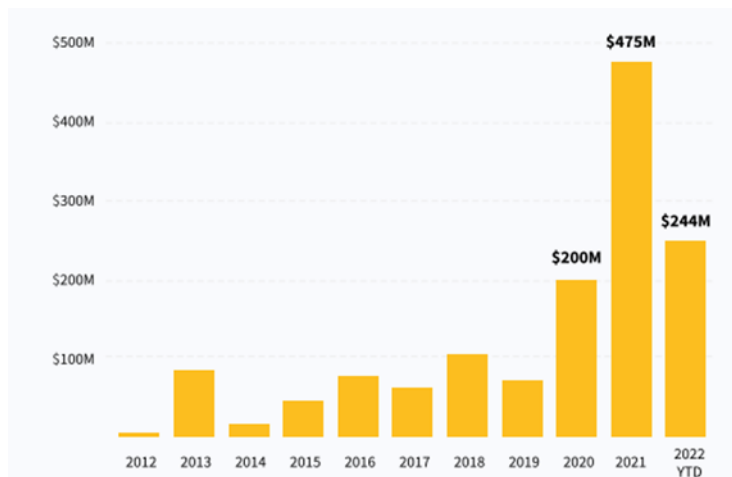
Startup job openings per 100,000 inhabitants

Bulgaria 80+

Distribution of startup job openings in SEE (Top 5)

Bulgaria 21%

2022 est déjà la deuxième année la plus prolifique en termes d'investissements en capital-risque dans les start-ups bulgares, juste derrière l'année record de 2021



2. RECHERCHE DOCUMENTAIRE – CHYPRE

2.1. Outils et initiatives de financement du pays

En tant que nouvelles entreprises, les start-ups proposent des produits ou services innovants qui ne cessent de se développer à travers Chypre (Deloitte, 2020 ; Kollmann et al., 2016). Cependant, Chypre n'a pas encore mis en place un système d'enregistrement complet et spécialisé pour les start-ups. Par conséquent, les conditions, réglementations et exigences / critères semblent être les mêmes que pour toute nouvelle entreprise entrant sur le marché et susceptible de s'inscrire dans ce cadre. Actuellement, le dirigeant d'une start-up s'enregistre en tant qu'indépendant. Comme toute autre nouvelle entreprise, la start-up a également besoin d'accéder à des outils de soutien financier pour assurer son développement rapide. Généralement, lors des premières étapes de création d'une start-up, le financement provient de ses fondateurs. Mais l'autofinancement ne suffit pas dans la plupart des cas concrets et d'autres sources de financement sont souvent recherchées. Cette recherche spécifique d'instruments d'

s financières pour soutenir les start-ups à Chypre constitue un défi auquel ces dernières sont confrontées. Un accès aisé aux outils financiers est essentiel, notamment pour la création, la croissance et la pérennité de ce type de jeunes entreprises. À Chypre, il est possible de trouver des financements pour les start-ups par le biais de diverses sources. Ces sources peuvent donc également être utilisées par les entrepreneurs diplômés afin de financer leurs propres start-ups. Parmi les sources mentionnées, on observe les options suivantes :

i. **Sources de programmes cofinancés pour la création d'entreprises**

Pour la période 2021-2027, Chypre met en œuvre des programmes cofinancés par les Fonds structurels et d'investissement européens. Ces programmes visent à promouvoir des entreprises nouvelles, durables et compétitives. L'un de ces programmes, intitulé « TH.AL.E.I.A. » 2021-2027, qui offre des opportunités et des moyens de développement commercial sous la forme de subventions non remboursables / d'aides financières (Ministère de l'Énergie, du Commerce et de l'Industrie, 2021). Plus précisément, la responsabilité du programme incombe au Département de l'Industrie et de la Technologie du Ministère de l'Énergie, du Commerce et de l'Industrie. Parallèlement, la Fondation pour la recherche et l'innovation gère également des programmes cofinancés destinés à la création et au développement d'initiatives entrepreneuriales innovantes.

ii. **Source des subventions publiques**

Il apparaît clairement qu'à Chypre, les start-ups ont la possibilité d'être financées et soutenues par des subventions publiques, depuis leur création jusqu'à leur développement. Ces aides sont acheminées par l'intermédiaire de la Fondation pour la recherche et l'innovation ainsi que du Service de l'industrie et de la technologie (BUSINESS in CYPRUS, 2023).

iii. **Sources de financement bancaire et de prêts**

Les petites et moyennes entreprises chypriotes, y compris les start-ups, peuvent obtenir des financements auprès des banques chypriotes sous forme de prêts. L'octroi d'un prêt bancaire exige que l'activité soit partiellement financée par des fonds propres et que la banque soit couverte par des garanties ou des hypothèques. Un plan d'affaires complet ainsi que des éléments supplémentaires attestant de la viabilité de l'activité doivent également être présentés à la banque.

iv. **Sources de mécanismes de financement alternatifs**

Outre les dispositifs de financement susmentionnés, des mécanismes de financement alternatifs ont été développés à Chypre au cours des dernières années. Il s'agit notamment du Réseau chypriote des business angels de l' e (CYBAN) et de la plateforme de financement participatif, qui soutiennent également l'entrepreneuriat des jeunes. Enfin, certaines opérations de capital-risque ont été mises en place entre des entreprises et des investisseurs dans la région de Chypre au sens large (Ministère de l'Énergie, du Commerce, de l'Industrie et du Tourisme, 2015).

2.2. Le rôle du gouvernement, de la société civile, des universités, des pôles d'innovation et du secteur privé

2.2.1. Informations sur le rôle du gouvernement et des organismes publics dans la promotion des outils de financement destinés aux start-ups.

Dans le but de soutenir l'innovation et l'entrepreneuriat, de nombreux ministères et autres organismes publics promeuvent des possibilités de financement. Plus précisément :

Le ministère de l'Énergie, du Commerce et de l'Industrie

Chypre étant membre du réseau EUGO, le ministère de l'Énergie, du Commerce et de l'Industrie a mis en place le guichet unique (PCP Cyprus) afin de faciliter la création de nouvelles entreprises dans le secteur des services (Business in Cyprus, 2023 ; UE 2023). PCP Cyprus est un portail que les entrepreneurs peuvent utiliser pour obtenir des informations sur les aspects pratiques ou bénéficier d'une aide à la création d'entreprise. Sur ce portail, les entrepreneurs peuvent également trouver des informations sur la *Fondation pour la recherche et l'innovation (RIF)*, qui est le principal organisme de financement de la recherche et de l'innovation dans les entreprises, ainsi que sur le *Service de l'industrie et de la technologie*, qui offre un soutien par le biais de plusieurs programmes.

Le ministère délégué à la Recherche, à l'Innovation et à la Politique numérique

Le ministère délégué à la Recherche, à l'Innovation et à la Politique numérique est chargé de la mise en œuvre du projet « Cyprus Startup Visa », qui permet aux entrepreneurs hors de l'UE de créer leur start-up dans le pays. Un guide pratique est disponible sur le site web du ministère. Le Sous-ministère de la Recherche, de

l'Innovation et de la Politique numérique aide également les start-ups à participer à des ateliers et événements internationaux. Cette année, le ministère a accordé un soutien financier à certaines start-ups sélectionnées pour leur participation au 25e MIT Global Startup Workshop (MIT GSW) 2023 (DMRID, 2023).

Fondation pour la recherche et l'innovation (RIF)

La Fondation pour la recherche et l'innovation (RIF) a été créée en 1996 et est l'autorité nationale chargée de soutenir et de promouvoir la recherche, le développement technologique et les innovations (RIF, 2023). La RIF fait office d'incubateur de start-ups. Sur sa plateforme en ligne, les entrepreneurs peuvent trouver des informations sur les possibilités de financement, telles que l'appel à projets « » du programme Horizon de l'UE ou les appels à projets «ReStart Research». La Fondation pour la recherche et l'innovation (RIF) organise également des ateliers destinés à familiariser les entrepreneurs avec les possibilités de financement et les modalités de soumission des propositions.

Service de l'industrie et de la technologie

Le Service de l'industrie et de la technologie du ministère de l'Énergie, du Commerce et de l'Industrie a pour objectif de soutenir l'innovation dans le secteur manufacturier, d'améliorer la numérisation des entreprises, de renforcer l'interaction entre le secteur des services et l'industrie manufacturière, de soutenir l'entrepreneuriat et d'améliorer l'accès aux possibilités de financement (MECI 2023). Ce service s'efforce de tirer parti des possibilités de financement de l'UE pour stimuler l'entrepreneuriat. Ainsi, des programmes de subventions sont conçus pour renforcer et soutenir le secteur manufacturier, ainsi que l'entrepreneuriat des jeunes et des femmes et la préparation au numérique.

Invest Cyprus (plateforme)

Invest Cyprus², l'Agence nationale de promotion des investissements de Chypre, a pour mission d'attirer et de faciliter les investissements étrangers ainsi que le développement des entreprises à Chypre (Invest Cyprus 2023). Invest Cyprus informe, par le biais de plusieurs publications (Invest Cyprus 2019), les citoyens de l'UE de la possibilité de s'installer à Chypre et d'y créer leur entreprise. Elle informe également

² Faire d'Invest Cyprus un organisme national à but non lucratif relevant du gouvernement

les ressortissants de pays tiers sur le visa chypriote pour start-up et sur les possibilités de financement dont une start-up peut bénéficier, telles que le programme européen Horizon 2020 ou le prêt chypriote pour l'entrepreneuriat (prêts assortis de conditions de financement avantageuses pour les start-ups). Elle fournit également aux investisseurs des informations sur le fonctionnement de la *Fondation pour la recherche et l'innovation (RIF)* et du *Réseau chypriote des business angels (CyBAN)*.

Le Service du registre des sociétés et de la propriété intellectuelle

La Section des sociétés du Département du registre des sociétés et de la propriété intellectuelle, placée sous l'égide du ministère de l'Énergie, du Commerce et de l'Industrie, est chargée de promouvoir le développement et l'exercice des activités commerciales, y compris la création de nouvelles entreprises (Section des sociétés, 2023). Sur le site web de la Section des sociétés, les entreprises potentielles ou existantes peuvent trouver un guide détaillé sur la création d'une nouvelle entreprise à Chypre ou à l'étranger, la fusion d'entreprises existantes, la constitution d'une société en nom collectif, etc. Si la Section des sociétés du Département du registre des sociétés et de la propriété intellectuelle aide les nouvelles entreprises à s'adapter au cadre juridique, ses efforts pour promouvoir les possibilités de financement disponibles restent limités.

2.2.2 Informations sur le rôle du secteur dans la promotion des outils de financement destinés aux start-ups

Le Cyprus Business Angels Network (CyBAN) est un réseau en ligne qui vise à mettre en relation les start-ups avec des investisseurs potentiels. Les start-ups bénéficient de conseils en matière de planification d'entreprise, de présentation aux investisseurs, d'opportunités de financement ou de subventions, ainsi que de procédures de candidature (CyBAN, 2023). CyBAN participe, en collaboration avec des universités de l'UE, aux appels à projets Erasmus+ et Horizon de l'UE afin de soutenir l'entrepreneuriat et l'innovation et d'améliorer la connaissance qu'ont les entrepreneurs des possibilités de financement existantes.

Dans le même esprit, la Chambre de commerce de Chypre, organisme privé financièrement indépendant de l'État, a pour objectif de promouvoir les intérêts des entreprises et propose ainsi des formations, un accompagnement et des informations

aux start-ups (CCCI, 2023). Les chambres de commerce locales agissent de la même manière.

2.2.3. Informations sur le rôle des centres d'incubation et d'accélération dans la promotion des outils de financement destinés aux start-ups

- Chypre dispose d'une infrastructure en matière de centres d'incubation et d'accélération. Deloitte gère l'Innovation and Entrepreneurship Center (IEC) à Limassol, qui se consacre à aider les start-ups locales et celles venant de l'extérieur à se développer (Deloitte, 2023). De plus, l'IEC, en coopération avec la Bank of Cyprus, a créé Aris, un centre d'accélération qui vise à aider les idées innovantes à se transformer en start-ups. Aris est géré par l'IEC, tandis que des experts et des universitaires participent aux procédures associées. Les services de conseil financier de Deloitte mettent en relation les jeunes entrepreneurs avec des investisseurs privés potentiels et les aident à élaborer des business plans, les assistent dans leurs opérations quotidiennes et les soutiennent pendant la phase de négociation. Ils aident également les jeunes entrepreneurs à adapter leur offre aux appels à projets européens, ainsi qu'à élaborer et à soumettre des propositions.
- L'IDEA Innovation Center est un autre centre d'accélération et d'incubation à but non lucratif soutenu par la Banque de Chypre, qui vise à encourager les jeunes entrepreneurs chypriotes (Banque de Chypre 2023).
- Junior Achievement Cyprus est également une organisation à but non lucratif, membre de Junior Achievement Worldwide, qui vise à inspirer, former, encourager et soutenir les jeunes entrepreneurs (Junior Achievement Cyprus 2023).

2.2.4. Informations sur le rôle des universités dans la promotion des outils de financement destinés aux start-ups

Bien que les universités chypriotes fournissent des informations sur les possibilités de financement, il reste encore des progrès à faire. Un petit nombre d'universités partagent sur leurs sites web des informations concernant les programmes Horizon 2020, Erasmus+, COST, LIFE et d'autres appels à projets de l'UE (CUT 2023). Elles organisent également des ateliers et des séminaires pour informer les jeunes entrepreneurs des possibilités de financement existantes. Les universités affirment soutenir les étudiants diplômés dans la création de leur propre entreprise en leur

fournissant des conseils et en les encourageant à participer à des réseaux et à des concours destinés aux start-ups. L'université Neapolis de Paphos, par l'intermédiaire de son bureau de liaison, informe les étudiants et les anciens élèves des opportunités telles que le concours « Junior Achievement Start-Up Cyprus » (NUP, 2023a). L'année dernière, trois étudiants diplômés de l'université Neapolis de Paphos ont participé à la phase finale du concours JA Cyprus avec leur idée innovante « World Historical Treasures » (NUP, 2023b). Pour mettre en œuvre des initiatives similaires, les universités ont créé leurs propres centres d'innovation ou de recherche, mais la structure et les services proposés ne sont pas clairement définis (INTENTIP, 2023).

De plus, dans de nombreux cas, les universités assument la responsabilité de diriger ou de soutenir l'élaboration, la soumission et la mise en œuvre de propositions de recherche impliquant des start-ups et de nouvelles entreprises.

3. RECHERCHE DOCUMENTAIRE – FRANCE

En France, l'entrepreneuriat est, de manière générale, très valorisé, ce qui reflète la forte inclination du pays vers l'innovation et la créativité, profondément ancrée dans son patrimoine culturel et historique. Au fil des ans, la France s'est stratégiquement positionnée comme une nation axée sur l'innovation, reconnaissant le rôle crucial de la formation à l'entrepreneuriat dans la croissance économique et la réponse aux défis sociétaux. Grâce à ces efforts, la France se classe au cinquième rang mondial des économies les plus importantes, puisqu'elle abrite 31 des 500 entreprises les plus puissantes au monde (Dynamisme industriel et innovation française, 2023). De plus, grâce à ses 71 pôles de compétitivité, le pays dispose d'un écosystème attractif comptant environ 13 000 start-ups qui prospèrent malgré un contexte économique international difficile. Ces start-ups ont affiché une croissance notable de leur chiffre d'affaires de +32 % entre

2021 et 2022, portée par un marché intérieur solide et une expansion internationale (France Digitale, 2023). L'évolution des tendances sur la scène française des start-ups a renforcé l'importance de la formation à l'entrepreneuriat et des initiatives de soutien, qui permettent de préparer les futurs entrepreneurs à relever les défis de ce secteur dynamique tout en leur garantissant les fonds nécessaires à leur développement

3.1. Sources de financement en France

3.1.1. Outils de financement dont peuvent bénéficier les étudiants et les jeunes entrepreneurs

Jeune Entreprise Universitaire (J.E.U.) :

La loi de finances française de 2008 a instauré le dispositif « Jeune Entreprise Universitaire » (J.E.U.), visant à promouvoir la création d'entreprises parmi les étudiants et le personnel de recherche dans l'enseignement supérieur. Ce programme reconnaît les entreprises en tant que J.E.U. jusqu'à la fin de l'exercice fiscal précédant leur huitième anniversaire, à condition qu'elles soient dirigées ou détenues directement (à hauteur d'au moins 10 %) par des étudiants, des titulaires récents d'un master ou d'un doctorat (depuis moins de cinq ans), ou par des personnes exerçant des activités d'enseignement ou de recherche. Le statut J.E.U. offre plusieurs incitations financières aux entreprises éligibles, notamment des exonérations fiscales complètes telles que la suppression totale de l'impôt forfaitaire annuel, de l'impôt sur les sociétés, des contributions économiques territoriales et de la taxe foncière sur les biens immobiliers bâtis pendant une durée de sept ans. En outre, ces entreprises sont exonérées des cotisations sociales patronales et peuvent bénéficier simultanément du crédit d'impôt recherche et des exonérations d'impôt sur les bénéfices. Une autre caractéristique intéressante est la possibilité de remboursement des dettes au titre du crédit d'impôt recherche pour toute la durée d'éligibilité, ce qui apporte un allègement financier significatif aux jeunes entreprises issues du milieu universitaire.

Réseaux professionnels et concours de soutien à l'entrepreneuriat :

Parallèlement aux outils de financement publics, les réseaux professionnels et les concours offrent un soutien essentiel aux jeunes entrepreneurs français. Le réseau BGE joue un rôle important dans l'accompagnement des très petites entreprises, de leur création à leur développement, en proposant un système de coaching structuré et adapté

au stade de progression de l'entreprise. Initiative France se présente également comme un réseau regroupant des entrepreneurs locaux, proposant des solutions financières telles que des prêts pouvant aller jusqu'à 10 000 €, associés à un accompagnement personnalisé, répondant ainsi aux besoins essentiels des entreprises naissantes. Autre entité notable, le réseau Moovjee s'adresse spécifiquement aux entrepreneurs âgés de 18 à 30 ans, en leur proposant des services de mentorat et des prix annuels pouvant atteindre 10 000 €. Ces prix et le programme de mentorat sont conçus pour renforcer les jeunes entrepreneurs, en leur fournissant les ressources et les conseils nécessaires pour garantir que leurs projets d'entreprise soient à la fois couronnés de succès et durables.

De plus, pour les étudiants et les jeunes entrepreneurs qui souhaitent transformer des idées innovantes en entreprises concrètes, divers outils de financement offrent un soutien et des ressources essentiels :

L'ACRE (Aide aux Créateurs et Repreneurs d'Entreprise) se distingue en offrant un allègement de certaines charges sociales pendant la première année d'activité, ce qui facilite le démarrage de l'entreprise. Ce dispositif est particulièrement avantageux pour les personnes qui en sont aux premières étapes de la création ou de la reprise d'une entreprise, car il contribue à alléger la charge financière en accordant une réduction de 50 % des cotisations sociales pendant une période pouvant aller jusqu'à 12 mois. Pour en bénéficier, il faut être en phase de démarrage de l'activité et ne pas avoir eu recours à l'ACRE pour un autre projet d'entreprise au cours des trois années précédentes, ce qui en fait une mesure ciblée visant à encourager les nouvelles initiatives entrepreneuriales.

L'ADIE (Association pour le Droit à l'Initiative Économique) répond aux besoins des entrepreneurs qui ne pourraient pas prétendre à des prêts bancaires traditionnels. Cette association propose des microcrédits et des conseils sur mesure, en s'adressant aux chômeurs ou aux bénéficiaires de prestations sociales grâce à un accompagnement gratuit à la création d'entreprise, à l'accès à des microcrédits pouvant aller jusqu'à 12 000 €, et à des programmes de formation complets destinés à renforcer les compétences entrepreneuriales.

Les prêts d'honneur accordés par des organismes tels que Réseau Entreprendre et Initiative France apportent un soutien financier sans intérêt, allant de 5 000 à 50 000 €,

aux « » afin de renforcer les fonds propres de l'entreprise sans nécessiter d'apport personnel, facilitant ainsi une transition plus harmonieuse de l'idée à l'entreprise.

D'autres **aides régionales**, dans diverses régions de France, offrent des incitations financières substantielles aux entrepreneurs, dans le but de stimuler la croissance des entreprises dans des zones ciblées. Par exemple, l'« exonération en zone franche urbaine (ZFU) » offre une exonération fiscale sur les bénéfices pendant les cinq premières années suivant la création d'une entreprise, sous réserve du respect de conditions spécifiques, ce qui encourage les activités commerciales au sein des zones urbaines. Dans les zones rurales, les aides à la reprise d'entreprise peuvent inclure des exonérations et des abattements fiscaux, ainsi qu'un soutien financier direct, favorisant ainsi le développement économique de ces régions. Le dispositif d'exonération des cotisations sociales dans les « zones de revitalisation rurale (ZRR) » permet aux entreprises de bénéficier d'une exonération de certaines cotisations patronales de sécurité sociale pendant 12 mois lors de l'embauche de catégories spécifiques de salariés, favorisant ainsi l'emploi dans les zones rurales. De plus, des aides régionales adaptées aux jeunes entrepreneurs ou des crédits d'impôt sont disponibles, variant selon les régions et les projets, ce qui témoigne d'un soutien localisé visant à favoriser les initiatives entrepreneuriales à travers le pays. Ces mesures constituent ensemble un ensemble diversifié d'aides, conçu pour répondre aux besoins spécifiques des entreprises dans différents contextes géographiques et économiques.

3.2. Rôle de l'État et des autres institutions

L'approche française visant à intégrer les cadres de compétences et les outils de financement nationaux et européens pour soutenir les jeunes diplômés et les futurs entrepreneurs en général est remarquable. Cette intégration, qui s'étend à différents niveaux et inclut des formations spécialisées ainsi que des outils de financement régionaux, vise tout particulièrement à rendre l'entrepreneuriat et le financement accessibles à un large public. Les « Pépites » (Pôles d'innovation, de transfert et d'entrepreneuriat), lancés en 2014 par le ministère français de l'Enseignement supérieur et de la Recherche dans 33 sites afin de favoriser l'entrepreneuriat chez les élèves du secondaire, des établissements d'enseignement supérieur et des universités, constituent un exemple révélateur de ces efforts. Les Pépites s'articulent autour de trois

axes principaux : sensibiliser à l'entrepreneuriat par divers moyens de communication et par l'intégration pédagogique ; dispenser des formations couvrant les aspects essentiels de la création d'entreprise, tels que l'entrée sur le marché, la propriété intellectuelle et le financement ; et offrir un accompagnement concret à la création d'entreprise, notamment par des opportunités de réseautage, l' s sur les solutions financières, des conseils et l'accès à des ressources numériques. Par ailleurs, le Prix Pépite récompense les projets exceptionnels, offrant aux lauréats un accompagnement et une récompense financière pouvant aller jusqu'à 10 000 euros afin de les aider à concrétiser leurs idées innovantes.

