



PROPOSITIONS DU GROUPE DE TRAVAIL 9 - Novembre 2011

Accroître le vivier et le financement des entreprises innovantes

Programme "investissements d'avenir" : repères et propositions



MATURATION



PRÉ-AMORÇAGE



AMORÇAGE



Accroître le vivier et le financement des entreprises innovantes

Dans un contexte de difficultés économiques, où les jeunes entreprises de technologies innovantes font aussi face à une crise importante des acteurs du financement en Capital, CapinTech publie ses propositions dans le cadre du programme “investissements d’avenir”.

Un consensus fort entre les membres du groupe de travail se dégage autour du programme “investissements d’avenir” traitant largement de la recherche publique et du financement de l’amorçage (25 milliards d’euros).

En ligne avec l’objet social de CapinTech, les membres se sont positionnés en 2010 sur les volets traitant de la croissance des petites et moyennes entreprises (financement des entreprises innovantes) et sur les Pôles d’excellence (valorisation).

Les propositions présentées ont été élaborées par un groupe de travail ad hoc qui s’est réuni en janvier et juin 2010, puis complétées par des constats communs tirés de l’analyse d’acteurs expérimentant déjà certains des dispositifs envisagés.

Nos analyses reposent sur nos expériences de professionnels.

Dans un contexte d’objectifs publics de création d’entreprises innovantes et de solidification de l’écosystème de l’innovation, ce groupe a élaboré des messages fédérateurs assortis de propositions concrètes. Et ce, dans un contexte où les retours financiers (directs et indirects) de ces nouveaux dispositifs sont contraints.

Il ne s’agit pas de faire table rase des efforts considérables engagés depuis une douzaine d’années par les pouvoirs publics et les acteurs privés, mais de rebondir alors que “la fin d’un cycle” apparaît.

ANIMATEURS :

Françoise Fabre, CEA, Directeur Adjoint, Direction de la Valorisation
Laurent Kott, IT-Translation, Président du Directoire

COORDINATRICES :

Miya Pellissard-Yadan, Déléguée générale
Marine Lhouillier, Responsable communication

Les membres du groupe de travail ont souhaité mettre en avant des points cruciaux pour que des objectifs ambitieux, mais crédibles, de création d'entreprises innovantes et de solidification de l'écosystème de l'innovation puissent être atteints.

Sur la base de constats partagés, les membres ont :

- identifié les carences de l'écosystème des jeunes entreprises de technologies innovantes
- calibré les besoins des porteurs de projets et des jeunes entreprises de technologies innovantes
- calibré les mesures adéquates pour faire naître de futures entreprises championnes.

Trois groupes de propositions fortes émergent.



Accroître le vivier et la maturité des projets issus de la recherche publique

Page 4/5



Développer le pré-amorçage des entreprises issues de la recherche publique

Page 6/7



Accompagner durablement la croissance des jeunes entreprises innovantes

Page 8/9



Lexique

Page 10



Liste des membres du groupe de travail 9

Page 11



Accroître le vivier et la maturité des projets issus de la recherche publique

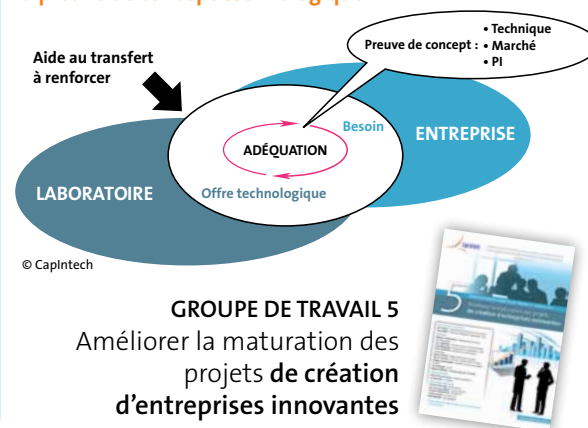
Le métier de chercheur ne conduit pas naturellement à envisager les aspects économiques et marketing de certaines découvertes technologiques.