Le statut national d'étudiant-entrepreneur, mis en place en 2014 par le ministère français de l'Enseignement supérieur et de la Recherche, est un autre exemple permettant aux étudiants et aux jeunes diplômés de lancer ou de reprendre des projets d'entreprise au sein de leur établissement d'enseignement, leur offrant ainsi une voie pour se lancer dans l'entrepreneuriat sans frais de scolarité. Pour être éligibles, les candidats doivent être titulaires d'un baccalauréat ou d'un diplôme équivalent et être inscrits dans l'enseignement supérieur ou avoir récemment obtenu leur diplôme. L'adhésion à un réseau Pépite est indispensable pour obtenir ce statut. Octroyé en collaboration avec le ministère, ce statut offre divers avantages, notamment des formations, un accompagnement, la possibilité d'une année sabbatique consacrée au développement de l'entreprise, l'accès au financement et la validation du projet par des crédits ECTS. Pour laisser les chiffres parler d'eux-mêmes, 5 303 étudiants ont bénéficié du statut d'étudiant-entrepreneur en 2021, tandis que 21 184 projets ont été soutenus par PEPITE depuis 2014. Le statut national d'étudiant-entrepreneur donne accès au diplôme d'étudiant-entrepreneur (obligatoire pour les jeunes diplômés).

Le **diplôme d'étudiant-entrepreneur (D2E)** complète ce statut en offrant un accompagnement pédagogique sur mesure aux étudiants-entrepreneurs ; il est valable un an et peut être renouvelé. Reconnu par le ministère de l'Enseignement supérieur et de la Recherche et inscrit au Répertoire national des certifications professionnelles (RNCP), le D2E repose sur un accord contractuel entre l'étudiant et deux mentors. Bien que les frais de scolarité soient plafonnés à 500 euros pour les personnes de moins de 28 ans, ils varient pour les participants plus âgés. Le diplôme offre plusieurs avantages, tels que la sécurité sociale pour les diplômés, des aides au transport et l'accès aux

restaurants universitaires, ainsi que l'éligibilité à des formations, à des contrats d'accompagnement de projet d'entreprise (CAPE) et à d'éventuelles bourses.

3.3 Données quantitatives relatives aux étudiants entrepreneurs

Données quantitatives relatives aux étudiants-entrepreneurs :

21 184 porteurs de projets bénéficiant du statut national d'étudiant-entrepreneur ont été accompagnés par le PEPITE depuis 2014,

Nombre d'étudiants de l'enseignement supérieur (licence, master et doctorat = LMD) en 2021 en France : 1 192 000,

5 303 étudiants ont bénéficié du statut d'étudiant-entrepreneur en 2021,

$5\,303 / 1\,192\,000 =$ En France, en 2021, la proportion d'étudiants bénéficiant du statut d'étudiant-entrepreneur parmi l'ensemble des étudiants (du cycle LMD) cette année-là est de 0,44 %, soit même pas 1 %.

Données quantitatives relatives au dispositif J.E.U. :

J.E.U. : en 2013, 96 entreprises ont opté pour le statut J.E.U. pour un montant d'exonération sociale de 2 100 000 euros.

Données quantitatives relatives à une pépité de la région Grand-Est dénommée ETENA :

Le programme Pepite ETENA a accompagné 244 étudiants entrepreneurs, ce qui a conduit à la création de 58 entreprises en 2022.

Après avoir rejoint ETENA, 20 % à 25 % des étudiants créent leur entreprise.

Analyse d'évaluation d'impact publiée en 2023.

4. RECHERCHE DOCUMENTAIRE – GRÈCE

4.1. Outils et initiatives de financement nationaux destinés aux start-ups

Les start-ups en Grèce ont connu une croissance rapide au cours des dernières années. Cela s'explique principalement par l'environnement technologique, économique et social qui s'est mis en place, combiné au cadre juridique et réglementaire du pays ainsi qu'à l'accès aux outils financiers (Organisation de recherche et d'analyse, 2022). Un accès sans entrave aux instruments financiers joue un rôle central dans la croissance des start-ups et des diplômés universitaires qui souhaitent développer des activités entrepreneuriales.

- i. Par l'autofinancement : le financement des start-ups à l'aide des fonds propres de l'entrepreneur est une pratique courante lorsque celles-ci ne nécessitent pas d'importants capitaux.
- ii. Par le biais de la famille et des amis : en Grèce, l'institution familiale semble solide, caractérisée par un esprit de soutien mutuel entre les membres de la famille. Lorsqu'un membre de la famille souhaite créer une activité entrepreneuriale, il est assez courant de solliciter le soutien financier des proches. Il en va de même lorsqu'on recherche des fonds auprès d'amis ou de certaines autres connaissances.
- iii. Par l'intermédiaire des centres d'aide aux petites entreprises : ces structures offrent un accès au financement ainsi qu'à des services d'accompagnement. Elles peuvent accorder des prêts aux start-ups, ce qui permet à l'entrepreneur de garder le contrôle de son entreprise. Ce type de prêt exige qu'une part de 15 % du financement provienne de fonds propres ou d'un prêt bancaire afin de garantir le prêt.
- iv. Par l'intermédiaire d'investisseurs providentiels/investisseurs d'amorçage : il s'agit de particuliers, généralement des entrepreneurs à la retraite ou des personnes aisées, qui possèdent de l'expérience et souhaitent soutenir des start-ups. Ce soutien peut être à la fois financier et sous forme de conseils. Ces personnes disposent de réseaux de contacts et de ressources financières, éléments indispensables au développement des start-ups.
- v. Par le biais du financement participatif : en Grèce, la collecte de fonds auprès d'un grand nombre de personnes (appels ouverts au public) pour financer des start-ups est une technique peu répandue en général. La recherche de ressources auprès du public s'effectue via Internet / en ligne.

- vi. Par le biais d'un prêt bancaire : le crédit bancaire est l'une des plus anciennes formes de financement. Pour obtenir ce prêt, ce qui est un processus chronophage, des garanties ou des hypothèques sont exigées. Cette réalité complique considérablement la situation pour les jeunes qui, en général, ne disposent pas d'actifs ou de biens immobiliers pouvant servir de garantie pour le prêt.
- vii. Par le biais de programmes cofinancés par des fonds européens et nationaux : il est évident que de nombreux programmes cofinancés utilisant des ressources européennes et nationales s'adressent également aux start-ups.
- viii. Par le biais de programmes financés au niveau national et de la législation en matière de développement : en Grèce, il existe des ressources nationales destinées aux start-ups. Ces ressources sont également prévues par la législation en matière de développement qui soutient les entreprises.

4.2. [Le rôle du gouvernement, de la société civile, des universités, des pôles d'innovation et de l'industrielle](#)

En Grèce, le rôle du gouvernement central, des collectivités locales, des universités, des centres de recherche, de la société civile et des entreprises elles-mêmes est crucial pour le développement des start-ups. Plus précisément :

i) Le gouvernement grec et les collectivités locales

Ils contribuent de manière majeure à la création d'un environnement favorable aux start-ups. Le gouvernement définit le cadre institutionnel et juridique régissant le fonctionnement des start-ups et met simultanément en place les mécanismes de financement de celles-ci grâce à des ressources européennes et nationales.

À cet égard, la *Fondation pour la recherche et l'innovation* dispose de programmes financiers destinés à soutenir les start-ups, tels que le programme PRE-SEED (Fondation pour la recherche et l'innovation, 2023).

Parallèlement, elle utilise les ressources des *Fonds structurels et d'investissement européens* pour favoriser le développement des start-ups et alloue des ressources nationales à certaines mesures législatives en matière d'investissement. De plus, ladite Fondation crée des incubateurs de développement d'entreprises gérés par l'État qui accompagnent les start-ups dans leur lancement. Ces incubateurs publics offrent des locaux et un financement provenant de sources de capitaux externes.

Le premier *incubateur d'entreprises* en Grèce a été créé grâce à des financements de l'État et de l'UE dans le cadre du programme « ELEFTHO ». L'État contribue au financement des centres de recherche et des établissements d'enseignement supérieur et met également en place des mesures incitatives pour le développement des start-ups. En Grèce, ces mesures incitatives comprennent la déduction fiscale, le « patent box » et les dispositions de la loi sur le développement.

Parallèlement, les collectivités territoriales gèrent des programmes financés par l'Union européenne pour soutenir les start-ups et créent des réseaux d'entrepreneuriat. L'un de ces réseaux a été mis en place par la municipalité d'Athènes.

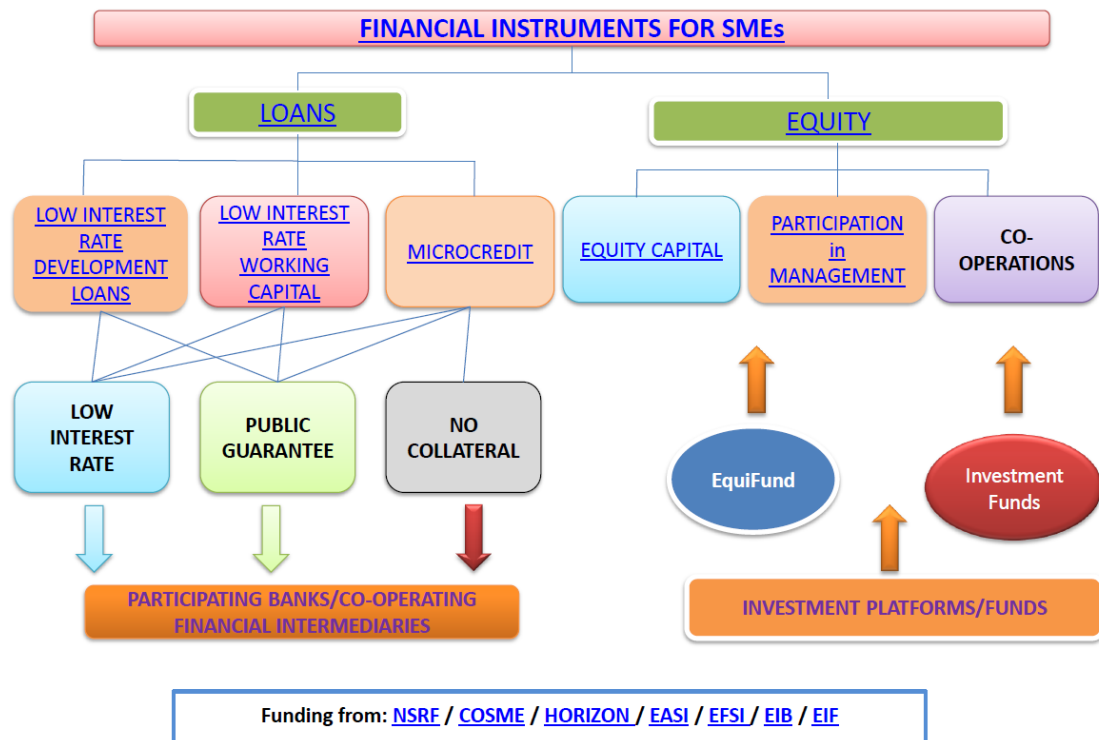
ii) Les universités grecques

Elles ont développé une dimension entrepreneuriale qui les transforme progressivement en universités entrepreneuriales. Ainsi, elles encouragent les projets innovants en faveur des start-ups et font souvent office d'incubateurs pour l'entrepreneuriat. Dans cette optique, elles coopèrent avec des organismes publics et privés et développent des technologies et des pratiques innovantes concrètes. Elles créent des parcs scientifiques et technologiques, dont beaucoup proposent des services d'incubation aux start-ups. Elles mettent en place des unités innovantes et entrepreneuriales, des centres de recherche solides ainsi que d'autres formes de mécanismes d'incubation d'entreprises (IOBE, 2020).

Parallèlement, le rôle des entreprises revêt une grande importance pour soutenir et renforcer les start-ups grâce à leurs réseaux respectifs. En Grèce, les start-ups tirent également parti de ressources par le biais de leur participation à ces réseaux. Ces réseaux comprennent les incubateurs, les espaces de coworking et les accélérateurs. Ainsi, ces organisations fournissent des ressources matérielles et immatérielles aux start-ups. Les accélérateurs et les incubateurs constituent tous deux des dispositifs d'investissement innovants susceptibles de dynamiser les start-ups. Enfin, les espaces de coworking permettent aux start-ups de disposer d'infrastructures et de nouer des relations solides avec d'autres entreprises.

4.3. Instruments financiers utilisés pour les start-ups et les PME existantes

Selon le ministère grec de l'Économie et du Développement (https://www.ggb.gr/en/Finance_SMEs_instruments), le graphique suivant présente une vue d'ensemble des instruments financiers à la disposition des PME grecques :



MINISTRY OF DEVELOPMENT & INVESTMENTS/ GENERAL SECRETARIAT FOR INDUSTRY / DIRECTORATE SUPPORT OF THE SMEs / UNIT C "ENTREPRENEURSHIP DEVELOPMENT AND SMEs' ACCESS TO FINANCE"

Les instruments financiers mobilisent des ressources publiques et privées combinées afin de pallier les défaillances du marché et de répondre aux besoins de financement des entreprises, en particulier des petites et moyennes entreprises (PME). Ils contribuent ainsi au financement des PME par le biais de prêts, mais aussi par apport de capitaux propres grâce à des co-investissements avec des institutions financières participantes (banques ou fonds d'investissement spécialisés). Le financement provient de fonds publics nationaux et européens par le biais d'une série de programmes.

Les deux principales sources sont soit le financement par emprunt, soit les capitaux privés.

i) Financement par emprunt

Dans le cas du financement par emprunt, les instruments financiers répondent aux besoins en capitaux des entreprises en accordant des prêts à faible taux d'intérêt et/ou des garanties, ainsi que par le biais du microfinancement. Ces prêts peuvent fournir soit des capitaux de développement (pour des investissements dans des actifs corporels ou incorporels), soit des fonds de roulement.

a) Prêts de développement à faible taux d'intérêt / Garantie publique

Les prêts au développement sont des prêts conçus sur mesure pour soutenir les projets d'investissement des entreprises. Les dépenses éligibles peuvent concerner l'acquisition d'actifs immobilisés corporels ou incorporels, ainsi que les dépenses liées à la modernisation des machines et des équipements professionnels.

Les prêts subventionnés accordés bénéficient de conditions avantageuses, telles qu'un taux d'intérêt inférieur à celui du marché, ainsi qu'un délai de grâce et une période de remboursement plus longs. De plus, les banques participantes exigent moins de garanties (liquidités, garanties réelles ou personnelles) grâce aux garanties ou aux fonds fournis par des institutions publiques ou de l'Union européenne.

Parmi les exemples de ce type de prêts, on peut citer ceux proposés par la Banque européenne d'investissement aux PME et aux entreprises de taille intermédiaire qui collaborent avec des intermédiaires financiers (par exemple, des banques grecques) pour obtenir des prêts à faible taux d'intérêt. Un autre exemple est celui de la Banque centrale européenne, qui facilite l'accès des PME soutenant l'entrepreneuriat féminin et favorisant la présence des femmes à des postes de direction (programme de financement destiné aux PME et aux entreprises de taille intermédiaire pour l'autonomisation professionnelle des femmes).

b) Fonds de roulement à faible taux d'intérêt / Garantie publique

Il s'agit de prêts destinés à fournir des liquidités pour répondre aux besoins d'exploitation à court terme des entreprises. Ils ont généralement une durée de 12 mois et peuvent être renouvelés pour une période de 3 à 5 ans. Parmi ces financements, on peut citer le mécanisme de garantie de prêts COSME et la création d'instruments financiers pour les entreprises de la région de Macédoine occidentale (* [Nouveau](#) * [Fonds de développement de la région de Macédoine occidentale](#) (WMDF)).

c) Microcrédit

Le microcrédit (également appelé microfinance) désigne des prêts à faible taux d'intérêt allant de 3 000 à 25 000 €, destinés aux micro-entreprises existantes et aux chômeurs souhaitant concrétiser leur projet d'entreprise. Les microcrédits sont accordés pour soutenir les petites et micro-entreprises existantes ou en création, ainsi que les travailleurs indépendants.

Ils sont généralement accordés par des banques, sans garantie réelle, tandis que les garanties sont fournies par des organismes publics spécialisés. Le montant du prêt peut être utilisé à la fois comme fonds de roulement et pour des dépenses de développement. En Grèce, les organismes proposant des microcrédits opèrent dans le cadre du programme « Emploi et innovation sociale » (EaSI). Par exemple, la Banque nationale de Grèce apporte un soutien financier pouvant aller jusqu'à 25 000 € via le programme EaSI, soutenu par des garanties du FEI pour les PME. Eurobank propose également des services de microfinance aux micro-entreprises en coopération avec l'Action Finance Initiative (AFI). D'autres banques régionales, telles que la Banque coopérative pancrétaise, la Banque coopérative de Karditsa et la Banque coopérative de Thessalie, accordent des microcrédits sous réserve de garanties du Fonds européen d'investissement. Par ailleurs, des microcrédits (de 1 000 à 25 000 €) destinés aux petites et micro-entreprises existantes ainsi qu'aux start-ups (ayant au moins six mois d'activité) sont proposés, en association avec des services d'aide au développement des entreprises, par Microstars, une ONG active dans la région du nord de la Grèce (www.microstars.gr).

ii) Capital-investissement

Ce type de financement s'adresse aux PME à n'importe quel stade de leur développement : pré-amorçage, amorçage, phase de démarrage ou de croissance, voire financement mezzanine juste avant l'introduction en bourse d'une entreprise. Outre l'apport en fonds propres, les sociétés de capital-risque peuvent contribuer à la gestion, au mentorat et au développement de réseaux de coopération. Une entreprise qui lève des capitaux par le biais du capital-investissement dispose des options suivantes :

a) Financement par capital-investissement

Le financement d'une PME peut s'effectuer par l'acquisition d'une participation au capital de l'entreprise, par le biais d'obligations convertibles ou encore par des prêts syndiqués.

- Fonds de fonds de capital-investissement – EquiFund.

EquiFund est une initiative lancée par la République hellénique en coopération avec le Fonds européen d'investissement (FEI). EquiFund est cofinancé par l'UE et des fonds nationaux, ainsi que par des fonds provenant du FEI.

- Autres fonds de capital-risque privés

Fonds d'investissement privés ayant signé des accords avec des institutions publiques nationales et/ou européennes à la suite d'appels à manifestation d'intérêt, afin de cofinancer les projets d'investissement des PME, comme la société de capital-investissement DECA INVESTMENTS qui cofinance avec le FEI par le biais du mécanisme COSME « Equity Facility for Growth » (EFG) ([COSME – Mécanisme de capital-investissement pour la croissance \(EFG\) \(eif.org\)](#)), qui soutient la croissance ainsi que la recherche et l'innovation (R&I) des entreprises de l'UE dès leurs débuts, y compris la phase d'amorçage, jusqu'aux phases d'expansion et de croissance. Un autre exemple est celui de SouthBridge, cofinancé par le FEI grâce à la coopération de la Banque européenne d'investissement (BEI – Ressources en capital-risque – RCR).

Récemment, le Fonds européen d'investissement, qui entretient un contact permanent avec le marché local et avec le ministère du Développement et des Investissements, a mis en place un nouveau fonds de co-investissement avec des business angels, baptisé [Genesis Venture](#). Ce dispositif est financé par des fonds provenant de l'initiative JEREMIE, ce qui démontre l'importance du caractère remboursable des outils de financement pour créer un cycle continu de financement et de soutien aux PME et aux start-ups. Le premier fonds grec d'investisseurs providentiels, Genesis Ventures, a été lancé en 2023, avec le soutien du Fonds européen d'investissement (FEI). Outre ses propres ressources, ce fonds de capital-risque fait également appel à des investisseurs providentiels et co-investit à leurs côtés ([thefoundation.gr](#)).

b) Participation à la gestion

Les sociétés de capital-investissement ont tendance à participer activement à la gestion de l'entreprise financée et à fournir des services de conseil (accompagnement, mentorat).

c) Coopérations entre fonds locaux et européens.

5. RECHERCHE DOCUMENTAIRE – POLOGNE

5.1 Cartographie des outils et initiatives de financement nationaux pouvant être utilisés par les étudiants diplômés pour financer leurs start-ups

Le marché des start-ups polonaises est dominé par de petites entreprises éphémères, principalement dirigées par des personnes âgées de 20 à 30 ans, avec une disparité notable entre les sexes. Les principales régions où l'activité des start-ups est la plus importante sont les voïvodies de Basse-Silésie, de Mazovie et de Petite-Pologne (Dziewit, 2022).

En Pologne, les start-ups ont accès à différentes sources de financement. Ces sources peuvent être classées en fonction de leur structure tant subjective qu'objective. La structure subjective peut être caractérisée en tenant compte de divers critères, tels que le secteur d'origine des fonds (public ou privé ; en mettant l'accent sur le rôle des partenariats public-privé), la forme du capital apporté (fonds propres sous forme d'actions ou de titres de la société, ou par le recours à des instruments de dette) et la localisation de la source de financement (nationale ou étrangère). D'autre part, la structure objective du financement repose sur la distinction entre les capitaux propres (propriété) et les capitaux d'emprunt (Michalczyk, 2022).

La levée de fonds propres pour les start-ups en Pologne englobe à la fois des méthodes de financement interne, qui consistent à utiliser les ressources propres de l'entreprise, et des options de financement externe, qui impliquent la participation d'entités extérieures en échange d'actions ou de parts sociales. Les capitaux d'emprunt se divisent en deux grandes catégories : les capitaux à long terme, d'une durée supérieure à un an, et les capitaux à court terme, d'une durée inférieure ou égale à un an (Michalczyk, 2022), selon Bednarz et Gostomski, 2018 ; Janasz et al., 2020 ; Prystrom et Wierzbicka, 2015). Les décisions des fondateurs concernant les sources de financement ont un impact sur l'autonomie et le contrôle, deux éléments cruciaux pour les start-ups évoluant dans des environnements dynamiques

Les méthodes de financement courantes en Pologne comprennent les fonds propres des fondateurs, les investisseurs stratégiques, les prêts bancaires, les subventions publiques, les fonds européens, les accélérateurs, les incubateurs d'entreprises, le capital-risque, les business angels et le financement participatif. D'autres options incluent l'affacturage, le crédit-bail et la franchise (Arwaj et al., 2020 ; Dziewit, 2022 ; Kogut, 2017 ; Kowal et Kowal, 2019 ; Nieć, 2019). L'évolution du paysage des aides reflète un système complet et mature (Grycuk, 2019).

5.2. Informations sur le rôle du gouvernement, de la société civile, des universités, des pôles d'innovation et de l'industrie dans la promotion des outils de financement destinés aux start-ups

Le gouvernement joue un rôle clé dans la promotion des outils de financement destinés aux start-ups en Pologne à travers diverses initiatives et programmes, tels que : l'élaboration d'une réglementation adaptée, le soutien à des projets innovants de R&D, la coopération avec les institutions européennes, ou encore l'organisation de concours et de programmes de subventions. Il convient de souligner l'activité de divers types d'entités publiques qui orientent des capitaux vers le secteur des PME, en particulier vers les start-ups innovantes. Les entités et les canaux de financement les plus importants en Pologne dans ce domaine – tant directs qu'indirects, englobant non seulement ceux dont les bénéficiaires directs sont les start-ups – comprennent de multiples options présentées dans le tableau 1 ci-dessous.