L'insuffisante confrontation de la recherche publique aux marchés, notamment dans le cadre de projet de création d'entreprises, et bien souvent l'insuffisante maturité des opérations de valorisation de la recherche, font consensus depuis plusieurs années (cf. *GT5 de CapinTech en 2005, Rapport IGF & IGAENR sur la valorisation de la recherche en 2006*).

Nous définissons la preuve du concept au sens large comme :

- la construction d'une maquette ou d'un prototype de laboratoire permettant de rédiger les spécifications du prototype/produit industriel
- la consolidation de la propriété intellectuelle (état de l'art, brevets existants, dépôts nécessaires,...)
- l'identification de quelques triplets technologie / application / marché

La preuve de concept technologique



La maturation économique et technologique devrait être l'activité menée au sein du laboratoire de recherche pour réaliser la "preuve du concept technologique".



Quelques acteurs permettent aux chercheurs d'avancer sur cette maturation des projets de création d'entreprises innovantes. Voici des enseignements tirés de l'analyse d'un échantillon d'acteurs existants.

Les quelques acteurs de la maturation de projet de recherche :

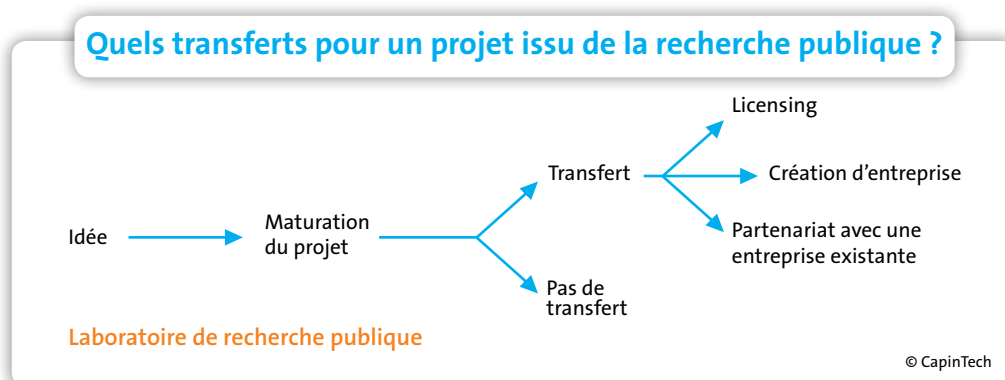
- Sont très peu nombreux et ont émergé pour répondre aux besoins apparus à l'usage.
- Accompagnent les chercheurs et leurs projets de recherche sur les volets marketing, propriété industrielle et veille technologique.
- Sont dotés de profils correspondant à des ingénieurs avec MBA. Le salaire et les perspectives de carrière sont déterminants pour attirer ces profils, déficitaires à ce jour.

Les dispositifs existants sont pluriels et peu comparables, mais...

- si certains accompagnements se sous-traitent, ce n'est pas le cas du pilotage du projet, de l'approche du marché et de la coordination avec les professionnels de branche.
- l'horizon de temps pour affiner le prototype avec le client est bien plus lointain qu'envisagé. De forts écarts apparaissent en fonction des secteurs.
- les besoins de financement de cette phase varient d'un secteur à l'autre : de 100K€ à plus de 600K€ que l'on soit en présence de projets en TIC, bio, micro électronique, etc.
- l'analyse du marché potentiel montre souvent que le marché initialement visé n'est pas le meilleur.

De l'observation aux propositions

- ➔ **Sur la base de leur expérience, les membres du groupe ont estimé que chaque année, ce sont 300 nouveaux projets issus de la recherche publique nationale qui pourraient être concernés.** Une impulsion forte et significative est donc très attendue.
- ➔ La maturation devra être menée sous forme de “projet”, sur une durée moyenne observée de 2 ans. Pour aboutir, le projet devra pouvoir bénéficier des infrastructures du laboratoire d'où il provient, en mutualisant des équipements et supports techniques. Il devra aussi pouvoir être financé à hauteur des **coûts directs induits de l'ordre de 300 K€ en moyenne** : frais d'étude de propriété intellectuelle, d'ingénieurs dédiés, de veille technologique, par exemple.
- ➔ La maturation devra “être proche” géographiquement et scientifiquement des laboratoires de recherche. Mais elle devra être pilotée selon les standards du “mode projet” : décision de lancement sur la base d'une “feuille de route” avec des jalons et des livrables, suivi de l'avancement et, le cas échéant, observation des écarts avec la “feuille de route”, constat des résultats.
- ➔ **Pour les membres du groupe de travail, cette activité dite de “maturation” doit être au cœur des sociétés d'accélération de transfert de technologie (SATT).**
- ➔ De plus, il faut calibrer et prévoir d'investir fortement dans les moyens humains nécessaires au pilotage des projets de maturation. Dans les sociétés d'accélération de transfert de technologie et au sein des organismes de recherche, qui doivent aussi pouvoir accéder au financement du fonds national de valorisation, **cela représenterait de 100 à 120 postes en équivalent temps plein par an.**
- ➔ Les retours financiers possibles, mais incertains, liés à cette activité devront contribuer au “remboursement” des fonds initialement injectés.
- ➔ **Soulignons enfin que le “projet de maturation” doit conduire à une décision explicite de monter ou non une opération de transfert.**



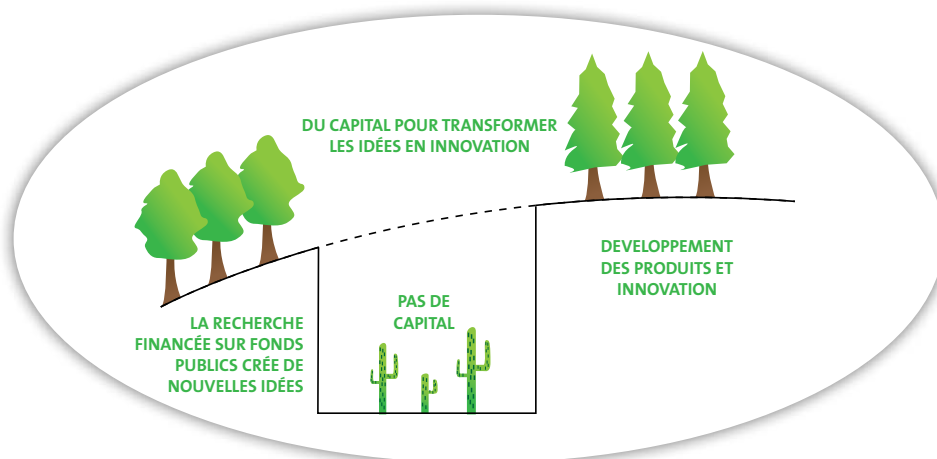
Pour accroître le vivier et la maturité des opérations de valorisation issues de la recherche publique, il faudrait donc augmenter de 90 M€ par an le financement des coûts directs de 300 nouveaux projets.



Développer le pré-amorçage des entreprises issues de la recherche publique

La maturation économique et technologique du projet au sein du laboratoire de recherche peut dans certains cas conduire à créer une entreprise. Mais la caractéristique majeure des projets d'entreprises issues de la recherche publique est d'avoir une vision "techno push" qui doit être confrontée au(x) marché(s) identifié(s) en phase de constitution.

L'entreprise dès sa création entre dans une phase difficile : elle doit franchir ce qu'il est communément appelé "la vallée de la mort" (cf. *Rapport du sénateur Ph. Adnot*).



A ce stade de création, le risque pris est considérable et peu de financements significatifs sont disponibles en France : il s'agit des subventions du concours national de création d'entreprises de technologies innovantes (CNACETI Lauréats Catégorie "création - développement") et des programmes de recherche & développement collaboratifs (pôles de compétitivité, programmes européens notamment). Ils sont par ailleurs conditionnés à un niveau de fonds propres que ce type d'entreprises peine à réunir.

Des acteurs liés à des organismes de recherche ont déjà une activité que l'on peut qualifier d'activité de pré-amorçage. Il s'agit notamment d'Inserm Transfert Initiative, CEA Investissement, Armines, IT-Translation. Voici des enseignements tirés de l'analyse de cet échantillon d'acteurs existants.



Les quelques acteurs du pré-amorçage sont ...