Tableau 1 : Sources publiques de financement pour les start-ups

a) L'Union européenne et ses fonds : • Programmes Horizon 2020 et Horizon Europe : notamment, par exemple, InnovFin, les actions Marie Skłodowska-Curie (MSCA), les « Technologies futures et émergentes » (FET), les subventions du Conseil européen de la recherche et du Conseil européen de l'innovation. Cela englobe des actions spécifiquement destinées aux petites et moyennes entreprises, telles que l'EIC Accelerator, l'EIC Transition, l'EIC Pathfinder, Eurostars 2, « Fast Track to Innovation », des projets de recherche et d'innovation, des instruments de garantie, des instruments financiers préférentiels, les marchés publics et les infrastructures de recherche.	h) Centre national de recherche et de développement • Appels à projets pour le financement de projets de R&D • Divers programmes nationaux et sectoriels i) Programmes sectoriels : • Innolot • Innomed • BRIDGE Classic • BRIDGE Alpha • BRIDGE Mentor • BroTech • CuBR • Initiative technologique 1 • Innotech • Innovation sociale • KadTech • Assistant d'innovation • Leader • Patent Plus
--	---

• Programmes opérationnels : dans le cadre des perspectives financières 2014-2020, ceux-ci ont été classés dans les catégories suivantes : Infrastructures et environnement, Développement intelligent, Connaissances, éducation et développement, Pologne numérique, Pologne orientale, Assistance technique et Pêche 2014-2020. • Programme de développement rural • Programmes régionaux • COSME – Programme-cadre pour la compétitivité des entreprises et des petites et moyennes entreprises 2014-2020 • Euratom • Programmes de coopération transfrontalière • Programme «Union de l'innovation» b) Programmes ministériels : • Centre de créativité universitaire • Intermédiaires de l'innovation • Subvention « Diamond » • Génération de demain • Subventions pour subventions • Incubateurs d'innovation • Top 500 des innovateurs, etc. c) Fonds et programmes des collectivités locales d) Fonds européen d'investissement (programmes JEREMIE, JESSICA, JASPERS) e) Mécanisme financier norvégien et mécanisme financier de l'Espace économique européen f) Groupe du Fonds polonais de développement g) Fondations : • Fondation pour la science polonaise • Fondation pour la coopération polono-allemande • Fondation Stefan Batory, etc.	• Programme de recherche appliquée • Spin-Tech • Tango, etc. j) Agence polonaise pour le développement des entreprises : • Fonds de garantie et de prêt • Subventions de fonds de roulement • Programmes d'accélération • Plateformes d'aide au démarrage • Chèques-innovation pour les PME • Accompagnement juridique des start-ups • Aide aux PME pour accéder au marché des capitaux (par exemple, 4Stock) • Développement des start-ups dans l'est de la Pologne • Création de produits en réseau par les PME • Programme de petites subventions pour les femmes entrepreneures • Subventions pour les Eurogrants • Subventions pour le label d'excellence • Scale Up • Prix de la Pologne • Connect & Scale Up • Industrie 4.0 • inno_LAB
--	---

Source : NCBiR, 2021 ; PARP, 2021b ; Prystrom et Wierzbicka, 2015 ; Zembura, 2016 ; Michalczyk, 2022

Il est certain que la mise en place d'un environnement favorable et la promotion de l'esprit d'entreprise relèvent avant tout de la responsabilité des autorités compétentes, que ce soit au niveau central, régional ou local. Par exemple, deux initiatives notables sont actuellement en cours au Palais présidentiel. Le Prix économique du président de la République de Pologne, décerné chaque année depuis deux décennies, constitue une distinction économique majeure. Par ailleurs, « Startups in the Palace » est un projet destiné à soutenir les entreprises polonaises innovantes en facilitant leur recherche d'opportunités de croissance, ce qui peut inclure la recherche d'investisseurs, la conclusion de partenariats commerciaux et l'exploration de nouveaux marchés.

La société civile, c'est-à-dire la sphère sociale organisée en dehors du gouvernement et des entreprises, joue également un rôle important dans la promotion des outils de financement destinés aux start-ups en Pologne, tels que : le capital social (financement participatif), l'éducation et la promotion à l'entrepreneuriat, ou encore le lobbying en faveur des start-ups.

Enfin, les universités jouent un rôle crucial dans le développement du financement des start-ups en Pologne grâce à diverses initiatives telles que le transfert de technologies, l'incubation et les programmes d'accélération. Ces programmes impliquent les étudiants dans des projets entrepreneuriaux. En Pologne, les incubateurs d'entreprises universitaires sont classés en phases de pré-incubation et d'incubation. Ils offrent diverses formes de soutien, allant de l'enregistrement de l'entreprise à l'obtention de fonds européens. Créés dans les années 1990, ces incubateurs, souvent rattachés à des universités, se répartissent en trois groupes principaux : ceux du Forum des étudiants du Business Centre Club et de la Fondation des incubateurs d'entreprises universitaires (aujourd'hui AIP), ceux à vocation technologique au sein des universités d'État, et ceux lancés par des organisations étudiantes. Les plus dynamiques sont les AIP, situés dans les principaux pôles universitaires, dont 40 sont actuellement en activité. En 18 ans, ils ont soutenu près de 20 000 projets, en facilitant leurs activités sans inscription au registre du commerce. Cette approche simplifiée, soutenue par des experts et des mentors, a généré un chiffre d'affaires total dépassant 721 millions de PLN, avec plus de 840 000 factures émises et près de 60 millions de PLN de TVA versée.

5.3. Recenser les instruments financiers utilisés dans votre pays pour les start-ups et les PME existantes

Le paysage des instruments financiers à la disposition des start-ups et des PME en Pologne est varié, englobant à la fois des sources publiques et privées ainsi que des institutions financières internationales. Cependant, malgré ces options, de nombreuses start-ups polonaises rencontrent des difficultés pour obtenir des financements destinés à leur développement. Cela les conduit souvent à compter sur des fonds internes, tels que leurs revenus courants. L'absence d'un écosystème solide pour les start-ups, en particulier au stade de pré-amorçage, contribue à cette difficulté.

Une étude menée par la Fondation Startup Poland en 2023 a révélé que de nombreuses start-ups polonaises (76 %) recourent à l'autofinancement, en utilisant leurs propres fonds. Les fonds de capital-risque (VC) nationaux et les business angels jouent un rôle essentiel dans l'apport de capital de démarrage, environ 28 % et 25 % des start-ups bénéficiant respectivement d'un financement provenant de ces sources. De plus, le financement participatif, en particulier le financement participatif en capital, a gagné en popularité auprès des entrepreneurs polonais.

Une analyse des instruments financiers utilisés par les start-ups polonaises au cours de la dernière décennie montre que leurs principales sources de financement sont les fonds internes et les fonds générés par leurs activités courantes. On observe toutefois une augmentation du recours aux fonds provenant d'institutions telles que l'Agence polonaise pour le développement des entreprises et le Centre national d' , de recherche et de développement. Cette augmentation peut être attribuée à une coopération renforcée entre ces institutions, qui se traduit par un système de soutien plus cohérent et plus complet pour les entrepreneurs et les scientifiques.

5.4. Données quantitatives relatives à la Pologne

La Pologne compte environ 2,4 millions d'entreprises non financières, définies comme actives. Parmi celles-ci, les micro-entreprises prédominent, représentant 97,2 % de l'ensemble des entreprises. Les petites, moyennes et grandes entreprises représentent respectivement 2,1 %, 0,6 % et 0,2 % de la structure des entreprises. En 2022, 386 000 nouvelles entreprises ont été enregistrées, tandis que 221 000 ont été radiées. Le nombre de nouvelles entreprises a augmenté de 4,8 %, tandis que celui des

entreprises liquidées a progressé de 16,3 % par rapport à 2021. Malgré des fluctuations, le nombre de nouvelles entreprises est resté stable de 2013 à 2022.

5.5. Résumé des résultats de l'étude primaire

La recherche primaire a été menée le 19 décembre 2023 afin de recueillir les points de vue d'étudiants, d'enseignants et d'entrepreneurs concernant les sources de financement des start-ups et les facteurs influençant l'accès au financement. Elle a pris la forme d'entretiens. Parmi les participants figuraient 17 étudiants et jeunes diplômés entrepreneurs, trois universitaires spécialisés en finance et six représentants du monde des affaires. Les entretiens ont été animés par trois universitaires spécialisés dans l'entrepreneuriat. Chaque entretien a duré environ une heure et a suivi un questionnaire structuré conçu spécifiquement pour cette étude.

Les résultats des entretiens concernant les principaux obstacles à l'accès des PME au financement montrent que, selon les étudiants, les principaux défis rencontrés par les PME pour accéder aux ressources financières comprennent les obstacles bureaucratiques, le manque de connaissances en matière de financement, les préoccupations liées au risque, les problèmes liés au capital et les craintes concernant l'implication des investisseurs. Les étudiants reconnaissent le potentiel de l'IA dans l'analyse des données financières, mais expriment des inquiétudes quant à l'acceptation du risque et suggèrent d'associer l'IA à l'expérience humaine. Pour remédier à l'asymétrie d'information, il faut une formation continue, des procédures simplifiées et un meilleur accès aux informations financières via des plateformes en ligne et des outils d'IA. Du point de vue des entrepreneurs et des universitaires, la situation est similaire. Les entrepreneurs affirment que les PME ont besoin d'aide pour accéder aux ressources financières, en raison notamment des obstacles bureaucratiques, d'un manque de connaissances en matière de financement, des appréhensions face au risque, des problèmes liés au capital et des inquiétudes concernant l'implication des investisseurs. Les personnes interrogées reconnaissent le potentiel de l'IA dans l'analyse des données financières, mais soulignent l'importance d'associer l'IA à l'expérience humaine pour gérer efficacement les risques. Un consensus se dégage en faveur d'une formation continue, de procédures simplifiées et d'un meilleur accès aux informations financières via des plateformes en ligne et des outils d'IA afin de remédier à l'asymétrie d'information.

Selon les universitaires, les principaux obstacles à l'obtention de financements par les start-ups comprennent un manque de connaissances sur les sources de financement, un manque d'expérience et de faibles compétences en gestion de la part des entrepreneurs. De plus, les start-ups à la recherche de financements présentent un modèle économique mal pensé et superficiel, ainsi qu'un plan financier déficient reposant sur des données inexactes ou des hypothèses irréalistes. De leur côté, les investisseurs potentiels ont besoin de prévisions détaillées concernant les revenus, les coûts et le seuil de rentabilité. Selon les intervenants, le problème des start-ups réside aussi souvent dans une offre commerciale insuffisamment développée, un manque d'éléments différenciateurs pour les produits ou services, et l'absence d'une proposition de valeur clairement définie. Dans de nombreux cas, cependant, les difficultés des start-ups à obtenir un financement sont dues à des problèmes pour trouver des investisseurs dans certaines régions ou certains secteurs d'activité, à un soutien insuffisant de la part des pépinières d'entreprises, ainsi qu'à une bureaucratie et des formalités administratives excessives lors des demandes de subventions. De plus, les universitaires indiquent que, dans le cas des PME existantes, le principal obstacle à l'obtention d'un financement réside dans la nécessité d'un historique de crédit plus long et dans l'insuffisance des garanties. Par ailleurs, les coûts élevés du financement et des démarches pour l'obtenir découragent les entrepreneurs. Selon les universitaires, de nombreux entrepreneurs ont besoin de connaître les différentes sources de financement et d'adopter une approche entrepreneuriale proactive. Par conséquent, selon les enseignants, l'éducation et la sensibilisation sont essentielles pour surmonter bon nombre des problèmes de financement des PME. Les réponses les plus courantes des universitaires concernant la réduction de l'asymétrie d'information résultant du manque d'accès des PME aux données financières et de crédit soulignent la nécessité de former les dirigeants de PME, d'améliorer la disponibilité des informations financières, de collaborer avec les agences de notation et d'utiliser la technologie pour collecter des données. La transparence dans la communication et l'établissement de relations avec les institutions financières sont également cruciales. Enfin, ils ont souligné l'importance de la confiance, qui passe par des audits, des notations de crédit et une communication honnête. Selon les universitaires, pour améliorer l'accès des PME au financement bancaire traditionnel, celles-ci doivent avant tout renforcer leur solvabilité et apprendre à élaborer des plans d'affaires solides. Elles doivent faire preuve de transparence financière et connaître les programmes de soutien existants. Dans ce contexte, il est

essentiel de renforcer la coopération entre le secteur bancaire et les micro-entreprises, ainsi que de former les entrepreneurs aux questions financières et aux techniques de présentation.

Les outils analytiques et l'intelligence artificielle constituent, de l'avis des universitaires, des éléments essentiels pour améliorer l'accès au financement des PME. Cependant, ils soulignent les enjeux liés à l'acceptation et à l'évaluation parallèle de l'IA et de la dimension humaine dans les processus décisionnels. Ils considèrent que les principaux avantages des outils analytiques et de l'IA résident dans une meilleure analyse des données. Les outils d'IA permettent un traitement plus rapide de volumes importants de données, ce qui conduit à une évaluation plus précise des risques. Ils permettent également l'automatisation des processus, accélérant ainsi les procédures de crédit et réduisant les coûts liés à l'évaluation des demandes de crédit. De plus, grâce à l'IA, on constate un gain d'objectivité dans l'octroi de crédit, l'élimination de l'erreur humaine et une sécurité accrue des transactions financières. Par ailleurs, l'IA peut aider à ajuster de manière dynamique les conditions de crédit en fonction des performances financières actuelles d'une entreprise, ce qui peut profiter aux entreprises en forte croissance. Les universitaires soulignent toutefois les risques liés à l'utilisation de l'IA. Leurs préoccupations portent notamment sur la manière dont les individus utiliseront les outils d'IA et sur l'acceptation de l'intelligence artificielle dans les processus décisionnels. Selon l'un des participants, l'approche idéale consiste à évaluer parallèlement l'IA et les humains afin de prendre en compte à la fois les aspects objectifs et les émotions humaines.

La connaissance des outils de financement alternatifs était similaire chez les étudiants *et* les entrepreneurs. Ils ont une compréhension modérée des possibilités de financement pour les PME en phase de démarrage, en se concentrant sur les prêts bancaires, les fonds personnels, les subventions, les business angels, le capital-risque, les aides publiques, le financement participatif et les incubateurs. Le niveau de connaissance des étudiants en matière de technologies financières appliquées au financement des PME est modéré, ce qui souligne la nécessité d'une formation complémentaire. Ils souhaitent disposer d'outils financiers diversifiés, tout en exprimant des inquiétudes concernant la confiance et la nécessité d'une formation sur mesure pour les propriétaires de micro-entreprises et de petites entreprises. Par ailleurs, chez les entrepreneurs, on constate un écart notable dans la compréhension du rôle des technologies financières pour réduire les obstacles à l'accès des PME au financement.

Les personnes interrogées soutiennent fortement la mise en œuvre d'instruments de financement non traditionnels, avec une préférence pour le financement participatif, considéré comme très bénéfique pour l'introduction de méthodes de financement innovantes. Malgré cet enthousiasme, la connaissance globale du financement adossé à des actifs et des outils financiers alternatifs reste relativement faible, ce qui indique un besoin accru de formation et de promotion de ces options de financement auprès des personnes interrogées.

Les universitaires connaissent généralement les sources de financement et ont une compréhension modérée à bonne des technologies financières et des solutions numériques. Ils font également preuve d'une solide connaissance du financement adossé à des actifs et des outils financiers alternatifs. Tout en reconnaissant les avantages des modes de financement non traditionnels, les universitaires soulignent l'importance d'adopter des approches responsables. Les universitaires estiment que la promotion de sources de financement diversifiées nécessite une réglementation plus simple, une réduction de la bureaucratie, l'octroi d'allègements fiscaux et d'incitations aux investisseurs, une clarification de la réglementation relative aux nouvelles formes de financement, le renforcement de la protection juridique des investisseurs, ainsi que l'éducation et la formation des entrepreneurs.

La question suivante soulevée lors des entretiens concernait la politique en matière de financement des PME. À ce sujet, les étudiants ont souligné que les défis auxquels sont confrontés les entrepreneurs découlent des fréquents changements législatifs, qui contribuent à l'instabilité. Selon eux, les entrepreneurs réclament une simplification de la réglementation, une meilleure sensibilisation juridique, des efforts de collaboration, des cadres juridiques stables, des exonérations fiscales explicites et une éducation financière. Ils affirment que le soutien des politiques publiques est essentiel pour élargir l'éventail des produits financiers proposés aux jeunes entrepreneurs.

Les entrepreneurs ont également proposé de simplifier la réglementation fiscale, de réduire la bureaucratie et de renforcer la surveillance des institutions surfinancées. De plus, ils ont appelé à la mise en place d'un processus de demande unifié pour obtenir des fonds provenant de diverses sources et à des efforts de stabilisation après les élections, soulignant l'approche multidimensionnelle nécessaire pour favoriser la stabilité juridique. De plus, selon eux, il existe un consensus sur l'importance des politiques publiques pour favoriser une offre diversifiée de produits financiers destinés aux jeunes entrepreneurs, les prêts préférentiels étant identifiés comme un résultat

concret. Si les avis divergent quant à l'impact de la coordination réglementaire internationale sur le financement transfrontalier, les personnes interrogées font preuve d'une connaissance limitée des instruments spécifiques de financement durable, la prise en compte des critères ESG se démarquant particulièrement. Les entrepreneurs ont fait part de leurs inquiétudes quant aux contraintes potentielles que les obligations de publication d'informations ESG pourraient imposer à l'utilisation d'instruments financiers alternatifs par les PME, les personnes interrogées soulignant les charges financières supplémentaires et la nécessité d'une préparation en temps utile. Dans l'ensemble, les entretiens avec les entrepreneurs révèlent un paysage complexe de considérations juridiques, fiscales et réglementaires ayant une incidence sur l'accès des PME au financement en Pologne.

Les universitaires, tout comme les entrepreneurs, estiment qu'il faut davantage de sécurité juridique en Pologne et que des améliorations sont nécessaires dans ce domaine, car cela affecte les investissements et le fonctionnement des entreprises. Ils considèrent que la promotion de sources de financement diversifiées nécessite des réglementations plus simples, une réduction de la bureaucratie, l'octroi d'allègements fiscaux et d'incitations aux investisseurs, une clarification des réglementations relatives aux nouvelles formes de financement, un renforcement de la protection juridique des investisseurs, ainsi que l'éducation et la formation des entrepreneurs. Selon les universitaires, les pouvoirs publics peuvent proposer des garanties de prêt afin de réduire le risque pour les prêteurs et d'encourager l'octroi de crédits aux jeunes entrepreneurs. Ils peuvent également mettre en place des allègements fiscaux pour les start-ups et leurs investisseurs, soutenir la recherche et le développement, lancer des programmes de formation et de mentorat en matière d' , ainsi que créer et soutenir les activités des incubateurs et d'autres organismes œuvrant en faveur de l'environnement des affaires. De plus, les universitaires s'accordent à dire que la coordination réglementaire internationale peut jouer un rôle crucial dans la promotion du financement transfrontalier des PME, au bénéfice des entrepreneurs et des investisseurs sur le marché financier mondial.

Selon les universitaires, les exigences ESG recèlent un potentiel en matière de financement, mais ils reconnaissent les défis auxquels sont confrontées les PME. Ils affirment que, d'une part, les critères ESG entraînent une augmentation des coûts pour les PME qui doivent se conformer aux normes ESG et aux obligations de reporting, ce qui peut constituer une lourde charge pour les petites entreprises disposant de

ressources limitées. D'autre part, cependant, un reporting ESG clair et transparent peut améliorer l'accès des PME au capital. De plus, les investisseurs et les fonds ciblent de plus en plus les entreprises faisant preuve de responsabilité sociale et environnementale.

La dernière série d'entretiens a porté sur le rôle des universités dans le renforcement des compétences financières. Dans ce domaine, les étudiants ont constaté qu'à l'heure actuelle, la collaboration entre les universités et les parties prenantes prend la forme de conférences données par des intervenants extérieurs, d'ateliers, de stages et de concours. Les étudiants soulignent l'importance des compétences en matière de finances personnelles, de gestion budgétaire, d'investissement et de financement des entreprises. Ils jugent essentielles les questions non financières telles que les business plans, la gestion d'entreprise et les compétences interpersonnelles. Ils préconisent la mise en place de programmes éducatifs flexibles couvrant à la fois les aspects pratiques et théoriques. Parmi les recommandations des étudiants figurent les pépinières d'entreprises, les jeux de simulation d'entreprise et les simulations économiques en ligne afin de préparer les jeunes entrepreneurs aux défis des PME.

De même, en tant qu'étudiants et entrepreneurs, ils perçoivent un paysage varié dans la collaboration entre les universités polonaises et les acteurs concernés dans le cadre d'initiatives d'éducation financière. Ils citent également des exemples de cette coopération, comprenant des conférences, des ateliers et des stages dans le cadre d'efforts collaboratifs. Il existe un consensus clair parmi les entrepreneurs sur la nécessité pour les universités de proposer une formation financière complète couvrant des sujets allant de la comptabilité à la gestion des finances personnelles. Les aspects non financiers, tels que l'élaboration de business plans, la gestion des risques financiers et les compétences relationnelles comme la présentation de projets et le leadership, sont mis en avant par les entrepreneurs comme étant essentiels pour les dirigeants de PME. Ils proposent des programmes de formation destinés aux jeunes entrepreneurs, couvrant des cursus en entrepreneuriat, en finance, en marketing et en stratégies numériques. Les modules proposés englobent les bases de l'économie, la gestion financière et le marketing. En ce qui concerne les méthodes pédagogiques innovantes, les entrepreneurs suggèrent de mettre l'accent sur les jeux de simulation, les événements de réseautage et le trading virtuel, en raison de leur caractère pratique et de leur applicabilité dans le monde réel.

Selon les universitaires, la collaboration entre les universités et diverses entités soutient le secteur financier et le développement de l'entrepreneuriat. Leurs

recommandations pour les programmes universitaires incluent des thèmes financiers variés, une formation entrepreneuriale pratique et la prise en compte des tendances émergentes, notamment dans le domaine technologique. En particulier, les universitaires soulignent le rôle de diverses initiatives, telles que les pépinières d'entreprises, les accélérateurs et les programmes éducatifs, dans l'accompagnement des jeunes entrepreneurs à différentes étapes du cycle de vie des PME.

6. RECHERCHE DOCUMENTAIRE – ESPAGNE

6.1. Carte des outils de financement

Actuellement, en Espagne, il existe divers instruments, tant publics que privés, destinés au financement des nouvelles start-ups, soit directement par le biais d'investisseurs, soit par la participation à des accélérateurs et à des événements spécifiquement destinés aux entrepreneurs.

Nous présenterons ci-après une description des principales sources de financement des start-ups en Espagne en fonction de leur typologie, ainsi que d'autres instruments facilitant l'accès aux ressources financières.

Les principales sources de financement sont les suivantes : les business angels, le capital-risque, les investisseurs institutionnels et les événements professionnels.

6.1.1. Les business angels

Il s'agit de professionnels expérimentés ayant fait leurs preuves, généralement des cadres supérieurs d'entreprises, qui, en raison de leur connaissance d'un secteur spécifique ou de leur empathie envers les entrepreneurs, investissent souvent à titre privé dans les phases de démarrage de nouvelles entreprises opérant dans leur domaine professionnel. Bien que l'investissement ne soit pas leur activité principale, ils gèrent un portefeuille d'investissement diversifié dans des projets présentant de bonnes perspectives commerciales.

Ces investisseurs opèrent généralement par l'intermédiaire de réseaux d'investisseurs providentiels, qui visent à faciliter le contact entre les entreprises en phase de démarrage et les investisseurs privés. Leur rôle consiste à attirer des investisseurs providentiels et des entrepreneurs porteurs de projets innovants, à faciliter leur rencontre et à superviser le processus afin de garantir l'authenticité des propositions des deux parties, jusqu'à la

conclusion de l'accord final. En Espagne, on dénombre une cinquantaine de réseaux de ce type, généralement non spécialisés dans un secteur spécifique. Ils sont portés par des associations professionnelles, des chambres de commerce, des municipalités ou des gouvernements régionaux, et sont regroupés au sein de l'**Association espagnole des business angels** (<https://www.aeban.es/>). Parmi les principaux réseaux, on peut citer :

- **BAN MADRID** (<https://www.madrimasd.org/emprendedores/ban-madrid>). Financement d'amorçage et de pré-amorçage pour les entreprises innovantes de la région de Madrid.
- **FELLOW FUNDERS** (<https://fellowfunders.es/>). Plateforme de financement participatif multisectorielle qui offre un espace de rencontre aux entrepreneurs et aux investisseurs.
- **ESADE BAN** (<https://www.esadealumni.net/es/inversores/sobre-esade-ban>). Réseau d'investisseurs affilié à l'école de commerce ESADE qui organise des rencontres entre investisseurs et entrepreneurs, en fonction du stade de développement de chaque projet : amorçage, croissance et expansion, dont certains sont spécifiques à un secteur : santé, immobilier, DeepTech, tourisme, etc.
- **BIZANGELS BARCELONA** (<https://bizangels.barcelona/>). Évaluation des projets et présentation aux investisseurs.

6.1.2. Capital-risque

Les investissements en capital visant à acquérir une participation dans une petite ou moyenne entreprise, généralement des start-ups, sont le plus souvent réalisés par des sociétés de capital-risque. En Espagne, il existe un grand nombre de ces sociétés, dont certaines sont spécialisées dans des secteurs spécifiques (santé, numérique, etc.) ou dans le stade de développement initial de l'entreprise :

- **PRE-SEED** : phases d'investissement très précoces, impliquant souvent des financements publics pour la réalisation de preuves de concept, d'études de faisabilité, etc.
- **SEED** : financement destiné au lancement d'une entreprise, à la mise en place d'une structure commerciale, au développement d'un produit ou d'un service jusqu'à sa validation par le marché, et jusqu'à ce que l'entreprise cesse d'enregistrer des pertes.

- **EARLY (séries A/B) :** investissement dans les phases de croissance d'une entreprise qui génère déjà des revenus mais qui n'est peut-être pas encore rentable. Ces investisseurs recherchent des opérations de désinvestissement à haut risque offrant des rendements élevés.

Bon nombre de ces fonds sont associés à des accélérateurs, complétant ainsi le travail réalisé par le biais du financement. Parmi les sociétés de capital-risque en Espagne, on peut citer :

- INVEREADY (<https://inveready.com/>).

Investissement dans 4 secteurs verticaux : sciences de la vie, technologies numériques, dette et financement hybride.

Apporte des capitaux aux premiers stades de développement : phase d'amorçage/début de développement.

- KFUND (<https://www.kfund.vc/>).

Investissement dans des produits et services à forte composante technologique.

Apporte des capitaux en phase d'amorçage.

- YSIOS CAPITAL (<https://ysioscapital.com/>)

Investissement dans des entreprises axées sur la santé humaine et les sciences de la vie.

Participation aux premiers stades de développement : amorçage/début de croissance.

- CUPIDO CAPITAL (<https://www.linkedin.com/company/cupido-capital/>)

Des entrepreneurs qui investissent dans d'autres entrepreneurs exerçant leurs activités dans plusieurs secteurs.

Investissements aux stades très précoces : pré-amorçage/amorçage.

6.1.3. Investisseurs institutionnels

Fonds d'investissement provenant de grandes entreprises disposant de leurs propres programmes d'accélération d'entreprises, à la recherche d'entrepreneurs aux idées disruptives capables de mener des projets très prometteurs. Pour les entrepreneurs, cela

implique l'arrivée d'un partenaire au sein de l'entreprise, susceptible d'apporter un volume d'activité en devenant client et de fournir une multitude de contacts.

Parmi les principaux fonds d'entreprise en Espagne, on peut citer :

- WAYRA (<https://www.wayra.es/>) : affiliée à la multinationale Telefónica, Wayra propose des services d'accélération aux start-ups, y compris des financements, et se spécialise dans les entreprises numériques. Elle dispose de pôles d'innovation à Madrid et à Barcelone où les entrepreneurs bénéficient d'un accompagnement.
- CAIXA CAPITAL RISK (<https://www.caixacapitalrisc.es/es>) : Caixa Capital Risk est le gestionnaire de capital-risque de CriteriaCaixa (Caixa Bank), qui investit dans des entreprises innovantes en phase de démarrage et de croissance. Elle dispose de trois équipes spécialisées dans les domaines des technologies de l'information, des sciences de la vie et des technologies industrielles, et gère actuellement plus de 200 millions d'euros par le biais de 9 véhicules d'investissement spécialisés.
- LANZADERA (<https://lanzadera.es/>) : Détendue par l'entrepreneur Juan Roig, propriétaire de la chaîne de supermarchés Mercadona, Lanzadera accompagne les entrepreneurs, notamment par le biais de financements, dans le but de créer les conditions nécessaires pour contribuer à la création d'entreprises performantes qui apportent une valeur ajoutée à la société et mettent en œuvre un modèle économique solide. Depuis sa création en 2013, elle a accompagné 1 300 entreprises et accordé des prêts pour un montant total de 21,9 millions d'euros.
- FUNDACIÓN INNOVACIÓN BANKINTER (<https://www.fundacionbankinter.org/>) : À travers son programme « Start-ups », la Fundación Innovación Bankinter accompagne les entrepreneurs en leur proposant des outils d'aide à la décision, tels que l'Observatoire des start-ups ou le réseau Scaleup Spain, jusqu'au programme de capital-risque, dans le cadre duquel des investissements sont réalisés dans des projets.

6.1.4. Événements professionnels destinés aux entrepreneurs

L'Espagne accueille de nombreux événements destinés à mettre en avant les start-ups et à les présenter à des investisseurs potentiels, qui peuvent ainsi découvrir à la fois l'équipe et les opportunités commerciales associées à l'idée. Parmi ces événements, deux se distinguent :

- SOUTH SUMMIT (<https://www.southsummit.io/es/>) : Reconnu comme l'une des principales plateformes mondiales dédiées à l'entrepreneuriat et à l'innovation, South Summit constitue l'un des réseaux les plus importants pour établir des liens de grande valeur entre les acteurs clés de l'écosystème. Ses activités comprennent l'organisation de forums d'investissement destinés aux entrepreneurs.
- STARTUP OLÉ (<https://startupole.eu/>) : il s'agit d'un événement technologique organisé chaque année depuis 2014. Parmi les participants figurent des investisseurs, des entreprises, des entrepreneurs, des accélérateurs/incubateurs, des médias, des représentants des pouvoirs publics et des universités/parcs scientifiques et technologiques. Il rassemble des PDG et des fondateurs de nouvelles entreprises technologiques, de spin-offs et de PME innovantes, ainsi que divers acteurs de l'ensemble de l'écosystème entrepreneurial.

6.2. Rôle du gouvernement et des autres institutions

Tant le gouvernement espagnol que les différents gouvernements régionaux mettent en œuvre divers outils pour faciliter l'accès aux conseils et au soutien en matière de financement des nouvelles start-ups. Parmi ceux-ci, on peut citer :

6.2.1. Gouvernement espagnol

La stratégie « Espagne, nation entrepreneuriale » ⁽³⁾ jette les bases visant à encourager l'investissement de capitaux privés dans l'entrepreneuriat innovant en phase d'amorçage grâce à l'octroi d'avantages fiscaux. L'objectif est d'accroître les flux de capitaux destinés à l'entrepreneuriat innovant à ses débuts, contribuant ainsi à la dynamisation du tissu productif, à la relance de l'activité économique et à la création d'emplois

Parmi les outils destinés à attirer des financements pour les start-ups, deux se distinguent :

³1) Stratégie « Espagne, nation entrepreneuriale »_. <https://nacionemprendedora.gob.es/estrategia-espana-nacion-emprendedora>

- ENISA (<https://www.enisa.es/>) : Lignes de crédit participatif destinées aux entrepreneurs, liées à l'évolution et à la rentabilité financière des entreprises. Parmi celles-ci, il convient de mentionner celles qui s'adressent aux jeunes entrepreneurs, aux femmes entrepreneurs et aux entrepreneurs du numérique.
- NEOTEC (<https://programa-neotec.es/>) : aide du Centre de développement technologique et d'innovation pour le lancement de projets technologiques, consistant en une subvention pouvant atteindre 70 % du budget de l'action, avec un plafond de 250 000 euros.

6.2.2. Gouvernements régionaux

L'Espagne compte 17 gouvernements régionaux habilités à soutenir les entrepreneurs, notamment par le biais d'outils de financement et de programmes d'accélération sectoriels ou transversaux.

À l'instar du secteur privé au niveau régional, il existe des sociétés publiques de capital-risque dédiées aux projets en phase très précoce (pré-amorçage/amorçage). En Castille-et-León, la **SODICAL** (<https://sodical.es/>) remplit ce rôle. De plus, la région dispose du programme d'accélération entrepreneuriale **WOLARIA** (<https://empresas.jcyl.es/web/es/creacion-empresas/aceleradora-empresas.html>), qui propose un accompagnement, du mentorat, des formations et un accès à des financements tant publics que privés.

6.2.3. Universités

La plupart des universités espagnoles disposent de programmes de conseil destinés aux entrepreneurs. Même si elles ne proposent pas nécessairement de programmes de financement spécifiques pour les entreprises, elles servent de passerelle permettant à ces entreprises en phase d' e de présenter leurs projets à des investisseurs et de bénéficier de conseils pour obtenir des financements publics.

Ces programmes universitaires de soutien à l'entrepreneuriat dépendent directement de l'université ou des parcs scientifiques qui gèrent des programmes d'incubation et d'accélération d'entreprises. L'université de Burgos, par exemple, propose le programme **UBUemprende** (<https://www.ubu.es/ubuemprende>), qui offre des services tels que la sensibilisation, la formation, le conseil, l'aide à la recherche de financement et l'incubation de projets avec du personnel qualifié.

6.2.4. Autres entités

Au niveau national, diverses associations professionnelles, chambres de commerce et autres entités gèrent des programmes destinés à la fois au conseil en entrepreneuriat et au financement de projets. Dans certains cas, elles créent des clubs d'investisseurs qui analysent les projets en vue d'une prise de participation dans le capital des entreprises.

6.3. Données quantitatives

Selon la « **Carte de l'entrepreneuriat** » élaborée par ⁽⁴⁾ South Summit et l'IE University, le profil type de l'entrepreneur est celui d'un homme (80 %) âgé en moyenne de 32 ans, titulaire d'un diplôme universitaire (98 %) et possédant une expérience du secteur acquise en travaillant au sein d'une entreprise opérant sur ces marchés.

Dans les universités espagnoles, y compris leurs parcs scientifiques, on dénombre plus de 5 780 entreprises incubées dans des domaines tels que la médecine, la santé et l'environnement. Cela signifie, par exemple, que selon les données de la **Conférence des recteurs des universités espagnoles (Conferencia de Rectores de las Universidades Españolas) de 2021**, plus de 400 entreprises liées à des groupes de recherche à forte orientation technologique ont été créées en Espagne.

En ce qui concerne le financement, selon le rapport « **Startup Investment Trends** » ⁽⁵⁾ de la Fundación Innovación Bankinter (2), pour le premier semestre 2023, les principales conclusions pour l'Espagne en 2023 sont les suivantes :

- Le volume d'investissement dans les start-ups atteint 1,035 million d'euros, soit une baisse de 30 % par rapport au second semestre 2022, bien que le nombre de transactions ait augmenté de 12 % pour atteindre 209.

⁴2) South Summit et IE University

⁵3) Fundación Innovación Bankinter. Tendances d'investissement en Espagne 2023. Juillet 2023. Observatoire de l'écosystème des start-ups en Espagne.

- Les fonds de capital-risque dominant tant en termes d'activité que de volume d'investissement, bien que le capital-risque d'entreprise (Corporate Venture) ait connu une croissance significative de 295 %, atteignant 312 millions d'euros.
- Le secteur de la fintech/insurtech a attiré le plus d'investissements, avec un total de 155 millions d'euros, et arrive également en tête en nombre de transactions avec 29 opérations.

En ce qui concerne la répartition des investissements en fonction de la source des fonds, **le capital-risque** concentre la majorité des opérations et des ressources investies, suivi par **le capital-risque d'entreprise**, qui a connu une croissance significative au cours de l'année dernière

En Espagne, on compte plus de 100 fonds et véhicules d'investissement spécialisés dans l'investissement dans les start-ups. La majeure partie du capital-risque est concentrée dans les deux principaux pôles entrepreneuriaux espagnols : **Madrid et Barcelone**, la capitale accueillant plus de 70 fonds de capital-risque contre plus de 60 à Barcelone. D'autre part, selon l'Association espagnole des business angels ([AEBAN](#)) ⁽⁶⁾, on compte plus de 3 000 investisseurs privés non professionnels qui choisissent de s'engager dans des participations dans des start-ups.

7. MEILLEURES PRATIQUES – BULGARIE

7.1. LAUNCHHUB

LAUNCHHub Ventures est un fonds de capital-risque de premier plan spécialisé dans les phases de démarrage, qui investit dans des start-ups technologiques aux stades de financement « Seed » et « Série A ». Il investit en Europe centrale et du Sud-Est (SEE & CEE), ainsi que dans des entreprises créées par des fondateurs ambitieux originaires de cette région et basés dans les principaux pôles de start-ups tels que

⁶4) Association espagnole des business angels ([AEBAN](#)).

Londres, San Francisco et au-delà. Leur investissement initial se situe entre 300 000 et 2 millions d’euros, avec la possibilité de continuer à répondre aux besoins de financement des entreprises de leur portefeuille lors de tours de table ultérieurs. Ils mènent des tours de table pouvant atteindre 4 millions d’euros.

Secteurs d'activité : SaaS, Fintech, PropTech, Big Data, blockchain, intelligence artificielle, médecine, Internet des objets

Principaux investissements : GTMHub, OfficeRnD, Taylor & Hart, Cleanshelf, FintechOS, Charlie Finance, FindMeCure

7.2. Association bulgare du capital-investissement et du capital-risque (BVCA)

L’Association bulgare du capital-investissement et du capital-risque (BVCA) est le point de ralliement des investisseurs privés, des fonds de capital-risque et de la communauté entrepreneuriale en Bulgarie. L’association travaillera aux côtés de ses membres pour améliorer l’environnement des affaires et stimuler l’innovation et la croissance. La BVCA s’engage à faire connaître le rôle de l’investissement privé en tant que source de financement fiable et durable pour les start-ups innovantes en Bulgarie et dans la région. L’association recueillera des données exhaustives sur l’activité d’investissement en Bulgarie et les communiquera à ses membres, aux milieux politiques et institutionnels, ainsi qu’au grand public. Se faisant le porte-parole de la communauté du capital-risque, la BVCA défendra les intérêts du secteur afin de garantir la mise en place de politiques publiques solides favorisant un environnement propice à l’investissement. L’association représente les intérêts de ses membres aux niveaux national et international, et communique activement avec les parties prenantes institutionnelles et privées. L’association recueille des données exhaustives sur l’activité d’investissement en Bulgarie et les communique à ses membres, aux milieux politiques et institutionnels, ainsi qu’au grand public.

7.3. Eleven Ventures

Eleven est l’un des principaux fonds de capital-risque spécialisés dans les entreprises en phase de démarrage en Europe du Sud-Est, investissant dans des start-ups depuis 2012. Avec plus de 150 investissements collectifs réalisés en 12 ans,

l'équipe d'Eleven a joué un rôle déterminant dans la dynamisation de l'écosystème régional des start-ups. Eleven soutient les entreprises technologiques dans quatre secteurs prioritaires : la fintech, la santé, l'avenir du travail et l'alimentation durable. Parmi les start-ups soutenues par Eleven figurent notamment Payhawk, Quantive, Dronamics, SMSBump, Kanbanize et Nitropack. Le secteur technologique en Europe du Sud-Est atteint de nouveaux sommets : selon les informations disponibles, les entreprises de la région auraient levé 2,25 milliards d'euros au cours des 12 derniers mois, dans le cadre de 210 opérations. Avec 150 investissements collectifs réalisés en 9 ans, Eleven Ventures est au cœur de cette croissance spectaculaire et s'est déjà forgé un palmarès impressionnant en repérant les entreprises prometteuses dès leurs tout débuts. La société est le premier investisseur institutionnel de Payhawk, qui a récemment levé 112 millions de dollars pour une valorisation de 570 millions de dollars en novembre 2021 ; l'un des premiers investisseurs de Gtmhub, qui a levé 120 millions de dollars lors d'un tour de table de série C en décembre 2021 ; et le seul investisseur en capital-risque de SMSbump, qui a été racheté en 2020 par la plateforme américaine de marketing e-commerce Yotpo.

7.4. « Encouragement à l'entrepreneuriat »

La procédure d'« aide à l'entrepreneuriat » visant l'octroi de subventions a pour objectif :

- de préparer les personnes souhaitant créer leur propre entreprise, y compris les chômeurs et les salariés, à la planification et au lancement d'une activité indépendante et à l'exercice d'une profession libérale ;
- la mise à disposition d'un ensemble de formations et de services destinés à aider les groupes cibles à développer et à évaluer leurs idées entrepreneuriales, à acquérir les connaissances et les compétences nécessaires à la gestion et au développement de leur entreprise, ainsi qu'à transformer leurs idées commerciales en projets viables en vue de la mise en œuvre d'une véritable activité économique ;
- Apporter un soutien au lancement d'une activité commerciale concrète et à la recherche de sources de financement adaptées, ainsi qu'à l'accès à des services et à un accompagnement pour le développement de l'entreprise.

L'opération « Soutien à l'entrepreneuriat » s'inscrit dans le cadre du soutien global apporté par l'AOD aux entrepreneurs en phase de démarrage et à la création d'emplois

par le biais du travail indépendant ; elle vise à préparer les bénéficiaires finaux des instruments financiers prévus au titre de l'AOD. La procédure d'octroi de subventions est mise en œuvre avec le soutien financier du Fonds social européen. Le montant total de la subvention au titre de cette procédure s'élève à 5 000 000 BGN.

7.5. « Technostart 3 – Promotion de l'activisme en matière d'innovation chez les jeunes en Bulgarie »

Appel à candidatures national pour le projet « **Technostart 3 – Encouragement des activités innovantes des jeunes en Bulgarie** ». Les candidats peuvent être soit des étudiants de l' , soit des diplômés titulaires d'une licence ou d'un master. Le projet vise à encourager les jeunes ayant des idées innovantes et viables à les mettre en œuvre, ainsi qu'à favoriser leur réussite en leur accordant des subventions pour créer leur propre entreprise. Le projet « Technostart 3 » s'inscrit dans les domaines prioritaires « Entrepreneuriat » et « Compétences et innovation », qui font partie de la Stratégie nationale pour les petites et moyennes entreprises 2014-2020. Le montant de la subvention accordée au titre du projet s'élève à 90 % du montant total nécessaire ou à un maximum de 19 800 BGN pour chaque business plan approuvé. Afin d'obtenir le financement du projet, chaque candidat retenu doit créer sa propre entreprise (SMLLC ou entreprise individuelle) et apporter sa propre contribution à hauteur de 10 % du montant total nécessaire ou d'un maximum de 2 200 BGN pour chaque business plan approuvé. Le projet finance uniquement les start-ups ayant un projet d'entreprise dans le domaine de l'industrie et de la R&D. Les coûts éligibles du projet comprennent les coûts d'acquisition d'immobilisations corporelles et incorporelles ; les charges liées aux services publics, telles que l'électricité, l'eau, le chauffage et la location de locaux ; les coûts d'achat de matériaux et de consommables ; les coûts liés aux services externes et autres.

7.6. Sofia Tech Park

Sofia Tech Park est un projet ambitieux qui fait figure de référence : il s'agit du premier parc scientifique et technologique de Bulgarie et de la région. Il a été lancé en juin 2012 avec le soutien financier du gouvernement bulgare et du Fonds européen de développement régional. Il est coordonné par Sofia Tech Park JSC, une entreprise publique qui s'est fixé pour objectif de « faire progresser la recherche, l'innovation et

la croissance technologique en Bulgarie » à travers différents projets dans les domaines des TIC, des sciences de la vie et de l'énergie. Le parc comprend un incubateur et un forum de l'innovation, qui accueilleront divers événements technologiques de premier plan ainsi que des rencontres avec des investisseurs. Les participants bénéficient également d'espaces de bureaux et d'installations sportives modernes, ainsi que d'une coopération avec des chercheurs et des fonctionnaires travaillant juste à côté. Un autre atout réside dans le fait que l'équipe du Sofia Tech Park vise à développer un réseau de partenariats avec des institutions privées et publiques afin de créer un pôle d'innovation où ces acteurs pourraient collaborer sur différents projets ou s'apporter une assistance mutuelle. Pour le développement et la gestion du parc, le Sofia Tech Park a établi des partenariats avec des universités de premier plan, l'Académie bulgare des sciences, des pôles d'entreprises, des multinationales, des PME, des autorités locales et nationales, des ONG et d'autres organismes. La société Sofia Tech Park est chargée du développement global du projet et de l'ensemble d'activités supplémentaires telles que le marketing, le financement, la location et la construction. Les institutions partenaires contribueront à la constitution d'une base de données commune sur les équipements scientifiques, à l'établissement de contacts et de partenariats avec des tiers sur des sujets d'intérêt mutuel et participeront activement aux initiatives du Sofia Tech Park.