- peu nombreux, spécialisés dans un domaine et adossés à un organisme public.
- bâtis avec un modèle économique ne cherchant pas à maximiser des gains.
- forts de leurs liens construits avec les acteurs industriels et financiers de leur domaine, ils interviennent après la preuve de concept technologique, au "tour de table des fondateurs" quand il y a création d'entreprise.
- disposés à consacrer en moyenne 300K€ à un dossier.
- constitués d'équipes de 2 à 4 personnes, composées de profils plutôt entrepreneuriaux : investisseur, manager, industriel, marketing et commercial.

Ces acteurs vont cofonder la société en investissant en moyenne 300 K€ et orienter ces projets vers une approche “market pull”. L’accompagnement managérial prodigué est très fort et fondamental pour franchir cette période charnière dans la jeune vie de l’entreprise.

De l’observation aux propositions

➔ En France, les membres du groupe de travail estiment que 50 sociétés issues de la recherche publique pourraient être accompagnées et financées en se basant sur leur expérience et sur les résultats du concours national de création d’entreprises de technologies innovantes des dernières années.

➔ Pour développer le pré-amorçage des entreprises issues de la recherche publique, les membres estiment qu’il faut envisager un financement de l’ordre de 150 M€. Il servirait à appuyer les acteurs du pré-amorçage et de nouveaux intervenants dans des domaines scientifiques et technologiques non encore couverts, pendant une dizaine d’années ; c’est l’horizon permettant de valider la pertinence du modèle et constater les premiers retours économiques et financiers.

➔ Les acteurs du pré-amorçage devront intervenir comme des “investisseurs professionnels” ayant crédibilité et légitimité vis-à-vis :

- des acteurs de la recherche publique (dans les domaines scientifiques et technologiques retenus par la Stratégie Nationale de Recherche et d’Innovation ou SNRI),
- des acteurs des secteurs industriels concernés (grands comptes, pôles de compétitivité)
- des acteurs du financement (business angels, fonds d’amorçage, capital risque, Oséo)
- des structures d’accompagnement des créateurs d’entreprises (Incubateurs, pépinières, CEEI, Réseau Entreprendre, etc.)

Pour faire émerger ces 50 sociétés issues de la recherche publique, il faudrait un financement de l’ordre de 150 M€. Dans ce vivier de 50 sociétés issues de la recherche publique, une vingtaine pourrait démontrer un potentiel de développement commercial susceptible de correspondre aux contraintes d’investissement des fonds d’amorçage et/ou de capital-risque impliqués en amont.

Les dispositifs de pré-amorçage sont pluriels, mais en synthèse...

- c’est un accompagnement managérial fort qui permet à l’équipe du projet d’entreprise de se consacrer au cœur de son business et de se familiariser avec l’entreprise et l’industrie.
- les dossiers sont filtrés selon les critères suivants : existence d’une équipe et d’une technologie, d’une proposition de valeur à fort potentiel qu’il faut orienter vers le marché.
- le suivi des dossiers se fait “sur mesure”, il n’y a pas de standard.
- les dossiers sont suivis sur de courtes périodes, mais qui tendent à s’allonger, de quelques mois à deux ans, voire plus.
- le financement octroyé permet de construire ou d’initier des stratégies partenariales commerciales et en matière de propriété intellectuelle (étude de marché de liberté d’exploitation, etc.).



Accompagner durablement la croissance des jeunes entreprises innovantes

1. Soutenir le financement en fonds propres des entreprises

Quels que soient les pays observés, le financement en fonds propres des entreprises innovantes en amont est problématique, qu'elles soient issues ou non de la recherche publique. La prise de risque sur l'avenir de l'entreprise est telle que l'implication des pouvoirs publics conditionne la présence d'acteurs privés (institutionnels ou individuels).

En France, des mesures ciblées ont été mises en œuvre par abondement de l'État, de CDC Entreprises aux côtés d'investisseurs privés : elles ont donné lieu à la création des fonds de capital d'amorçage dits autonomes, nationaux et sectoriels ou régionaux et généralistes.

Le financement du démarrage de ces entreprises est donc un objet de préoccupation et d'attention majeures des pouvoirs publics.

L'expérience montre que les fonds d'investissement intervenant très tôt dans la chaîne du financement doivent avoir les moyens de financer et accompagner longtemps et significativement les entreprises de leur portefeuille pour que celles-ci développent tout leur potentiel de croissance. L'expérience montre aussi que la période d'accompagnement est plus longue qu'envisagée.