7.7. Start It Smart

Start It Smart est une organisation dédiée à l'entrepreneuriat fondée en 2009, dont l'objectif est de diffuser et de développer l'esprit d'entreprise en Bulgarie tout en aidant les jeunes à créer et à développer leur propre entreprise.

PROJETS

Start It Smart est à l'origine du premier programme éducatif de pré-accélération en Bulgarie – Start It Smart | Pre-Accelerator – ainsi que de nombreux autres projets grâce auxquels nous soutenons et inspirons les entrepreneurs : ateliers, événements, services de conseil, concours de pitches, formations, mentorats, etc. Notre portefeuille de projets s'étoffe au fur et à mesure que l'organisation se développe, et nous sommes heureux d'annoncer que, à ce jour, nous avons lancé avec succès plus de 300 projets destinés aux entrepreneurs et aux futurs entrepreneurs.

INITIATIVES DU CLUB

Nous rassemblons des personnes dont la cause personnelle est de développer l'entrepreneuriat en Bulgarie. Nous sommes des personnes qui nous perfectionnons au quotidien, tant sur le plan professionnel que personnel, et nous nous consacrons à aider les autres à réussir dans leurs projets. Une grande partie de nos membres sont eux-mêmes des entrepreneurs et, à travers les initiatives de notre club, nous nous soutenons mutuellement, partageons nos compétences et notre savoir-faire, réfléchissons ensemble à différents cas, échangeons des idées et nous offrons mutuellement un accompagnement tout en passant de bons moments ensemble. Notre club est le ciment de notre famille et nous aide à être efficaces dans nos start-ups.

DÉVELOPPEMENT

Start It Smart offre à tous ses membres non seulement la possibilité de travailler avec une équipe dévouée et en constante évolution, mais aussi de rencontrer tous les acteurs de l'écosystème entrepreneurial en Bulgarie et au-delà. Entrepreneurs, grandes entreprises bulgares et étrangères, ainsi que toutes les structures et organisations internationales associées au développement d's et d'entrepreneurs : nous travaillons en partenariat avec eux et recherchons ensemble les solutions les plus récentes et les plus adaptées aux start-ups bulgares.

7.8. Empower Capital

Créé par des entrepreneurs pour des entrepreneurs, **Empower Capital** est un fonds de 21 millions d'euros financé par le Fonds européen d'investissement – Initiative JEREMIE Bulgarie – dont la mission est d'offrir un accès unique à des financements par capitaux propres et quasi-capitaux propres aux entreprises bulgares en pleine croissance.

L'équipe allie une vaste expérience opérationnelle internationale, une expertise et une connaissance approfondie du secteur, ainsi qu'une compréhension globale de la gestion stratégique et des finances des PME. Elle dispose d'un parcours éprouvé tant en matière d'investissement que de gestion d'entreprises en Bulgarie, notamment en levant des montants substantiels auprès d'un large éventail d'investisseurs (particuliers fortunés, banques, fonds, etc.) et en réalisant des cessions à des acquéreurs stratégiques internationaux.

Jouant un rôle essentiel pour aider les entreprises à réaliser leur potentiel, elle révèle la valeur de celles-ci en identifiant des organisations prometteuses et en améliorant leurs performances grâce à l'apport de capitaux de croissance, à une contribution stratégique et à un soutien opérationnel apportés à des équipes de direction solides.

7.9. Postscriptum Ventures

PostScriptum est un groupe d'investissement disposant d'un vaste portefeuille d'investissements durables. Fondé en 2006, PostScriptum et ses filiales comptent parmi les pionniers mondiaux de la transition énergétique, investissant dans l'énergie éolienne et solaire, la biomasse, le stockage, l'efficacité énergétique, l'hydrogène et les matériaux de construction durables. PostScriptum Energy détient des participations dans les énergies renouvelables à grande échelle, tandis que PostScriptum Ventures investit dans les technologies innovantes et les modèles économiques disruptifs. Leurs investissements portent sur les domaines suivants : énergies renouvelables à grande échelle, stockage d'énergie, production décentralisée / hors réseau, efficacité énergétique, informatique et numérisation, utilisation efficace des ressources et recyclage

Bien que PostScriptum soit un groupe d'investissement, son objectif est de toujours identifier des opportunités où il peut apporter une valeur ajoutée en matière de gestion et où son expertise permet de tirer le meilleur parti des apports financiers qu'il réalise. Objectif : offrir des résultats exceptionnels à ses actionnaires et générer un impact positif maximal pour toutes les parties prenantes, l'environnement et la société dans son ensemble.

7.10. AE Ventures

AE Ventures est une société d'investissement qui se concentre sur le financement de projets en phase de démarrage, ainsi que sur la promotion de la collaboration et de la croissance de l'ensemble de l'écosystème blockchain. Mission : soutenir les projets qui rendent la technologie blockchain et le SaaS évolutifs et utilisables à l'échelle mondiale. AE Ventures, une société d'investissement fournissant un financement initial à des projets blockchain, annonce que son programme Starfleet Accelerator a dépassé 1,6 million de dollars d'investissements. Aeternity Ventures, basée à Sofia, en Bulgarie, est

en charge de l'aspect commercial des programmes mondiaux d'incubation et d'accélération d'æternity.

8. MEILLEURES PRATIQUES – CHYPRE

8.1. Le cas de l'Enterprise Europe Network Chypre (EEN-Cy)

EEN-Cy constitue un réseau qui offre gratuitement des services d'accompagnement intégrés aux PME chypriotes, y compris aux start-ups. Plus précisément, EEN-Cy fournit :

- Des informations et des conseils sur les possibilités existantes d'accès aux instruments financiers
- Des opportunités permettant aux entreprises chypriotes de nouer des partenariats à l'étranger
- des services de conseil aux PME souhaitant s'engager dans la recherche et l'innovation afin d'améliorer leur production et leur compétitivité
- des informations spécialisées sur les modalités d'enregistrement, d'exploitation et de protection des droits de propriété intellectuelle
- Un échange potentiel de retours d'expérience et d'informations entre les PME et les institutions de l'UE afin de parvenir à une compréhension mutuelle des problèmes rencontrés par les entreprises chypriotes. À cet égard, l'objectif est de mettre en œuvre des politiques et des mesures visant à aider les PME chypriotes à résoudre leurs problèmes.
- Un soutien sur les questions de gestion et de stratégie en matière d'innovation

Le fonctionnement de l'EEN-Cy à ce jour apporte une valeur ajoutée aux PME chypriotes et est considéré comme une source de bonnes pratiques dans ce domaine.

8.2. Le cas de la Bank of Cyprus

a. L'incubateur de start-ups IDEA

L'incubateur **de start-ups IDEA de la Bank of Cyprus** aide les jeunes entrepreneurs à développer leur activité jusqu'à ce que leur projet soit commercialisé, en acquérant 5 % du capital de chaque entreprise. De plus, les start-ups participant au programme sont hébergées pendant neuf mois dans les locaux entièrement équipés de l'incubateur IDEA de la Bank of Cyprus. Elles bénéficient également de services de conseil, de formations en développement commercial, d'un accompagnement en matière comptable et juridique, de stratégies marketing, de rencontres avec d'autres entrepreneurs pour échanger des points de vue, de mises en relation avec des investisseurs intéressés, d'informations et d'un accès aux programmes européens subventionnés, ainsi que d'un capital de démarrage important fourni par la Bank of Cyprus pour le lancement de leur start-up. Depuis sa création en 2015, l'incubateur IDEA de la Bank of Cyprus a accueilli avec succès de nombreuses start-ups.

b. Hackathon de la BOC

Ce marathon, qui promeut l'innovation technologique et commerciale dans le secteur financier, est une initiative de la Bank of Cyprus et d'IDEAcy et se déroule chaque année. Le BOC Hackathon #fintech rassemble chaque année des équipes, des développeurs et des start-ups afin de créer des solutions innovantes dans le domaine de la fintech, jusqu'au stade du produit minimum viable (MVP), avec la perspective d'un développement futur vers des applications pleinement fonctionnelles. Outre les prix, la Banque explore avec les équipes d'éventuels partenariats commerciaux, leur permettant ainsi de nouer des collaborations avec les opérateurs et les soutiens du BOC Hackathon #fintech.

c. Affacturage

Afin d'apporter des solutions complètes aux entreprises, la Bank of Cyprus propose des services d'affacturage. Ces services comprennent le financement et le recouvrement des créances commerciales, la gestion de la trésorerie, l'évaluation des débiteurs, la couverture de crédit et la gestion efficace des débiteurs. La Banque apporte une solution rapide aux problèmes de trésorerie en convertissant les factures de ventes à crédit ou les chèques postdatés en liquidités immédiates. De plus, elle facilite l'escompte des chèques postdatés, permettant ainsi aux entreprises de convertir jusqu'à 75 % de la

valeur du chèque en liquidités immédiates. Pour les entreprises à la recherche de solutions d'affacturage efficaces, cette approche globale garantit stabilité financière, liquidité et flexibilité.

8.3. Le cas du projet européen « Scale-Up » à Chypre

L'expérience des services développés dans le cadre du projet européen « Scale-Up » à Chypre s'est avérée positive et est considérée comme une bonne pratique pour les start-ups souhaitant accélérer leur croissance. De plus, le projet a contribué à rapprocher l'écosystème des start-ups et la communauté entrepreneuriale à Chypre. Au départ, le programme a fait participer des start-ups ayant des objectifs précis à un processus de formation animé par des experts externes. Des services de mentorat supplémentaires ont été fournis à un certain nombre de PME répondant à des critères de qualité spécifiques. Il convient de noter que ces services sont proposés gratuitement.

8.4. Le cas de Deloitte Financial Advisory à Chypre

Deloitte fournit aux start-ups des services de conseil, de fiscalité, d'audit et de conseil financier. L'entreprise a créé le Centre d'innovation et d'entrepreneuriat, par l'intermédiaire duquel elle promeut l'innovation ouverte et encourage la création et le fonctionnement de start-ups locales. Les PME bénéficient notamment du soutien de professionnels reconnus à toutes les étapes, depuis le lancement de leur activité jusqu'à leur implantation réussie sur le marché, en passant par la recherche de financements auprès d'investisseurs privés et l'obtention de subventions au titre de programmes européens ou nationaux.

8.5. Le cas du Programme national de réforme

Le Programme national de réforme de Chypre a été élaboré conformément aux lignes directrices de la Commission européenne en décembre 2021. L'objectif principal du PNR est de renforcer la résilience de l'économie chypriote et d'améliorer sa compétitivité et sa croissance durable. Parmi les priorités du PNR, le ministère chypriote des Finances et le ministère de l'Énergie, du Commerce et de l'Industrie ont mis en œuvre diverses mesures visant à améliorer la compétitivité des PME, conformément aux politiques de l'UE en faveur des entreprises.

8.6. Prêts directs de la BEI / Programme de garantie d'État en faveur des PME et des entreprises de taille intermédiaire

Le Conseil des ministres a approuvé le financement, d'un montant de 1 milliard d'euros, de la subvention de garantie d'État accordée à la BEI en vue de l'octroi de prêts aux

banques chypriotes pour le financement des PME et des entreprises de taille intermédiaire à Chypre. Cette initiative vise à renforcer davantage l'économie chypriote et, en particulier, le secteur privé. Dix banques chypriotes sur un total de douze ont signé 14 accords de garantie distincts pour un montant total de 680 millions d'euros. Environ 400 millions d'euros ont déjà été versés à plus de 240 PME et entreprises de taille intermédiaire, facilitant ainsi plus de 350 investissements à Chypre. Ce programme offre aux PME des solutions de financement alternatives à moyen et long terme pour maintenir et promouvoir leurs activités et leur croissance ; il convient de souligner qu'il a également contribué de manière significative à la baisse des taux d'intérêt des prêts.

8.7. Plateformes de financement participatif

Il existe de nombreuses plateformes de financement participatif à Chypre, parmi lesquelles les plus connues sont *Crowdrise*, *Crowdbase*, *SeedCrowd*, *Seedcamp*, *Kicktraq*, *Bayard*, *IndieGoGo* et *Crowdsourcinghub*. Ces plateformes offrent des opportunités aux start-ups à la recherche d'investisseurs pour financer leur activité. Elles permettent de financer diverses start-ups, notamment dans les domaines de la technologie, de la mode, de la livraison de repas, du développement web et des entreprises médicales. Les investisseurs peuvent commencer par un petit montant de financement indiqué par les plateformes.

8.8. Prêts entre particuliers

Le prêt entre particuliers, une méthode alternative de financement, permet à des particuliers d'obtenir des prêts directement auprès d'autres particuliers, en contournant ainsi l'intermédiaire que constitue l'établissement financier. À Chypre, il existe trois plateformes de financement participatif entre particuliers : *Kviku Finance*, *Maclear* et *Scramble*. Celles-ci offrent diverses opportunités d'investissement pour les start-ups, les PME ou les prêts personnels. Les montants minimaux d'investissement varient d'une plateforme à l'autre, allant généralement de 10 à 100 €. Chaque plateforme perçoit généralement une petite commission sur la transaction de prêt ; le prêteur peut également fixer le taux d'intérêt qu'il exige de l'emprunteur. Grâce à ses faibles taux d'intérêt et à un accès en ligne rapide et facile aux fonds sans exigence de score de crédit, cette solution s'est imposée comme une alternative très attractive aux prêts bancaires traditionnels.

9. MEILLEURES PRATIQUES - FRANCE

9.1. Pépites (Centres étudiants pour l'innovation, le transfert et l'entrepreneuriat)

Lancés en 2014 par le ministère français de l'Enseignement supérieur et de la Recherche, les « **Pépites** » (**Pôles d'innovation, de transfert et d'entrepreneuriat étudiants**) constituent un gage d'excellence dans la promotion de l'entrepreneuriat à travers la France. Répartis sur 33 sites, ces pôles ont pour objectif de développer les compétences entrepreneuriales des élèves du secondaire et des étudiants des établissements d'enseignement supérieur. La stratégie des Pépites s'articule autour de trois axes principaux : sensibiliser à l'entrepreneuriat via divers canaux de communication et intégrer l'entrepreneuriat dans les programmes d'enseignement ; dispenser des formations sur les aspects essentiels de la création d'entreprise ; et apporter un soutien pratique à la création d'entreprises, notamment en facilitant le réseautage, en proposant des conseils financiers et en donnant accès à des ressources technologiques. À l'appui de cela, l'analyse de l'impact de Pépites ETENA et une étude de satisfaction réalisée par EUROPE ETUDES 2023 ont révélé des résultats positifs pour les projets entrepreneuriaux soutenus. Il convient notamment de noter que 93 % de ces projets sont toujours actifs, avec une composition variée penchant vers les structures de type SAS (44 %) et une forte présence tant dans le secteur B2B (59 %) que dans le secteur B2C (41 %), principalement dans les domaines des services et du numérique. L'étude indique en outre que les participants se trouvent à des stades variés de leurs projets, avec un taux d'abandon de 32,3 %, ce qui met en évidence la nature à la fois exigeante et dynamique de l'entrepreneuriat.

Lien : <https://www.pepite-france.fr/en/>

9.2. La Jeune Entreprise Universitaire (J.E.U.)

Introduite par la loi de finances française de 2008, l'initiative « **Jeune Entreprise Universitaire** » (**J.E.U.**) vise à encourager la création d'entreprises par les étudiants et le personnel de recherche au sein des établissements d'enseignement supérieur. Ce programme permet aux entreprises d'être reconnues comme J.E.U. jusqu'au dernier

jour de l'exercice fiscal précédant leur huitième anniversaire, à condition qu'elles soient gérées ou détenues directement (avec une participation minimale de 10 %) par des étudiants, des jeunes diplômés titulaires d'un master ou d'un doctorat (dans les cinq ans suivant l'obtention de leur diplôme), ou des personnes impliquées dans l'enseignement ou la recherche. Les entreprises éligibles au dispositif J.E.U. bénéficient de nombreux avantages financiers, notamment des exonérations totales de divers impôts tels que l'impôt forfaitaire annuel, l'impôt sur les sociétés, les contributions économiques locales et les taxes foncières sur les bâtiments pendant une durée pouvant aller jusqu'à sept ans. Elles sont également exonérées du paiement des cotisations patronales de sécurité sociale et peuvent simultanément bénéficier du crédit d'impôt recherche et d'exonérations de l'impôt sur les bénéfices. De plus, ces entreprises ont le privilège d'obtenir le remboursement de toute dette au titre du crédit d'impôt recherche accumulée pendant leur période d'éligibilité, ce qui constitue un soutien financier substantiel pour les entreprises émergentes issues du milieu universitaire.

Lien : <https://www.enseignementsup-recherche.gouv.fr/fr/la-jeune-entreprise-universitaire-jeu-46467>

9.3. Région Grand Est – Programme « Be EST Entrepreneurship#FINANCING »

La **région Grand Est** a lancé le programme « Be EST Entrepreneurship#FINANCING » dont l'objectif principal est de simplifier l'accès au financement bancaire pour tous les entrepreneurs potentiels, y compris les demandeurs d'emploi et les salariés, résidant dans la région et ayant un projet de création ou de reprise d'entreprise dont le plan financier dépasse 20 000 €. Le programme propose deux services principaux : une expertise financière et un accompagnement au financement, ainsi qu'un suivi post-financement. Le service d'expertise financière, d'une durée maximale de deux mois, est conçu pour évaluer et valider les aspects financiers du projet et proposer des formations adaptées. Le service de financement et d'accompagnement post-financement s'étend sur quatre mois pour la mise en place des montages financiers et se poursuit pendant trois ans pour le suivi post-financement, dans le but d'identifier et de mobiliser les outils financiers disponibles, tels que les prêts d'honneur et les garanties, et d'aider à la constitution des dossiers de financement. Cet accompagnement complet est proposé gratuitement aux bénéficiaires par le biais d'un réseau associatif

de 207 organisations locales, garantissant ainsi une assistance personnalisée tout au long du parcours entrepreneurial. Lien : <https://www.grandest.fr/wp-content/uploads/2017/05/beest-entreprendre-plaquette.pdf>

9.4. Région Île-de-France – Programme Entrepreneur#LEADER

En **Île-de-France**, le programme « **Entrepreneur#LEADER** » est conçu pour offrir des conseils sur les solutions de financement, visant spécifiquement à faciliter le processus de création ou de reprise d'entreprise, avec un accent particulier sur les personnes âgées de moins de 26 ans. Le programme s'attache à informer les participants sur les options de financement disponibles et à évaluer l'éligibilité de leurs projets par le biais de réunions collectives et individuelles. Il propose également une analyse approfondie du business plan, couvrant les aspects financiers, de ressources humaines, de marketing, de comptabilité et juridiques. Les participants ont la possibilité d'accéder à diverses formes de financement, notamment le microcrédit, les garanties bancaires ou les prêts à taux zéro, avec une aide bancaire supplémentaire disponible si nécessaire. Ce programme constitue une initiative clé pour les jeunes entrepreneurs de la région Île-de-France, leur offrant gratuitement un soutien essentiel pour la structuration financière de leurs projets.

Lien : <https://www.iledefrance.fr/toutes-les-actualites/entrepreneur-leader-3-etapes-pour-faciliter-la-creationreprise-dentreprise>

10. MEILLEURES PRATIQUES – GRÈCE

10.1. L'incubateur d'Athènes pour les start-ups

L'incubateur de start-ups d'Athènes a été créé à l'initiative de la Chambre de commerce et d'industrie d'Athènes (ACCI) dans le but de favoriser la relance économique et sociale de la municipalité métropolitaine d'Athènes. L'objectif de cet incubateur est d'accompagner les jeunes entrepreneurs qui souhaitent créer leur propre start-up. Plus précisément, il vise à encourager l'esprit d'entreprise, indépendamment de l'existence éventuelle de technologies ou d'autres innovations technologiques. Il est notamment conçu pour accueillir, pendant dix-huit mois, plus de cinquante projets entrepreneuriaux. Parmi les services proposés figurent l'hébergement et la mise à disposition de locaux pour les start-ups, des services de formation spécialisés, ainsi que

des services de conseil d'experts en affaires. Il facilite également la mise en réseau des entités commerciales et l'évaluation des progrès des équipes d'investissement.

10.2. Le pôle de liaison « Recherche et entrepreneuriat » de l' , EPI.noo / EPISEI-NMP

EPISEI-NMP constitue une initiative majeure de l'Université polytechnique nationale Metsobio et de l'Institut universitaire de recherche en systèmes de communication et informatiques, en collaboration avec la municipalité d'Athènes, visant à aider ceux qui souhaitent passer du milieu universitaire au secteur entrepreneurial. Il fonctionne comme un accélérateur d'entreprises pour les étudiants, les chercheurs et les équipes entrepreneuriales. Ce projet crée les conditions propices au rapprochement entre la recherche et l'entrepreneuriat grâce à un accompagnement et un mentorat personnalisés. En outre, il vise à attirer des idées originales et innovantes afin de les transformer en produits et services fiables. Cette initiative offre des avantages aux jeunes chercheurs, aux doctorants et post-doctorants, ainsi qu'aux équipes de chercheurs qui ont développé des idées et souhaitent les transformer en entreprises viables. À cet égard, elle soutient les start-ups et les chercheurs qui souhaitent opérer dans des secteurs dynamiques de l'économie grecque, tout en bénéficiant aux entreprises qui souhaitent transformer leur modèle économique grâce à des résultats de recherche fiables. Fondé en 2014, EPI.noo EPISY-EMP dispose d'une solide expérience dans la promotion de l'entrepreneuriat des start-ups, en aidant les chercheurs et les étudiants à mettre en œuvre efficacement leurs idées innovantes. Parmi les autres actions d'EPI.noo, qui ont été considérées comme des bonnes pratiques, figurait la mise en œuvre du programme Invent ICT (inventict.gr), un programme d'incubation destiné aux entreprises innovantes, proposant également des services de mise en réseau et une aide à la recherche de financement. Ce dernier a finalement été lancé en 2017 et a été mené en collaboration avec l'organisation à but non lucratif « Industry Disruptors-Game Changers (ID-GC) », grâce au financement et au soutien de l'Association des opérateurs de téléphonie mobile (MCC).

10.3. EkinisiLab – Entrepreneuriat des jeunes

EkinisiLab a été créé à l’initiative de la Fédération des industries de Grèce et de la municipalité d’Athènes dans le but de créer un environnement structuré pour l’incubation de projets d’entreprise innovants par des jeunes désireux de créer leur propre start-up. L'accent est mis sur l'innovation, l'ouverture vers l'extérieur et les connaissances technologiques. Ainsi, dans ses locaux spécialement aménagés, EkinisiLab accueille les start-ups au sein d'un environnement de soutien structuré, leur proposant un accompagnement et des conseils pour l’élaboration de stratégies, la planification d'activité et la promotion de leurs produits sur le marché. De plus, il dispense des formations pour une organisation et un fonctionnement efficaces, ainsi que du mentorat et des opportunités de réseautage assurés par des cadres supérieurs d'entreprise, des membres de la Fédération des industries de Grèce et des acteurs du monde des affaires. Il convient de noter qu’EkinisiLab a été lancé en 2014 avec la participation de 21 équipes entrepreneuriales dynamiques qui ont commencé à mettre leurs idées en pratique et qu’il a enregistré depuis lors des résultats significatifs. Il a la capacité d’accueillir dans ses locaux plus de 60 projets d’entreprise innovants, extravertis et de haute technologie.