De l'observation aux propositions

➡ **Les membres du groupe de travail ont estimé que chaque année une cinquantaine d'entreprises innovantes, dont une vingtaine issue de la recherche publique, ont un fort potentiel de développement nécessitant une intervention des fonds d'amorçage.**

➡ Le renforcement des moyens financiers alloués par l'Etat à ces fonds d'amorçage doit leur permettre de rester positionnés en amont du cycle de financement des JEI. Ces fonds d'investissement devront allier sélectivité, professionnalisme et taille critique pour créer les champions technologiques de demain.

➡ **Il s'agit :**

- de créer des fonds dans des secteurs où il n'existe pas ou peu d'activité d'amorçage comme les écotech,
- d'augmenter au plus vite les moyens alloués à des fonds existants et à créer à hauteur de 250 M€,
- CapinTech ne peut que soutenir auprès des pouvoirs publics français et européens, l'idée que la part des souscripteurs privés ne soit pas majoritaire,
- de placer le renforcement des moyens financiers des fonds au coeur de l'activité du Fonds National d'Amorçage (FNA),
- qu'en amont les acteurs fassent de la veille sur les ruptures technologiques et les besoins en fonds propres des entreprises dans ces secteurs émergents,

- de rechercher une meilleure coordination entre les acteurs sans alourdir les procédures (complexité et délai) au détriment des entreprises innovantes.

Pour accompagner durablement la croissance des jeunes entreprises innovantes de toutes origines, il convient d'augmenter les dotations allouées aux fonds d'amorçage de 250 M€ et permettre que la part de leurs souscripteurs privés ne soit pas majoritaire.

2. Orienter les ressources financières de long terme vers l'investissement en capital

Les fonds de capital d'amorçage (capital-risque) jouent un rôle majeur en apportant des fonds propres et des expertises nécessaires aux entreprises de technologies innovantes à un stade particulièrement risqué : ce métier est un maillon essentiel de la chaîne du financement des entreprises innovantes.

En France, depuis une dizaine d'année, des mesures d'ordre général (FCPI, loi TEPA, aides Oséo) ont été mises en place pour orienter une partie de l'épargne vers le financement de ces acteurs et donc vers les jeunes entreprises de technologies innovantes.

Mais les mesures "prudentielles" dites Solvency II ou Bâle III, telles qu'actuellement envisagées, vont freiner la participation des banques et des assurances qui irriguent la chaîne de financement des jeunes entreprises de technologies innovantes et ce dès l'horizon 2012.

Il est primordial de différencier la prise de risque liée au métier d'investisseur en capital de celle liée à la spéculation : il faut limiter l'effet de contagion dans l'esprit des "régulateurs".

De l'observation aux propositions

➡ En 2011, CapinTech mène une réflexion sur l'avenir de la chaîne de financement en fonds propres des entreprises de technologies innovantes au travers du groupe de travail 10 (*parution fin 2011*).

- Comme dans les autres pays européens et aux USA, l'industrie du capital-risque français doit repenser son modèle économique, mais cela prendra du temps.
- Dans l'intervalle, il est vital pour l'avenir du financement de nos entreprises innovantes de permettre aux équipes d'investisseurs existantes et futures de passer ce cap difficile afin de donner un nouvel essor à leur métier.

Le groupe de travail propose :

- **Que les pouvoirs publics interviennent massivement et rapidement en soutenant les acteurs de l'écosystème en crise,**
- **Que les nouveaux dispositifs s'appuient sur des équipes compétentes, ayant déjà géré plusieurs générations de fonds.**



LEXIQUE

ACCORDS DE BÂLE : Ils ont pour objectif de recommander aux banques de structurer leur bilan de façon à prévenir des faillites bancaires individuelles. Le ratio des accords de Bâle, est indifféremment appelé ratio international de solvabilité ou d'adéquation aux fonds propres. Le nouveau ratio souvent appelé "Bâle II" entrera en vigueur 31.12.2011 et vise à renforcer le suivi des activités de marché. D'autres ratios sont issus de la réforme dite de "Bâle III" qui vise à renforcer le niveau et la qualité des fonds propres ("tier one et core tier one") ; mettre en place un ratio de levier ("leverage ratio") ; améliorer la gestion du risque de liquidité par la création de deux ratios de liquidité (à un mois "Liquidity coverage ratio" et à un an "Net stable funding ratio") renforcer les exigences prudentielles concernant le risque de contrepartie.

CDC ENTREPRISES : Société de gestion agréée par l'AMF, contrôlée à 100 % par la Caisse des Dépôts. Elle est en charge des missions d'intérêt public du groupe Caisse des Dépôts dans le domaine du financement en fonds propres des PME. A ce titre, CDC Entreprises gère les investissements du groupe Caisse des Dépôts, son premier souscripteur, via principalement le Fonds stratégique d'investissement. www.cdcentreprises.fr

CAPITAL AMORÇAGE : Investissement en fonds propres suivant le pré amorçage ou tour des fondateurs.

CAPITAL INVESTISSEMENT

CAPITAL- RISQUE	CAPITAL TRANSMISSION	CAPITAL DÉVELOPPEMENT
--------------------	-------------------------	--------------------------

CAPITAL RISQUE : Le capital-risque est une activité, limitée dans le temps, de prises de participation en capital dans des entreprises naissantes ou très jeunes et non cotées. Le capital risque recouvre les métiers du capital Amorce, Création et Post Création.

FONDS D'INVESTISSEMENT : Organisme qui s'est vu confier des sommes dans le but de les investir. Le capital investissement regroupe les métiers du capital-risque, du capital développement et du capital transmission.

FONDS NATIONAL D'AMORÇAGE (FNA) : Action issue du programme d'investissements d'avenir lancé par l'Etat en décembre 2009. Doté de 400 millions d'euros, le FNA réalise des investissements dans des fonds d'amorçage gérés par des équipes de gestion professionnelles et qui réaliseront eux-mêmes des investissements dans de jeunes entreprises innovantes en phases d'amorçage et de démarrage.

FONDS PROPRES, CAPITALS PROPRES : Ils constituent une ressource stable de financement pour l'entreprise. Ils sont composés du capital social, des réserves, du report nouveau et du résultat de l'exercice.

FONDS STRATÉGIQUE D'INVESTISSEMENT (FSI) : Société anonyme détenue à 51% par la Caisse des Dépôts et 49% par l'Etat français. Le FSI est un investisseur qui intervient en fonds propres pour prendre des participations minoritaires dans des entreprises françaises porteuses de projets industriels créateurs de valeur et de compétitivité pour l'économie. www.fonds-fsi.fr

INVESTISSEMENT D'AVENIR : En s'appuyant sur les conclusions de la commission sur les priorités stratégiques d'investissement et l'emprunt national (présidée par M. Rocard et A. Juppé), le président de la République a présenté fin 2009, les cinq priorités nationales qui seront financées à hauteur de 35 milliards d'euros : enseignement supérieur et formation, recherche, industrie et PME, numérique et développement durable. <http://investissement-avenir.gouvernement.fr>

MATURATION : Correspond à une période avant la création de l'entreprise. La maturation économique et technologique devrait être l'activité menée au sein du laboratoire de recherche pour faire la "preuve du concept technologique".

PRÉ-AMORÇAGE : Tour des fondateurs, correspond à l'investissement en fonds propres par les fondateurs.

PREUVE DE CONCEPT, au sens large :

- la construction d'une maquette ou d'un prototype de laboratoire permettant de rédiger les spécifications du prototype/produit industriel,
- la consolidation de la propriété intellectuelle (état de l'art, brevets existants, dépôts nécessaires,...),
- l'identification de quelques triplets technologie/ application/marché.

SOCIÉTÉ D'ACCÉLÉRATION DE TRANSFERT DE TECHNOLOGIE (SATT) : Actions issues du programme d'investissements d'avenir. Détenues majoritairement par des groupements d'établissements et d'organismes de recherche, elles ont pour objectifs de dynamiser la maturation économique des projets de recherche les plus prometteurs, mettre fin au morcellement des structures de valorisation, améliorer significativement l'efficacité du transfert de technologies, créer plus de valeur économique.