10.4. Metavallon

Metavallon a vu le jour en tant qu’entreprise sociale novatrice qui soutient et accélère la création de partenariats et de co-investissements entre des groupes d’investissement indépendants issus des États-Unis, d’Asie et d’Europe. Grâce à son programme en trois volets (à savoir « The Lab », « The Accelerator » et « The Hub »), Metavallon encourage en permanence des personnes talentueuses qu’elle forme et accompagne vers l’action entrepreneuriale. Concrètement, cette entreprise sociale met les jeunes en contact avec le monde des affaires et les investisseurs. Dans cette optique, son programme « » fournit aux entrepreneurs en herbe les ressources nécessaires pour lancer leurs propres start-ups à fort impact. Les équipes participantes sont sélectionnées à l’issue d’un processus compétitif. Il convient de noter que Metavallon VC est l’évolution de Metavallon.org, désormais financée par le Fonds européen d’investissement, la Banque nationale de Grèce et des investisseurs privés.

10.5.i4G - Incubation 4 Growth

Il est considéré comme le premier incubateur d'entreprises de Grèce. Fondé en 2003 à Thessalonique, il constitue l'un des rares incubateurs à fournir un financement aux entreprises sélectionnées par le biais d'un fonds d'investissement dont il dispose. Il s'agit d'une initiative majeure créée dans le cadre d'un programme pionnier du Secrétariat général à la recherche et à la technologie. L'incubateur d'entreprises **i4G** a été conçu pour combiner trois piliers d'activité. Le pilier « infrastructures », le pilier « services » et le pilier « branche d'investissement ». L'incubateur d'entreprises i4G met à la disposition de chaque entrepreneur et de chaque entreprise des espaces de coworking adaptés. Il offre des bureaux et une infrastructure professionnelle de haute qualité. Il comprend des salles de réunion équipées, des salles de conférence, des espaces de détente ainsi que des services de restauration et de café. Il propose des services complets d'hébergement fiscal. L'incubateur d'entreprises i4G organise des ateliers de développement professionnel. Il propose des programmes complets de formation à l'entrepreneuriat qui apportent aux futurs entrepreneurs les connaissances nécessaires pour développer davantage leur idée et la commercialiser avec succès. Parallèlement, l'accès au financement est assuré soit par i4G PRO, soit par d'autres sources de financement. L'incubateur d'entreprises i4G facilite l'investissement dans les start-ups. Il permet de mettre en relation les entreprises qui y sont hébergées avec des mentors, des clients et des investisseurs. Il leur donne également les moyens de nouer des liens avec la communauté universitaire et scientifique. L'incubateur d'entreprises i4G vise principalement à investir dans des entreprises en phase de démarrage ainsi qu'à découvrir de jeunes talents désireux de créer leur propre start-up. Au cours de ses vingt années d'activité, i4G a aidé de nombreuses start-ups à développer des produits et services innovants. En 2017, la structure a également créé son premier espace de coworking, baptisé 17G PRO. Ce dernier accompagne avec succès les start-ups nouvelles et naissantes. Parallèlement, il collabore avec des entreprises et des organisations internationales.

10.6. Centre d'Athènes pour l'entrepreneuriat et l'innovation (ACEin)

Il s'agit du centre d'incubation de l'Université d'économie et de commerce d'Athènes (AUEB), qui offre un soutien aux chercheurs et aux jeunes entrepreneurs en herbe afin qu'ils développent des idées commerciales innovantes et les commercialisent.

10.7. Incubateur d'entreprises en démarrage d'Athènes (Th.E.A.)

Il s'agit de l'une des initiatives les plus importantes de la Chambre de commerce et d'industrie d'Athènes (ACCI) en matière de promotion de l'entrepreneuriat. Elle soutient les idées commerciales innovantes présentant un fort potentiel d'ouverture sur l'extérieur, en proposant des services de conseil et de formation, ainsi que des opportunités de réseautage et d'investissement.

10.8. Parc scientifique de Patras

Il a été créé sur le modèle d'un « incubateur » destiné aux entreprises fondées sur les nouvelles technologies (NTBF). Son objectif principal est de fournir une infrastructure de haute qualité et de contribuer à la mise en place de conditions financières et sociales appropriées. Celles-ci soutiendront et favoriseront la création, le fonctionnement et le développement d'entreprises innovantes par le biais de processus de spin-off / spin-out et de la coopération entre l'université, les centres de recherche et l'industrie.

10.9. Parc scientifique et technologique de Crète (STEP-C)

Il a été créé en 1993 à l'initiative de la Fondation pour la recherche et la technologie-Hellas (FORTH), l'un des plus grands organismes de recherche du pays. Le STEP-C propose des locaux d'incubation et des services aux start-ups développant des technologies nouvelles et émergentes.

10.10. Société anonyme de gestion et de développement du Parc technologique de Thessalonique (TTP)

Elle a été créée en 1994 pour répondre au besoin croissant d'une organisation efficace et dynamique chargée de promouvoir l'innovation, la compétitivité et l'esprit d'entreprise au sein des entreprises grecques. Le principal actionnaire de la TTP est le Centre de recherche et de technologie Hellas (CERTH), l'un des plus grands organismes de recherche grecs.

11. MEILLEURES PRATIQUES – POLOGNE

11.1. Śląskie Centrum Przedsiębiorczości (SCP)

Le **Śląskie Centrum Przedsiębiorczości (SCP)** est une collectivité territoriale régionale en Pologne, qui fait office d'organisme intermédiaire pour la mise en œuvre des fonds européens dans la région de Silésie. Créé en 2007, il couvre de manière générale des secteurs tels que la recherche, les innovations numériques, la valorisation des zones dégradées, la transformation des entreprises et l'internationalisation des PME. Les principales parties prenantes sont les entrepreneurs, les institutions de l'environnement des affaires et les collectivités locales. Le secteur englobe la recherche, le développement, l'innovation et les transformations numériques, et s'attache à relever les défis liés à la conception des projets, aux procédures de candidature et à la pérennité. Parmi les réalisations, on peut citer le développement des infrastructures, la mise en œuvre d'innovations numériques et la transformation économique régionale. Les enseignements tirés mettent l'accent sur une conception minutieuse des projets, des processus rationalisés et un soutien durable.

11.2. Górnośląski Akcelerator Przedsiębiorczości Rynkowej (GAPR)

Le **Górnośląski Akcelerator Przedsiębiorczości Rynkowej (GAPR)** est une institution dédiée à l'environnement des affaires fondée en 1999 en Pologne, qui favorise le dialogue entre les entrepreneurs silésiens et les autorités gouvernementales. Elle s'adresse aux entrepreneurs, aux scientifiques, aux chercheurs et aux entreprises de divers secteurs, en mettant l'accent sur les solutions innovantes et en soutenant les services de haute technologie. Le GAPR gère des financements provenant des fonds européens et du Fundusz Pożyczkowy, et propose des services tels que la formation, le conseil aux entreprises et l'accompagnement des investisseurs. Les défis à relever concernent la coordination complexe des projets et la garantie d'une utilisation efficace des fonds. Son impact se traduit par une compétitivité régionale renforcée, des attitudes favorables à l'innovation et un secteur des technologies médicales florissant. Les enseignements tirés mettent en avant la diversité de l'offre de services et les partenariats stratégiques en matière de recherche.

11.3. Chambre de commerce régionale de Katowice (RIG)

La Chambre économique régionale de Katowice (RIG) a été créée en 1990 en Pologne et fonctionne comme une organisation économique autonome. Elle rassemble des entreprises, des autorités régionales et les membres de la Chambre. La RIG se concentre sur la représentation économique, les pratiques commerciales éthiques et divers services destinés à ses membres. Parmi ses principaux défis figurent la conciliation d'intérêts divergents et une communication efficace avec les pouvoirs publics. Ses impacts positifs comprennent le renforcement de la compétitivité des entreprises régionales, le respect des pratiques éthiques et la promotion de la coopération internationale. Les enseignements tirés mettent l'accent sur le respect des normes éthiques, la gestion des évolutions juridiques et la mise en place d'un réseau solide.

11.4. Fundusz Górnośląski SA (Fonds de Haute-Silésie)

Le **Fundusz Górnośląski SA (Fonds de Haute-Silésie)**, fondé en 1995 en Pologne, visait initialement le développement économique régional avant de recentrer ses activités sur le soutien aux micro-entreprises, petites et moyennes entreprises (PME). Parmi ses principales parties prenantes figurent des représentants du gouvernement et de la société civile, des syndicats et diverses institutions économiques. Il propose des outils financiers, réalise des investissements en capital-risque et collabore avec les collectivités locales. Les défis consistent à s'adapter aux changements économiques et à surmonter les résistances. Parmi les résultats obtenus, on peut citer la diversification des instruments financiers, le développement économique régional et la croissance des entreprises. Les enseignements tirés mettent l'accent sur l'adaptabilité, la collaboration entre les parties prenantes et la diversification des instruments.

11.5. Polska Fundacja Przedsiębiorczości (Fondation polonaise pour l'entrepreneuriat)

La **Polska Fundacja Przedsiębiorczości (Fondation polonaise pour l'entrepreneuriat)**, créée en 1997, se consacre au soutien des micro-entreprises, des petites et moyennes entreprises (PME) en Pologne. Elle propose des prêts à faible taux d'intérêt et des formations en ligne gratuites, en collaboration avec la Bank Gospodarstwa Krajowego. Les principales parties prenantes sont les entrepreneurs, la fondation, la banque et les fonds régionaux. Les services proposés comprennent des

prêts, des formations en ligne et des services de conseil. Les défis à relever concernent la couverture régionale et l'adaptation aux changements économiques. Parmi les résultats obtenus, on peut citer un soutien financier important, la promotion de l'entrepreneuriat et la collaboration avec la Banque Gospodarstwa Krajowego. Les enseignements tirés mettent l'accent sur la collaboration, l'adaptation continue et la diversification des instruments financiers.

11.6. Incubateur municipal d'entrepreneuriat Rawa.Ink

Le Miejski Inkubator Przedsiębiorczości Rawa.Ink, créé en 2019 en Pologne, fonctionne comme un espace de coworking moderne à Katowice. Ses principaux bénéficiaires sont les start-ups et les micro, petites et moyennes entreprises (MPME), qui bénéficient d'un soutien en matière de réseautage, d'élargissement des connaissances et d'internationalisation. Il couvre divers secteurs et propose des options d'espaces flexibles, des conseils juridiques et marketing, ainsi que des événements favorisant le développement d'une communauté. Parmi les défis à relever figurent la diversité des locataires et le recrutement continu. Parmi les réalisations, on peut citer une occupation active des locaux et le renforcement de la communauté, les enseignements tirés soulignant l'importance d'un écosystème collaboratif et d'une adaptation continue à l'. Les tendances futures visent à devenir une plaque tournante centrale pour l'innovation et la collaboration mondiale.

11.7. Fundacja Regionalnej Agencji Promocji Zatrudnienia (Fondation de l'Agence régionale de promotion de l'emploi)

La Fundacja Regionalnej Agencji Promocji Zatrudnienia (Fondation de l'Agence régionale de promotion de l'emploi), créée en 2002 en Pologne, contribue activement au développement socio-économique de la région. Elle s'adresse aux chômeurs, aux communautés locales, aux PME, à l'administration publique et aux ONG. Ses activités comprennent des initiatives en matière d'emploi et de formation, le développement communautaire et le soutien aux PME. Les sources de financement comprennent des projets de l'UE et des dons. Les défis à relever concernent la diversité des groupes cibles et l'utilisation continue des fonds européens. Parmi les résultats obtenus, on peut citer un engagement actif depuis 2002, l'obtention de certifications et des contributions caritatives. Les enseignements tirés mettent l'accent sur l'adaptabilité et les approches centrées sur la communauté.

11.8. Lewiatan Business Angels (LBA)

Fondée en 2005 en Pologne, **Lewiatan Business Angels (LBA)** s'attache à mettre en relation des investisseurs avec des projets à fort potentiel. Les parties prenantes sont des business angels qui investissent dans la technologie et l'innovation. LBA soutient des projets dans les nouvelles technologies, les secteurs traditionnels et les secteurs en croissance et tournés vers l'extérieur. Les montants de financement vont de plusieurs centaines de milliers à plusieurs millions de zlotys. Les services proposés comprennent des consultations individuelles et des séances de présentation de projets. Parmi les défis à relever figurent les difficultés rencontrées pour trouver des business angels. Citons notamment les investissements dans Medicalgorithmics, Apeiron Synthesis et Polidea. Les enseignements tirés soulignent l'importance du mentorat et de l'expansion continue, ainsi que de l'anticipation des tendances futures.

11.9. Parc scientifique et technologique « Technopark Gliwice »

Le parc scientifique et technologique « Technopark Gliwice », fondé en 2004 en Pologne, soutient l'entrepreneuriat universitaire et les entreprises technologiques innovantes. Parmi les parties prenantes figurent des institutions scientifiques, des universités et des petites entreprises. Les services proposés comprennent la location de locaux, des audits d'innovation, du mentorat et des formules de conseil. Les défis consistent à s'adapter aux tendances du secteur et à trouver un équilibre entre les intérêts universitaires et ceux des entreprises. Parmi les réalisations, on peut citer la mise à disposition d'espaces de location, l'accompagnement d'entreprises innovantes et la contribution à l'entrepreneuriat régional. Les enseignements tirés mettent l'accent sur la promotion de l'entrepreneuriat universitaire et de la collaboration, les tendances futures incluant un soutien continu et des avancées technologiques.

11.10. BiznesHub PGE Narodowy

Situé à Varsovie, **le BiznesHub PGE Narodowy** propose des espaces de bureaux flexibles au sein du stade PGE Narodowy. Il s'adresse aux entreprises de toutes tailles, en mettant à disposition des bureaux privés, des salles de réunion et l'accès à un réseau d'entrepreneurs. L'accent est mis sur les activités commerciales générales, avec un modèle par abonnement facilitant l'accès. Le site privilégie la diversité des locataires et des équipements de haute qualité, et reconnaît l'importance d'espaces de travail bien équipés pour le développement commercial à l'international. Parmi les principaux

enseignements, on peut citer la promotion d'un écosystème collaboratif et l'adaptation à la tendance des solutions de bureaux flexibles.

11.11. Fondation des start-ups de Silésie

Créée en 2023 en Pologne, la **Fondation silésienne pour les start-ups** a pour objectif de renforcer l'écosystème des start-ups en Silésie. Elle met en relation les start-ups avec des entreprises expérimentées, des investisseurs, des collectivités locales, des scientifiques et des étudiants. Ses bénéficiaires sont des entrepreneurs, des start-ups et des particuliers porteurs d'idées commerciales innovantes. Ses services couvrent divers secteurs et portent sur les possibilités de financement ainsi que sur le soutien à l'entrepreneuriat, à l'innovation et au développement des PME. Les défis consistent à coordonner les activités et à assurer une diffusion efficace. Parmi les réalisations, on peut citer un rapport de diagnostic et des projets éducatifs, la promotion de l'entrepreneuriat, le soutien aux PME et l'innovation. Les enseignements tirés mettent l'accent sur la collaboration, l'accompagnement sur mesure des start-ups et les initiatives éducatives.

11.12. Google for Startups Varsovie

Google for Startups Varsovie gère le Campus Warsaw, qui soutient la croissance des start-ups grâce à une communauté, à un programme de mentorat et à des initiatives telles que Startup School et Accelerator : Europe. Les parties prenantes comprennent des fondateurs de start-ups, des mentors, des start-ups fondées par des femmes, des investisseurs et des experts du secteur. Les bénéficiaires sont les fondateurs de start-ups, l'accent étant mis sur la diversité. Les services proposés comprennent des formations pratiques et du mentorat, visant à surmonter les défis et à permettre la croissance des entreprises. Parmi les défis à relever figurent la garantie de l'inclusivité et de la diversité. Parmi les réalisations, on peut citer des sessions de formation, du mentorat et des levées de fonds importantes dans la région d'Europe centrale et orientale. Les enseignements tirés mettent l'accent sur le mentorat et le rôle des espaces physiques dans la promotion de la collaboration.

12. MEILLEURES PRATIQUES – ESPAGNE

12.1. Programme d'accélération Wolaria

Le programme d'accélération Wolaria, géré depuis 2012 par l'Institut pour la compétitivité des entreprises (ICE) de la région de Castille-et-León, offre un soutien à dix entrepreneurs et entreprises issus de divers secteurs, en donnant la priorité à certains d'entre eux, tels que l'automobile, l'aérospatiale, la santé et le bien-être, le tourisme et la bioéconomie, pour n'en citer que quelques-uns, qui se développent dans la région susmentionnée. Grâce à un programme d'accélération complet, l'objectif est de transformer ces idées innovantes en entreprises compétitives, de faciliter l'adaptation des entreprises déjà établies et d'attirer des talents dans la région. Le parcours de formation comprendra diverses sessions de travail en groupe et des séances personnalisées avec des mentors experts, visant à aborder le modèle économique, la technologie, les questions financières, les modèles de gestion et les stratégies marketing, tout en offrant des espaces et des infrastructures et en favorisant la création de collaborations potentielles entre professionnels d'un même secteur.

12.2. WAYRA

Au niveau national, d'autres programmes d'accélération promus par de grandes entreprises se distinguent. C'est le cas de **WAYRA**, l'accélérateur d'entreprise lancé par Telefónica en 2011, qui est déjà présent dans dix pays grâce à ses sept pôles situés en Espagne, au Royaume-Uni, en Allemagne et en Amérique latine, ce qui en fait le pôle d'innovation ouverte le plus international au monde. Cette initiative s'adresse aux start-ups matures et technologiques capables d'apporter des solutions aux défis technologiques de l'entreprise, tout en les accompagnant dans leur internationalisation. Outre le financement, l'initiative ouvre la possibilité d'accéder à un vaste réseau de clients, d'investisseurs et d'autres partenaires technologiques.

12.3. Lanzadera

Dans la même veine, on trouve **Lanzadera**, accélérateur et incubateur, une initiative lancée en 2013 par le président du groupe de supermarchés Mercadona, le célèbre homme d'affaires Juan Roig. Il s'agit d'un programme de formation de six mois à Valence destiné aux entreprises innovantes, dans le cadre duquel l'entrepreneur participera à des conférences, des séances de mentorat, des formations et des événements de réseautage, entre autres activités. Un programme dans lequel, sous la

houlette d'un directeur de projet, les participants définissent leur modèle de gestion et bénéficient d'un accompagnement personnalisé, de formations, d'une visibilité accrue, ainsi que de la possibilité de collaborer avec d'autres grandes entreprises. Il offre également la possibilité de disposer d'un espace de travail au sein de la Marina de Empresas (Valence), devenue un pôle d'entrepreneuriat et de talents sur la côte méditerranéenne.

12.4. SeedRocket

SeedRocket est un autre accélérateur lancé en 2015 et implanté à Madrid et à Barcelone par un groupe d'entrepreneurs, de business angels et d'investisseurs prospères du secteur des TIC, dans le but de soutenir des projets en phase de démarrage. Destiné aux entrepreneurs ou aux entreprises spécialisées dans l'Internet et le mobile, ce programme, d'une durée de trois à six mois, offre gratuitement (et sans prélever aucun pourcentage du capital) non seulement des formations, mais aussi l'accès à des tours de financement et à des réseaux. Concrètement, SeedRocket a installé son siège à Madrid au sein du Google for Startups Campus, un lieu où se côtoient différents accélérateurs et où Google offre aux entrepreneurs et aux start-ups (entreprises émergentes et résidentes) axées sur la technologie un accès à des formations, à un mentorat personnalisé et à d'autres événements visant à leur permettre de se constituer d'importants réseaux de contacts. Un espace physique qui sert de point de rencontre entre les personnes, élément clé du développement de leurs propres projets.

12.5. Tetuan Valley

On trouve également, au sein des locaux du Google Campus, la **Tetuan Valley**, un autre accélérateur qui soutient l'entrepreneuriat dans notre pays depuis 2009 à travers les programmes Startup School et Women4Cyber. La Startup School est un programme de six semaines au cours duquel les entrepreneurs font leurs premiers pas vers la création de leur start-up grâce à des formations, du mentorat et des exercices de présentation. À l'issue de cette période, ils présenteront leur projet à des investisseurs et à d'autres acteurs de l'écosystème lors d'un Demo Day. L'organisation a également lancé Women4Cyber, une offre de formation destinée aux femmes ayant des projets en phase de démarrage spécialisés dans la cybersécurité.

12.6. Programme España-Emprende

Le **programme « España-Emprende »** est porté par la Chambre de commerce au niveau national ; il vise à faciliter la création de nouvelles entreprises, mais aussi à accompagner les « s » qui souhaitent se moderniser ou se développer, ainsi qu'à favoriser la mise en œuvre de nouvelles technologies. Ce programme offre un accompagnement via son réseau régional de bureaux, facilitant ainsi l'accès depuis n'importe où dans le pays, mais aussi en ligne, en proposant des conseils, un accompagnement et des contenus de formation.

12.7. Plateforme Acelera Pyme

La plateforme Acelera Pyme est le nom d'une initiative lancée par le ministère de la Transformation numérique et de la Fonction publique à la suite de la pandémie de COVID-19, qui vise à faciliter la numérisation des travailleurs indépendants et des petites entreprises grâce à une subvention pouvant atteindre 12 000 €, en fonction du degré de numérisation de l'entreprise. Grâce à un réseau national d'agences, des conseils spécialisés sont proposés pour aider les PME dans cette démarche, ainsi que d'autres informations pratiques. De plus, la plateforme propose des formations et des contenus audiovisuels réalisés par des experts en numérisation, qui peuvent s'avérer utiles pour les entreprises.

12.8. ENISA

L'ENISA est une entreprise publique relevant du ministère de l'Industrie et du Tourisme. Elle œuvre depuis 1982 dans le but de financer, par le biais de prêts participatifs, le développement des petites et moyennes entreprises portrices de projets innovants. Il s'agit d'une source de financement complémentaire, qui accorde des prêts allant de 25 000 à 1 500 000 €, sans exiger de garanties pour leur octroi et avec des délais de grâce et de remboursement plus longs.

12.9. Le Centre pour le développement technologique et l'innovation (CDTI)

Le Centre de développement technologique et d'innovation (CDTI) est un organisme public chargé de promouvoir l'innovation et le développement technologique dans les entreprises. Par le biais de son programme NEOTEC, il vise, grâce à des subventions pouvant atteindre 250 000 €, à soutenir les nouvelles petites entreprises innovantes dont les produits ou services reposent sur une technologie propre, issue d'activités de recherche.