SOLVENCY II : Ensemble de règles prudentielles concernant les compagnies d'assurance en tant qu'investisseurs institutionnels. Dans le prolongement de la réforme Bâle II pour les banques, l'Union européenne établit un nouveau cadre réglementaire en matière de gestion des risques pour les sociétés d'assurance.

TOUR DE TABLE : Ensemble des investisseurs participant à une même opération d'investissement.



Les membres du groupe de travail 9 présents aux réunions du 29 janvier et du 28 juin 2010*

• Benoît Jean-Jean	FIST
• Bernard Broye	Réseau Entreprendre
• Bernard Daugeras	Auriga Partners
• Bernard Maître	Emerctec
• Chahra Louafi	CDC Entreprises
• Christelle Taillardat	Retis
• Christophe Biel	Centre Francilien de l'Innovation
• Daniel Balmisse	CDC Entreprises
• Diane Sergent	Inserm Transfert
• Didier Chaton	Oséo
• Emmanuel Libaudière	Complnnov
• Eric Harlé	I-Source Gestion
• Fabrice Richard	Réseau Entreprendre
• Francis Bécard	Retis
• Françoise Fabre	CEA
• Gérard Jacquin	INRA
• Isabelle Veil	Dpixel
• Jason Théodosiou	Aureus Pharma
• Jean-Charles Guibert	CEA
• Laurent Kott	Inria-Transfert
• Matthieu Coutet	Inserm Transfert
• Pascal Lagarde	CDC Entreprises
• Pascale Altier	Pasteur Biotop
• Philippe Gluntz	France Angels
• Pierre Breesé	Conseil en propriété industrielle
• Roselyne Koskas	Fondation Sophia Antiolis
• Véronique Jacq	CDC Entreprises

* La liste est établie en date des 29 janvier et 28 juin 2010

«CapinTech est à la fois un lieu d'échange, de concertation, d'action en faveur de l'innovation et la technologie. Cette association dynamique permet une vision transversale grâce à la diversité de ses membres.»

Pascale Altier

«La grande réussite de CapinTech est d'avoir ouvert un débat riche et pragmatique entre tous les acteurs de l'écosystème des PME innovantes. Qu'ils soient entrepreneurs, valorisateurs, financiers ou accompagnateurs, ses membres croisent expérience et idées.»

Pascal Lagarde, CDC Entreprises

«CapinTech : du Pragmatisme au cœur des préoccupations de start-up, du Réalisme avec des réflexions partagées pour faire émerger des outils, avec l'homme au cœur du projet.»

Joseph Orlinski

Nos travaux



Entreprises & acteurs de l'innovation,

des experts mettent en commun leur expérience dans les **groupes de travail de CapinTech.**

Retrouvez les en libre accès sur www.capintech.com

Donnez votre avis sur les groupes de travail et faites nous part de vos problématiques sur le site www.capintech.com

Nos membres actuels

- ADEN France
- Armines-Transvalor
- Auriga Partners
- CEA
- CEA Investissement
- Cap Décisif Management
- CDC Entreprises
- Centre Francilien de l'Innovation
- CETIM
- Demeter Partners
- EMERTEC Gestion
- FIST (CNRS)
- Fondation Sophia Antipolis
- France Angels
- France Brevets
- Genopole
- Groupe ESC Troyes
- HEC Start up
- INRA
- INRIA
- Inserm Transfert
- Iris Capital
- I-Source Gestion
- IT-Translation
- Kurma biofund
- Oséo
- Réseau C.U.R.I.E.
- Réseau Entreprendre
- Retis
- Tykya
- UNICER
- Albert Ollivier
- Pascale Altier
- Joseph Orlinski
- Etienne Krieger
- André Michel
- Philippe Mustar
- Maître François Perruchot-Triboulet
- Maître Daniel Schmidt
- Pierre Breesé
- Thierry Chevalier

CapinTech - c/o Les piquantes 27 rue Bleue 75009 Paris - tél : 01 79 25 30 42 - www.capintech.com

> Albert Ollivier,
Président
albert.ollivier@capintech.com

> Miya Pellissard-Yadan,
Déléguée générale
miya.pellissard@capintech.com

> Marine Lhouillier,
Responsable communication
marine.lhouillier@capintech.com