12.10. South Summit

En matière d'événements et de salons consacrés à l'entrepreneuriat, nombreux sont ceux que nous pourrions mettre en avant, car diverses initiatives sont organisées aux niveaux national et régional dans de nombreuses villes espagnoles. Au niveau national, le salon annuel **SOUTH SUMMIT** se distingue particulièrement : depuis 2012, il est devenu l'événement phare de l'entrepreneuriat dans notre pays. Trois jours durant lesquels les acteurs clés de l'écosystème se réunissent à Madrid : des entreprises, des start-ups, des investisseurs et des institutions du monde entier, qui assistent à des conférences animées par des intervenants de renom issus de l' , à des formations et à d'autres événements favorisant la visibilité et le réseautage. De plus, le salon organise un concours de start-ups, dont les finalistes bénéficient d'une formation et d'un accompagnement et présentent leur projet publiquement aux investisseurs pendant le salon. Cette initiative s'est désormais étendue au Portugal et au Brésil, et cherche également à s'implanter en Asie et aux États-Unis.

12.11. Startup OLÉ

Il convient également de mentionner, dans la province de Castille-et-León mais aussi à l'échelle nationale, l'événement **STARTUP OLÉ**, un salon qui, depuis 2014, rassemble un grand nombre d'experts et d'entrepreneurs participant à des tables rondes, des concours de pitches, des conférences et des rencontres avec des investisseurs pendant le salon. Trois jours au cours desquels un grand nombre d'entrepreneurs et d'entreprises se réunissent dans la ville de Salamanque dans le but de créer des synergies et d'explorer de nouvelles opportunités commerciales.

13. RÉSULTATS - BULGARIE

Après avoir mené un échantillon de **19 entretiens** auprès d'étudiants, de jeunes entrepreneurs, d'entrepreneurs et de professeurs de l'Université d'économie nationale et mondiale dans le domaine de la finance, dans le but de mieux comprendre les connaissances existantes sur l'accès au financement alternatif, ainsi que leurs perceptions, opinions personnelles, défis et besoins.

13.1 Principaux obstacles au financement des jeunes entrepreneurs

Les principaux obstacles rencontrés en Bulgarie peuvent être résumés comme suit :

Le principal défi pour les jeunes entrepreneurs en Bulgarie est le manque d'accès au financement, dû à divers facteurs tels que la disponibilité limitée des sources de financement, les conditions de prêt strictes imposées par les institutions financières, le soutien ou les incitations insuffisants de l'État en faveur des start-ups, ainsi qu'un manque général de capital-risque ou d'activité d'investissement providentiel dans le pays. De plus, les obstacles bureaucratiques et la complexité des cadres réglementaires peuvent encore entraver l'accès au financement pour les entrepreneurs en herbe. Ce manque de soutien financier peut considérablement freiner la croissance et le développement des jeunes entreprises, rendant difficile pour elles de se procurer les capitaux nécessaires au lancement ou à l'expansion de leurs projets.

Actifs limités : Les jeunes entrepreneurs ne disposent pas toujours d'actifs ou de biens substantiels pouvant servir de garantie pour obtenir des prêts ou d'autres formes de financement. C'est particulièrement fréquent chez les personnes qui viennent de se lancer dans l'aventure entrepreneuriale et n'ont pas encore accumulé d'actifs personnels ou professionnels significatifs.

Perception du risque : les établissements financiers exigent généralement des garanties pour atténuer le risque lié à l'octroi de prêts. En Bulgarie, où les start-ups ou les petites entreprises peuvent être perçues comme présentant un risque plus élevé, les banques et autres prêteurs peuvent se montrer plus réticents à accorder des crédits sans garanties suffisantes.

Contraintes réglementaires : certaines réglementations financières en Bulgarie peuvent imposer des exigences strictes en matière de garanties pour certains types de prêts ou d'accords de financement, ce qui rend difficile l'accès au financement pour les jeunes entrepreneurs qui ne répondent pas à ces critères.

Manque d'options de financement alternatives : en l'absence de garanties, les jeunes entrepreneurs peuvent avoir des difficultés à obtenir un financement auprès de sources traditionnelles telles que les banques. Bien qu'il existe des options de financement alternatives, comme le capital-risque ou les investisseurs providentiels, celles-ci peuvent également exiger une certaine forme de garantie ou s'avérer moins accessibles aux entreprises en phase de démarrage.

13.2 Sensibiliser aux outils de financement alternatifs

Toutes les réponses soulignent le rôle des services bancaires numériques et des technologies financières dans la réduction des obstacles à l'accès des PME au

financement, mais les personnes interrogées évaluent leur niveau de connaissance entre 1 et 3 sur une échelle de 5, ce qui indique un besoin de diffusion accrue des informations sur les outils de financement disponibles.

Si nous voulons mieux faire comprendre l'importance des technologies financières et des relations numériques pour réduire les obstacles rencontrés par les jeunes entrepreneurs qui souhaitent créer leur propre entreprise :

Simplifier le jargon technique : expliquer les termes et concepts financiers complexes dans un langage plus simple afin de garantir que les dirigeants de PME, qui n'ont peut-être pas de formation en finance ou en technologie, puissent saisir les avantages de la banque numérique et des technologies financières.

Fournir des ressources pédagogiques : proposer des ressources pédagogiques, telles que des ateliers, des webinaires et des supports d'information, afin d'aider les dirigeants de PME à mieux comprendre comment tirer parti de la banque numérique et des technologies financières, et à s'y retrouver dans le paysage en constante évolution de la Fintech.

Collaborer avec des experts du secteur : établir des partenariats avec des experts de la Fintech, des institutions financières et des associations professionnelles afin d'organiser des événements informatifs, de fournir des conseils sur l'adoption de solutions bancaires numériques et de proposer des analyses sur les tendances émergentes et les innovations dans le domaine de la Fintech.

13.3 Mesures prises par les autorités de régulation et le gouvernement pour soutenir les instruments de financement destinés aux PME

D'après les réponses issues des entretiens :

L'incertitude réglementaire en Bulgarie peut poser des défis importants aux entreprises, en particulier aux jeunes entrepreneurs qui cherchent à s'y retrouver dans les cadres juridiques et les exigences réglementaires. Il est donc crucial de garantir des réglementations claires et transparentes, ainsi qu'une certaine souplesse réglementaire. Une évaluation continue et un réexamen périodique du cadre réglementaire sont essentiels pour combler les lacunes ou corriger les incohérences susceptibles d'entraver l'offre de produits financiers destinés aux jeunes entrepreneurs.

Les politiques publiques jouent un rôle vital pour favoriser la disponibilité de produits financiers adaptés aux besoins des jeunes entrepreneurs. Cela passe notamment par la promotion d'instruments de financement durables et par une meilleure compréhension

de la législation sur l'open banking, ce qui peut améliorer l'accès à diverses sources de financement.

13.4 Le rôle des universités dans le renforcement des compétences financières des dirigeants de PME

Les universités jouent un rôle de catalyseur dans le renforcement des compétences financières des dirigeants de PME, en leur apportant les connaissances, les capacités et les ressources nécessaires pour gérer efficacement les questions financières et favoriser une croissance durable au sein de leurs organisations.

Modules d'enseignement liés à l'entrepreneuriat : gestion des ressources humaines, gestion des risques, gestion financière, planification ; suggestions liées à la formation pratique : hackathons, ateliers, concours, simulations en ligne

Tous les répondants soulignent l'importance cruciale des connaissances pratiques pour les jeunes entrepreneurs. Conscients de la nature dynamique de l'entrepreneuriat, ils mettent l'accent sur la valeur de l'expérience pratique et de l'application concrète des concepts. Les connaissances pratiques dotent les jeunes entrepreneurs des compétences et des perspectives nécessaires pour surmonter les défis, saisir les opportunités et mener leurs projets vers le succès.

14. RÉSULTATS – CHYPRE

14.1 Recensement des principaux obstacles liés au manque d'accès au financement des PME

- Les étudiants ont souligné que l'âge joue un rôle important dans l'accès au financement. Les mécanismes de financement ont tendance à favoriser les entrepreneurs plus âgés au détriment des jeunes. Les universitaires ont identifié des problèmes institutionnels, tandis que les entrepreneurs ont indiqué que les banques ne facilitent pas les démarches de financement en raison de l'énorme bureaucratie bancaire et de certaines exigences. Tous les groupes ont insisté sur l'importance d'un business plan bien préparé pour obtenir un financement. Enfin, ils ont exprimé la nécessité d'une volonté politique pour soutenir et renforcer les initiatives entrepreneuriales.
- Les étudiants ont mis en avant la concurrence sur le marché comme un obstacle majeur. Ils ont également évoqué l'incertitude quant à la stabilité des bénéfices et le risque que prend une entreprise pour se développer. Les universitaires ont souligné l'existence d'une phase de transition liée aux connaissances des jeunes sortant

de l'université, à l'évolution de la rentabilité et à des facteurs institutionnels. Répondre à la concurrence par des idées innovantes, garantir la stabilité des bénéfices, gérer les risques liés à l'activité, combler le déficit de connaissances et prendre en compte des facteurs économiques et institutionnels plus larges sont essentiels pour surmonter les obstacles au financement des PME existantes. Les entrepreneurs ont fait valoir qu'il existe un manque d'informations concernant les programmes de financement potentiels, qu'ils soient européens ou nationaux.

- Tous les groupes ont reconnu les avantages potentiels des outils d'IA, les étudiants soulignant notamment une meilleure objectivité dans la sélection. Les entrepreneurs ont indiqué que l'accès à des analyses pertinentes faciliterait le processus entrepreneurial. Les universitaires ont souligné l'importance de l'accessibilité aux informations de base et la nécessité d'une formation adéquate à l'utilisation des outils d'IA pour les entrepreneurs.
- Les groupes ont proposé diverses approches pour réduire au minimum l'asymétrie d'information, notamment des partenariats entre entreprises, un contrôle gouvernemental, des questionnaires gérés par les pouvoirs publics et des bases de données centralisées. Il existe un consensus sur la nécessité de faciliter l'accès à l'information pour les entrepreneurs, en mettant l'accent sur la collaboration et la lutte contre l'analphabétisme financier comme solutions potentielles.
- Tous les groupes ont reconnu les difficultés d'accès au financement bancaire traditionnel. L'analphabétisme économique et le besoin de formation ont été mis en avant par les universitaires. Les étudiants ont insisté sur la nécessité de réduire l'intervention des banques. Les entrepreneurs ont souligné le rôle crucial de la BCE et du gouvernement chypriote en proposant que ces deux instances interviennent davantage sur les taux d'intérêt, les prêts aux PME ou prennent des mesures visant à remettre sur le marché un certain pourcentage de diverses obligations afin de favoriser la circulation des capitaux.

14.2 Sensibiliser aux outils de financement alternatifs

- Tous les groupes ont fait état d'une connaissance plus ou moins limitée des possibilités de financement pour les PME en phase de démarrage. Les entrepreneurs et

les étudiants évaluent généralement leur niveau de connaissance entre un et trois sur une échelle de cinq, ce qui indique la nécessité d'une meilleure diffusion des informations sur les options de financement disponibles.

- Les étudiants ont fait preuve de niveaux de connaissance variables, certains ayant des connaissances sur des aspects spécifiques tels que le financement participatif et les cryptomonnaies. Les entrepreneurs ont déclaré que les technologies mentionnées contribuent à la réduction de certains coûts et à un gain de temps. Cependant, ils n'en ont pas une connaissance approfondie.
- Les universitaires et les entrepreneurs ont indiqué qu'il existait un manque de connaissances de base sur les instruments de financement non traditionnels, car ceux-ci ne sont pas encouragés par le système. Ces derniers ont également mentionné que l'entrepreneuriat chypriote repose principalement sur les programmes de financement européens, ainsi que sur les effets des récentes crises successives.

14.3. Interventions politiques des autorités de régulation et du gouvernement visant à soutenir les instruments de financement destinés aux PME

- Le niveau de sensibilisation varie parmi les étudiants, tandis que les universitaires ont fait preuve d'une meilleure compréhension des possibilités de financement. Les universitaires ont également souligné l'importance d'explorer différentes possibilités de financement, notamment les conférences internationales et les initiatives privées telles qu'IDEA. À l'inverse, les entrepreneurs se sont montrés peu optimistes, soulignant la nécessité d'améliorer l'information et la transparence, ainsi que de réduire la bureaucratie. Dans cette optique, il convient de prêter attention aux taux d'imposition afin qu'ils soient respectivement favorables à l'entrepreneuriat.
- Les universitaires se sont penchés sur les défis spécifiques et les facteurs influençant le financement transfrontalier des PME, notamment les aspects juridiques et bureaucratiques, le contexte économique mondial et le rôle des programmes européens tels qu'Interreg. Les entrepreneurs ont déclaré qu'il était nécessaire de faire face aux crises successives que Chypre a connues ces dernières années en se concentrant sur les PME et non sur les grands lobbies financiers.
- Les étudiants ont montré une connaissance limitée des obligations vertes et des critères ESG. Les entrepreneurs ont évoqué la question des obligations vertes et des

programmes de financement destinés à la mise en place de systèmes d'énergie renouvelable au sein des entreprises. Les universitaires ont donné des exemples de finance verte, tels que le programme européen Istars. Ils ont également abordé la question plus large de la fiscalité verte « », qui accorde des allègements fiscaux aux entreprises intégrant des objectifs de durabilité environnementale. Les entrepreneurs et les universitaires ont déclaré que si les entreprises parviennent à appliquer les critères ESG, elles réaliseront des économies dans leurs opérations et pourront s'en servir comme d'un bon outil de marketing. De plus, ces derniers ne pensent pas que cela constituerait un obstacle à la création d'entreprises par les jeunes.

14.4. Le rôle des universités dans le renforcement des compétences financières des dirigeants de PME

- Les étudiants reconnaissent l'existence de certaines mesures d'éducation financière, mais estiment qu'il est nécessaire d'approfondir leurs connaissances. Les entrepreneurs ont indiqué que cette mise en œuvre fait référence à des partenariats potentiels dans le domaine du conseil ou par le biais de certains programmes existants visant à identifier des pistes en matière d'outils de financement. Les universitaires soulignent les défis liés aux différents types d'universités et aux cadres juridiques, mettant l'accent sur l'importance d'une approche cohérente. La prise en compte de ces enjeux pourrait contribuer à une mise en œuvre plus cohérente et plus efficace des initiatives d'éducation financière dans l'ensemble des universités.
- Tous les groupes s'accordent à dire que l'éducation financière devrait aller au-delà des disciplines financières traditionnelles. Les deux groupes soulignent l'importance des connaissances pratiques, les étudiants exprimant un intérêt particulier pour les aspects juridiques et réglementaires, tandis que les universitaires prônent une culture financière interdisciplinaire afin de répondre aux besoins diversifiés des étudiants. Cela met en évidence l'importance de concevoir un programme d'éducation financière complet et adaptable, répondant aux besoins en constante évolution des étudiants issus de différentes disciplines. En ce qui concerne les entrepreneurs, ceux-ci ont cité des compétences liées à la fintech et aux blockchains, au commerce électronique et au conseil financier, ainsi qu'à d'autres domaines proches de la gestion des risques et de la conformité dans le secteur bancaire
- Tant les étudiants que les universitaires soulignent l'importance de domaines spécialisés tels que la cybersécurité, le droit commercial et les ressources humaines

dans la formation à l'entrepreneuriat. Cela met en évidence la nécessité de programmes complets et interdisciplinaires abordant les différents aspects de la gestion d'entreprise. On observe une demande constante en matière d'application pratique, que ce soit par le biais de jeux de simulation, d'études de cas concrets ou de modules spécifiques axés sur l'investissement et la finance. Cela souligne l'importance de l'apprentissage par l'expérience pour préparer les entrepreneurs aux complexités du monde des affaires. Les entrepreneurs ont également mentionné spécifiquement les outils financiers dans le cadre des modules consacrés aux start-ups et au développement de stratégies produit.

15. RÉSULTATS – FRANCE

L'accompagnement au développement de l'entrepreneuriat étudiant étant déjà bien développé en France, les principaux résultats significatifs concernent :

- les difficultés qui persistent pour les jeunes entrepreneurs
- le rôle de l'université et les besoins en compétences non encore couverts par les modules de formation existants proposés par les PEPITEs

15.1 Principaux obstacles liés au manque de financement des jeunes entrepreneurs

Les principaux obstacles rencontrés en France peuvent être résumés comme suit :

un manque de motivation chez les entrepreneurs,
Une idée insuffisamment développée,
un projet qui n'est pas assez abouti,
des fonds insuffisants mis à la disposition des PME, un manque de confiance dans les projets,
Un accompagnement insuffisant, un manque de suivi après la création de la start-up pour assurer sa pérennité,
Manque d'ouverture d'un pays à l'égard des étudiants étrangers,
Accès au financement,
Connaissances administratives limitées, Procédures administratives chronophages,

Asymétries d'information entre les investisseurs et les start-ups,
Données manquantes,
Capacité à évaluer les risques,
Capacité à rémunérer les salariés.

15.2 Rôle des universités dans le renforcement des compétences des jeunes entrepreneurs

D'une manière générale, on attend des universités qu'elles :

d'encourager davantage d'étudiants à devenir entrepreneurs,
Communiquer davantage avec des intervenants sur le processus,
Développer davantage de formations à l'entrepreneuriat, aider au financement, renforcer le soutien aux jeunes entrepreneurs grâce aux programmes Pepites,
de proposer des modules de formation en anglais afin de permettre aux étudiants étrangers de devenir de jeunes entrepreneurs ailleurs que dans leur pays d'origine,
d'apporter une meilleure aide pour choisir le financement le plus adapté en fonction de l'entrepreneur et du type d'entreprise, et de réduire le risque de « mauvais » financement.
Aider à développer les compétences stratégiques nécessaires à la réussite d'une entreprise.

Compétences stratégiques identifiées pour la réussite d'une entreprise

Gestion d'équipe et de projet,
Cours sur l'entrepreneuriat, comment développer son entreprise, trouver des partenaires et des investisseurs, etc.
Différents statuts fiscaux disponibles pour les entreprises,
Compétences en matière de réseautage,
Les nouvelles technologies comme outils

Présentation succincte du dispositif déjà en place à l'université

Donne accès au statut national d'étudiant-entrepreneur et permet d'obtenir le diplôme d'étudiant-entrepreneur (D2E)
Apprentissage par la pratique (start-ups du week-end, création de projets fictifs, etc.)
Accès à des ressources numériques

Accompagnement par un enseignant et un référent externe du réseau Pépite (entrepreneur, réseaux d'aide et de financement)

Prix Pépite : jusqu'à 10 000 euros

Sensibilisation : 4 modules d'éducation à l'entrepreneuriat (du niveau licence au doctorat) ; événements de sensibilisation et de découverte de l'entrepreneuriat en Alsace

Accompagnement/mentorat : accompagnement collectif via des ateliers ; accompagnement individuel lors de la conceptualisation, de la conception et du test de la solution

Formation : cours tels que « Innovation lab », « Deeptech Training Program »

Modules pédagogiques existants consacrés à l'entrepreneuriat

- Adopter un état d'esprit entrepreneurial (4 heures, objectif : développer la créativité en confrontant les étudiants à une situation entrepreneuriale)

- Découverte des fondamentaux (6 heures, objectif :

initier les étudiants aux principes fondamentaux de l'entrepreneuriat à travers des études de cas concrets)

- Développement d'un projet fictif (16 heures, objectif : développer une activité entrepreneuriale à partir d'une étude de cas concrète)

- Défi entrepreneurial (8 h, objectif :

découvrir l'entrepreneuriat au cours d'une journée consacrée à la mise en place d'un projet)

- Outils de financement existants

- Gestion de projet agile : comprendre comment gérer efficacement un projet collaboratif

- Design thinking : élaborer des solutions sur mesure axées sur les besoins des utilisateurs

- Lean startup : développer rapidement un prototype par l'expérimentation

- Modèle économique et business plan : planifier le développement sur la base d'un modèle économique viable

À développer à l'avenir grâce au projet SeedFund

Modules de formation en anglais,

enquêtes de suivi auprès des jeunes entrepreneurs,

étude d'impact du dispositif

16. RÉSULTATS – GRÈCE

16.1 Recensement des principaux obstacles liés au manque d'accès au financement des PME

Concernant les principaux obstacles au manque d'accès au financement des PME, les étudiants en master et les jeunes entrepreneurs ont répondu que les PME souffraient d'un manque de confiance de la part des prêteurs (banques et autres parties prenantes), d'un manque d'informations sur les outils de financement disponibles, de l'absence de business plan et de stratégie à long terme, et que les problèmes bureaucratiques étaient également considérés comme des enjeux importants.

Ils ont également mentionné d'autres problèmes importants, tels que : le fait que les banques exigent un apport en fonds propres important, la difficulté à trouver des fonds de roulement et le fait que les PME soient confrontées à des frais bancaires cachés.

Enfin, ils soulignent que le recours à l'IA contribuera à évaluer le risque de crédit et améliorera l'accès des PME au financement.

Il convient de noter que les parties prenantes ont indiqué que les principaux obstacles pour les PME sont le manque de fonds propres, le coût des financements et le montant élevé des garanties.

Les universitaires partagent l'avis des étudiants et des entrepreneurs sur l'ensemble de ces obstacles, mais selon eux, le principal problème du financement des PME tient à leur taille et à leur manque de savoir-faire.

16.2 Sensibiliser aux outils de financement alternatifs

Les étudiants, les universitaires et les jeunes entrepreneurs ont indiqué qu'ils avaient une bonne connaissance des nouveaux outils financiers destinés aux start-ups, mais qu'ils ne savaient pas comment la FinTech allait réduire les obstacles à l'accès des PME au financement. Les jeunes entrepreneurs ont mentionné qu'ils n'étaient pas au courant des possibilités de financement pour les PME en phase de démarrage. Ils s'accordent à dire que la mise en œuvre d'instruments de financement non traditionnels est nécessaire pour répondre aux besoins de financement spécifiques liés au secteur d'activité.

Les étudiants, les universitaires et les jeunes entrepreneurs ont une bonne connaissance du financement adossé à des actifs et des outils de financement alternatifs tels que le

financement participatif, l'affacturage et le crédit-bail. En revanche, les parties prenantes ne connaissent pas le financement adossé à des actifs, comme les prêts adossés à des actifs, l'affacturage ou le crédit-bail, mais elles ont une certaine connaissance des outils de financement alternatifs tels que le financement participatif et les prêts directs accordés par des institutions non bancaires.

16.3 Interventions politiques des autorités de régulation et du gouvernement visant à soutenir les instruments de financement des PME tout en garantissant la stabilité financière et la protection des investisseurs

Les étudiants et les jeunes entrepreneurs ont indiqué qu'un cadre et un environnement réglementaires et fiscaux stables sont importants pour toutes les parties prenantes (banques, investisseurs et entrepreneurs). De plus, des interventions politiques sont nécessaires afin de soutenir les PME par le biais d'allègements fiscaux. Ils ont signalé que le cadre législatif et institutionnel n'est PAS conçu pour faciliter l'accès des PME aux instruments de financement. Enfin, ils connaissent les instruments de financement durable, mais **ignorent** tout de la législation relative à l'open banking.

Les universitaires soulignent que les banques coopératives et les petites banques régionales doivent bénéficier d'un soutien accru. Quant à l'environnement juridique, fiscal et réglementaire, il doit être plus stable, moins complexe et moins bureaucratique. Ils estiment que la coordination réglementaire internationale peut contribuer à promouvoir le financement transfrontalier des PME et connaissent les instruments de financement durable ainsi que la législation relative à l'open banking.

Les parties prenantes ont également mentionné que des interventions politiques sont nécessaires afin de soutenir les PME par le biais de réductions d'impôts et de cotisations patronales. Elles soulignent par ailleurs que les différentes parties prenantes, telles que les services fiscaux, les municipalités, les caisses de sécurité sociale, etc., devraient collaborer entre elles. Enfin, elles connaissent les instruments de financement durable et les critères ESG, mais **ne sont pas** au courant de la législation relative à l'open banking.

16.4 Le rôle des universités dans le renforcement des compétences financières des dirigeants de PME

Quelles sont, selon vous, les questions et compétences financières et non financières que les universités devraient proposer et aborder afin d'aider les dirigeants de PME ? Les étudiants et les jeunes entrepreneurs ont indiqué qu'ils avaient besoin de connaissances empiriques et de jeux de simulation en ligne sur :

- l'entrepreneuriat,
- les critères de financement,
- les nouvelles technologies au service de la mise à niveau des compétences,
- l'entrepreneuriat durable,
- la résilience des entreprises,
- élaboration d'un business plan

Ils ont également indiqué que les universités devraient proposer aux jeunes entrepreneurs des initiatives axées sur la pratique (par exemple, des accélérateurs ou des incubateurs).

Interrogés sur la même question, les universitaires ont souligné l'importance de cours tels que la gestion des ressources humaines, les cours informatiques pour le développement de nouveaux outils de financement, la comptabilité et l'entrepreneuriat. De plus, les universités devraient proposer des initiatives axées sur la pratique, telles que des accélérateurs, des incubateurs et des jeux de simulation en ligne.

Les parties prenantes ne savent pas si les universités collaborent avec différentes parties prenantes ni quel est le niveau d'activité des réseaux (associations de PME, institutions financières, entreprises de fintech, entre autres) dans le cadre d'actions de culture financière. Enfin, elles estiment que tous les thèmes mentionnés par les étudiants ainsi que les initiatives axées sur la pratique devraient être proposés par les universités.

17. RÉSULTATS – POLOGNE

La Pologne bénéficie d'un paysage dynamique d'initiatives en faveur de l'entrepreneuriat, chacune contribuant de manière significative au développement

régional et à la croissance économique. Ce rapport examine en détail les initiatives clés, en mettant en lumière leurs objectifs, leurs parties prenantes, leurs défis et leur impact.

17.1. Initiatives

Ces **initiatives** s'adressent à des publics cibles variés, regroupant des entrepreneurs de toutes tailles (micro, petites, moyennes et grandes entreprises), des institutions liées à l'environnement des affaires, des collectivités locales, des autorités publiques, des scientifiques, des chercheurs, des investisseurs, des chômeurs, des jeunes, des adultes, des personnes en situation de handicap, des entreprises sociales, des ONG, des fondateurs de start-ups et des personnes souhaitant développer des idées commerciales innovantes. Ces initiatives s'étendent également à des parties prenantes clés telles que les chambres de commerce régionales, les syndicats, les représentants de la société civile et diverses institutions économiques. Elles visent à représenter et à soutenir les intérêts économiques des entreprises, à faciliter la collaboration entre le monde universitaire et l'industrie, et à contribuer activement au développement socio-économique de la région. De plus, ces initiatives nouent des partenariats avec des organisations non gouvernementales (ONG) afin de favoriser le développement communautaire, de promouvoir la démocratie et de protéger les droits de l'homme.

En ce qui concerne les secteurs et les industries, ces initiatives couvrent un large éventail, notamment l'énergie, l'industrie manufacturière, les transports, le tourisme, les technologies médicales, le conseil aux entreprises et divers autres domaines. Elles englobent non seulement les secteurs traditionnels, mais aussi des domaines émergents tels que les innovations numériques, la recherche et le développement, ainsi que les technologies médicales. Ces initiatives reconnaissent l'importance de relever les défis et de saisir les opportunités dans divers domaines, notamment l'énergie, l'industrie manufacturière, les transports, le tourisme et la durabilité environnementale. De plus, elles s'adaptent aux besoins et aux exigences spécifiques des différents secteurs.

En matière d'opportunités de financement, ces initiatives ciblent des aspects tels que l'innovation, la durabilité environnementale, l'ouverture vers l'extérieur (internationalisation) et la rentabilité. Elles apportent un soutien financier par le biais de fonds européens, de fonds régionaux, de fonds de prêt, d'investissements en capital-risque et d'autres instruments financiers adaptés aux divers besoins des entreprises. De plus, ces bonnes pratiques sont conçues pour aborder divers aspects des outils de financement, notamment les fonds européens, les fonds régionaux, les fonds de prêt, les investissements en capital-risque et d'autres instruments financiers. Ce faisant, elles

contribuent à répondre à des besoins de financement spécifiques liés à l'innovation, à la transformation des entreprises, à la durabilité environnementale et à la rentabilité globale des entreprises.

Les approches de mise en œuvre de ces bonnes pratiques impliquent des stratégies telles que l'accompagnement dans la conception et le développement de projets, la simplification des procédures de candidature, l'évaluation des projets, l'aide à la préparation des dossiers, le suivi de la mise en œuvre des projets et le contrôle de leur pérennité. La collaboration, la coordination et les partenariats avec les parties prenantes concernées jouent un rôle crucial. Ces initiatives proposent des approches concrètes accompagnées de services de soutien complets, tels que la formation, le conseil aux entreprises, les audits énergétiques, l'accompagnement des investisseurs et le soutien financier. De plus, elles s'engagent activement dans la coordination de pôles spécialisés, d'incubateurs et d'accélérateurs, favorisant ainsi un écosystème collaboratif. Ces stratégies sont adaptées aux besoins spécifiques des entrepreneurs, des start-ups et des entreprises à différents stades de développement. L'accent est mis sur la flexibilité afin de s'adapter à l'évolution des conditions économiques, aux avancées technologiques et aux besoins changeants du public cible. Un accent particulier est mis sur la promotion d'une communauté d'innovation et d'entrepreneuriat par le biais du soutien au réseautage, de l'élargissement des connaissances et de l'internationalisation. La mise en œuvre passe par la création d'environnements de travail flexibles, l'organisation d'événements et la facilitation d'interactions régulières afin de construire un écosystème dynamique propice à la créativité et à l'échange d'idées.

Les défis liés à la mise en œuvre peuvent inclure la complexité des processus de conception, de candidature et d'évaluation des projets, les obstacles juridiques et administratifs, ainsi que la nécessité d'assurer la pérennité des projets. Il convient également de noter les défis liés à la disponibilité des fonds, à la gestion des complexités juridiques lors de la mise en œuvre des projets et à la suppression des obstacles à la commercialisation des résultats de la recherche. Une coordination et une communication efficaces entre les parties prenantes dans le cadre de projets complexes, la garantie de l'inclusivité et de la diversité, ainsi que l'adaptation des programmes aux besoins spécifiques de chaque secteur constituent des défis supplémentaires. Trouver un équilibre entre les divers intérêts au sein des institutions, faire face aux changements de politiques économiques et garantir l'inclusivité et la diversité représentent autant

d'obstacles. Surmonter ces défis nécessite une planification minutieuse, des processus efficaces et un soutien soutenu tout au long de la mise en œuvre.

Ces initiatives ont donné lieu à des résultats et à un impact substantiels, notamment le développement d'infrastructures de recherche, la mise en œuvre des résultats de la recherche et le soutien à des services favorisant l'innovation. Elles ont eu un impact positif sur la compétitivité régionale, ont facilité les activités économiques dans les zones dégradées et ont stimulé la croissance dans le secteur des technologies d' s médicales. Parmi les résultats obtenus figurent la mise en place d'instruments financiers diversifiés, la création d'entreprises spécialisées dans le développement régional et le renforcement de la compétitivité des entreprises régionales. Ces initiatives contribuent de manière significative à favoriser des attitudes favorables à l'innovation chez les entrepreneurs, au développement de pratiques commerciales éthiques et à la promotion de la coopération et du commerce internationaux. Elles jouent un rôle central dans la facilitation de la croissance et de l'internationalisation des entreprises, en soutenant en particulier les micro-entreprises, les petites et moyennes entreprises (PME). L'octroi de prêts à faible taux d'intérêt provenant de fonds de l'UE et du gouvernement, associé à des services d'accompagnement complets tels que la formation, le conseil aux entreprises, les audits énergétiques et l'accompagnement des investisseurs, favorise la création et le développement des entreprises. De plus, ces initiatives luttent contre le chômage en proposant des formations, des services de conseil et des services de placement aux chômeurs. L'accent mis sur le développement communautaire par le biais d'activités socioculturelles, éducatives et environnementales contribue au bien-être général des communautés locales.

17.2. Principaux enseignements

Les principaux enseignements tirés soulignent l'importance d'une conception minutieuse des projets, de processus de candidature et d'évaluation rationalisés, d'un accompagnement soutenu pendant la mise en œuvre, d'une offre de services diversifiée et de partenariats stratégiques. Ces initiatives mettent l'accent sur l'adaptation continue à l'évolution du contexte économique, sur une approche centrée sur la communauté et sur le respect des normes éthiques dans les pratiques commerciales. Ces enseignements mettent en évidence l'efficacité de la formation pratique, du mentorat et des espaces physiques dédiés à la collaboration et à l'innovation. Il est essentiel de reconnaître les défis liés à la complexité des projets, à la coordination et à la gestion des ressources financières. Ces enseignements soulignent également l'importance de l'inclusivité et

de la diversité au sein de la communauté des start-ups, de l'adaptation des programmes aux besoins évolutifs de ces dernières et de la prise en compte des contraintes potentielles en matière de ressources. Des enseignements précieux ont été tirés concernant l'équilibre entre des intérêts divers, la satisfaction des besoins de différents groupes cibles et la diffusion efficace de supports pédagogiques. Ces expériences soulignent le rôle essentiel de l'intégration technologique dans les services de formation et de conseil, ainsi que l'importance des réseaux collaboratifs pour renforcer les liens avec les parties prenantes. La mise en place d'un écosystème collaboratif, la promotion de l'innovation par le biais de partenariats stratégiques avec des instituts de recherche et l'adoption des avancées en matière d'outils financiers et de technologies constituent également des enseignements essentiels.

17.3. Limites

Les limites associées à ces bonnes pratiques comprennent des contraintes potentielles liées à la disponibilité des fonds, des complexités juridiques et administratives dans l'exécution des projets, des difficultés dans la coordination d's projets, ainsi qu'une dépendance vis-à-vis de facteurs externes tels que les changements de politiques économiques. En outre, l'efficacité des investissements en capital-risque peut varier, il peut être difficile de concilier les intérêts publics et privés, et des contraintes liées à la complexité et à la coordination des projets peuvent se présenter. Ces initiatives reconnaissent les contraintes liées aux limitations financières et en matière de ressources, ainsi que les défis associés à la dépendance vis-à-vis des financements externes, en particulier ceux provenant des programmes de l'UE. Ces limites soulignent la nécessité d'examiner attentivement les tendances en constante évolution dans les domaines de la recherche, du développement et de l'innovation, l'importance croissante accordée à la transformation numérique, ainsi que l'orientation de plus en plus marquée vers des pratiques durables dans les transformations des entreprises. Les initiatives reconnaissent les défis liés au maintien de la pertinence dans des environnements économiques en mutation rapide et soulignent l'importance d'anticiper les tendances futures et de s'y adapter. En conclusion, ces limites mettent en évidence la nature dynamique du paysage économique et soulignent l'importance de la planification stratégique et de la capacité d'adaptation pour surmonter les défis. La prise en compte de ces limites permet aux initiatives d'affiner leurs approches et de renforcer l'impact de leurs meilleures pratiques à long terme.

17.4. Tendances futures

Les tendances futures anticipées impliquent un accent continu mis sur la recherche, le développement et l'innovation, une importance croissante de la transformation numérique, des efforts soutenus pour valoriser les zones dégradées à des fins de développement économique, une réorientation vers des pratiques durables dans les transformations d'entreprise, l'expansion des collaborations internationales et l'évolution des services pour répondre aux besoins commerciaux et technologiques en constante évolution. Les partenariats et les collaborations reflètent une approche mondialisée visant à relever les défis économiques et à favoriser l'innovation. Ces initiatives anticipent des progrès en matière de transfert de technologies et de collaboration entre les universités et les entreprises, soulignant la nécessité de rester à la pointe des évolutions technologiques. En outre, les tendances anticipées mettent en évidence l'expansion et l'adaptation continues des programmes pour relever les défis émergents dans l'écosystème des start-ups, reflétant ainsi un engagement à rester en phase avec un environnement commercial en rapide évolution. L'accent mis sur la diversité et l'inclusivité devrait rester un aspect clé des initiatives futures, car ces bonnes pratiques reconnaissent l'importance de favoriser un écosystème entrepreneurial diversifié et inclusif.

En résumé, ces initiatives contribuent collectivement à favoriser l'entrepreneuriat, l'innovation et le développement économique dans divers secteurs, en ciblant un large éventail de publics et en proposant diverses possibilités de financement. Elles mettent en évidence l'importance de l'adaptabilité, de la collaboration et d'un soutien durable pour la croissance et la réussite des entreprises de la région.

18. RÉSULTATS – ESPAGNE

Après avoir mené un échantillon de 21 entretiens semi-structurés auprès de membres de la communauté universitaire de l'Université de Burgos : étudiants, jeunes entrepreneurs et entrepreneurs, ainsi que des professeurs dans le domaine de la finance, dans le but de mieux comprendre les connaissances existantes en matière d'accès au financement alternatif, ainsi que les obstacles ou autres difficultés susceptibles de freiner l'entrepreneuriat.

18.1. Étudiants

Pour les étudiants, le principal problème pour accéder à des sources de financement pour leur projet réside dans leur propre manque de connaissances en la matière. Ce manque de connaissances découle d'un manque d'information et de formation et se traduit par la crainte de l'échec, de l'endettement, ainsi que par un manque de confiance dans le projet ou l'équipe. De plus, ce groupe cible perçoit une pression économique et des rigidités dans les conditions de certaines sources de financement ; il souhaiterait des conditions plus souples pour certains groupes ou projets, ce qui rendrait ce financement plus attractif.

Par conséquent, les étudiants se disent favorables à de nouvelles sources de financement non traditionnelles, mais, dans le même temps, la plupart d'entre eux en ignorent presque tout, y compris des concepts tels que le financement durable ou l'open banking. Ils appellent à faciliter les démarches en améliorant et en clarifiant le cadre juridique et reconnaissent le poids considérable des politiques publiques à cet égard.

Ils soulignent également l'importance du rôle de formation et d'information de l'université en matière d'éducation financière, tant par le biais d'activités en classe, y compris en tant que thèmes transversaux dans tous les cursus, comme des ateliers, que par d'autres formations pratiques sur l'entrepreneuriat en général et, plus spécifiquement, sur les opportunités de financement.

18.2. Jeunes diplômés entrepreneurs et représentants d'entreprises

Pour ceux qui ont déjà lancé leur entreprise, qu'il s'agisse de jeunes entrepreneurs ou de représentants d'entreprises, le manque de confiance dans le nouveau projet, le manque de connaissances, de liquidités ou de ressources, ainsi que les conditions des prêts bancaires, continuent d'être considérés comme le principal obstacle à l'accès au financement. Ils ne se montrent pas très confiants dans les progrès de l'IA en matière d'évaluation des risques et misent davantage sur des améliorations au niveau de l'information et des conditions de crédit.

Ce groupe fait également preuve d'une méconnaissance des méthodes alternatives, bien qu'il soit convaincu que celles-ci puissent s'avérer très utiles pour les start-ups ; on constate par ailleurs un grand manque de connaissances sur la réglementation ou des concepts tels que le financement durable ou l'open banking parmi les entrepreneurs eux-mêmes. Ce groupe est également celui qui connaît le moins les actions menées à

l'université, mais ses membres estiment que davantage d'ateliers pratiques devraient être organisés et ont de nombreuses idées de formations utiles, telles que l'élaboration de business plans, la prise de parole en public, la fiscalité, les stratégies de vente ou encore la finance pour les non-spécialistes, entre autres.

18.3 Les universitaires spécialisés en finance

Comme dans les groupes précédents, les universitaires spécialisés en finance s'accordent à dire que le manque de connaissances et de confiance dans le projet, ainsi que l'incertitude financière, sont considérés comme les principaux obstacles à l'accès au financement. Ils soulignent également des problèmes tels que le manque de solvabilité, l'absence de garanties, le manque d'expérience des promoteurs, ainsi que la complexité administrative, qui constituent d'autres obstacles rencontrés par l'entrepreneur. Ils sont convaincus que les outils d'IA aideront à mieux évaluer les risques, mais soulignent l'importance d'une formation adéquate en finance, ainsi que l'utilisation d'outils performants et l'intégration de profils spécialisés au sein des équipes, qui sont essentiels pour surmonter ces obstacles.

Quant aux universitaires, la plupart d'entre eux reconnaissent disposer d'une bonne connaissance des possibilités de financement, tant traditionnelles qu'alternatives, et estiment que ces dernières offrent la flexibilité dont certains projets ont besoin.

Ils s'accordent avec les autres groupes sur la rigidité du système réglementaire et soutiennent l'idée de simplifier et de faciliter les procédures dans notre pays, tout en soulignant l'importance des réglementations nationales et internationales favorables à l'entrepreneuriat.

Disposant d'une connaissance de base des actions menées par l'université dans ce domaine, ils s'accordent sur l'importance de former les étudiants à cet égard et soutiennent le développement de davantage de cours, de séminaires ou d'autres initiatives abordant non seulement les questions financières, mais aussi de nombreux autres aspects liés à l'entrepreneuriat.

Conclusion

L'étude du lot de travail n° 2, liée au projet SeedFund, a mis en évidence des constatations essentielles concernant les possibilités de financement des PME. Tout

d'abord, l'étude documentaire a révélé des environnements économiques différents dans les six pays en ce qui concerne les possibilités de financement des PME. Il existe divers outils et opportunités de financement pour les start-ups. De plus, le rôle des politiques publiques se traduit par des niveaux de motivation différents en matière de financement des PME.

Parallèlement, l'analyse des meilleures pratiques mises en œuvre par chaque pays a révélé que les pays ont des contextes différents, ce qui peut donner lieu à un processus d'échange d'expériences entre les comtés. Enfin, les résultats obtenus dans chaque pays soulignent le rôle essentiel de ce projet pour transférer l'expérience acquise d'un pays à l'autre et pour éliminer les obstacles ou les faiblesses de l'environnement des affaires et des politiques publiques liées aux possibilités de financement des PME.

19. RÉFÉRENCES – GRÈCE

Commission européenne (2023) Rapport annuel sur les PME européennes 2022/2023, Bilan des performances des PME 2022/2023, <https://publications.jrc.ec.europa.eu/repository/handle/JRC134336>

Commission européenne (2023) Bilan des performances des PME 2023, fiche pays sur la Grèce, <https://ec.europa.eu/docsroom/documents/54968>

Commission européenne (2022) Enquête sur l'accès des entreprises au financement (SAFE) – Rapport analytique 2022 Disponible à l'adresse : https://single-market-economy.ec.europa.eu/system/files/2023-01/SAFE%20Analytical_Report%202022.pdf

https://europa.eu/youreurope/business/running-business/eu-support-tools-sme/index_en.htm

<https://www.eib.org/en/products/index.htm>

[EquiFund : financez votre idée](#)

[COSME - Mécanisme de fonds propres pour la croissance \(EFG\) \(eif.org\)](#)
thefoundation.gr

Fondation pour la recherche et l'innovation, (2023). Communiqué de presse - IDEEK : 1,2 million d'euros pour la création et le développement de start-ups via le

programme PRE-SEED, <https://www.research.org.cy/deltio-typou-idek-e12-ekata-gia-ti-dimiourgia-kai-anaptyksi-startups-meso-tou-programmatos-pre-seed/>

IOBE, (2020). Rapport annuel sur l'entrepreneuriat 2018-2019 : le nouvel entrepreneuriat se renforce, Athènes.

Organisation de recherche et d'analyse, (2022). Cartographie de l'écosystème des start-ups grecques, Athènes.

20. RÉFÉRENCES – POLOGNE

Arwaj, A., Dziewit, W., Jagieło, M., Jedliński, K., Król, P., Pawlak, M. et Snażyk, T. (2020). Les start-ups polonaises 2020. Édition Covid. Varsovie : Startup Poland.

Bednarz, J. et Gostomski, E. (2018). Sources et modes de financement des entreprises. Gdańsk : Éditions de l'Université de Gdańsk.

Dziewit, W. (2022). Les start-ups polonaises 2022. Startup Poland, Copyright Fondation Startup Poland, Varsovie.

Janasz, K., Kaczmarek, B. et Wasilczuk, J. E. (2020). Entrepreneuriat et financement de l'innovation. Varsovie : Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.

Kogut, J. (2017). Formes de soutien financières et non financières aux start-ups en Pologne. Gestion financière et comptabilité, 5(2), 29-38.

Kowal, D. et Kowal, B. (2019). Le financement de l'entrepreneuriat innovant en Pologne. Dans : N. Iwaszczuk (dir.), L'innovation dans l'activité économique (p. 27-41). Cracovie : Éditions IGSMiE PAN.

Michalczyk, W. (2022). Le financement des start-ups en Pologne. Dans : A. Kuźmińska-Haberla, S. Bobowski (dir.), Le rôle de l'écosystème dans le développement des start-ups. Le cas de Wrocław (p. 77-102). Wrocław : Éditions de l'Université d'économie de Wrocław.

NCBiR. (2021). Horizon Europe. Point de contact national pour les programmes de recherche de l'UE, <https://www.kpk.gov.pl/horyzont-europa> (consulté le 03/01/2024).

Nieć, M. (2019). Les start-ups en Pologne. Rapport 2019. Varsovie : PARP.

PARP. (2021b). Financement. <https://www.parp.gov.pl/component/grants/grantss> (consulté le 03/01/2024)

Prystrom, J. et Wierzbicka, K. (2015). Le financement des activités innovantes. Varsovie : Difin

Siemieniuk, Ł. (2017). Quelques aspects du fonctionnement des incubateurs d'entreprises universitaires en Pologne. Optimum. Economic Studies, 90(6), 79-92.

Zembura, W. (2016). Le financement de l'innovation. Studia Ekonomiczne - Cahiers scientifiques de l'Université d'économie de Katowice, (305), 109-125.