

ACE FORUM PROGRAM

21 et 22 Mars

21st and 22nd of March

21st of march 2002 From 9:00 to 13:00 : Financing entrepreneurship in Europe 21 mars 2002 De 9:00 à 13:00 : Le financement de l'entrepreneuriat en Europe	
Keynote speech Funding entrepreneurship in Europe Under Serge Kubla leadership, guidelines and recommendations for improving SME's access to financing have been defined at the European level. Mr Kubla's presentation will provide an assessment of problems and solutions, some of which are based on achieving greater synergies between public and private financing.	Discours Le financement de l'entrepreneuriat en Europe Sous la conduite de Serge Kubla, un plan d'action communautaire pour améliorer les conditions d'accès des PME aux financements a été défini. La présentation de Monsieur Kubla donnera un état des lieux des problèmes existants, des solutions identifiées, certaines d'entre elles étant fondées sur une plus grande synergie entre acteurs du secteur privé et public.
Plenary session Investors and business incubators : a high performance team Business incubators and investors can add more value to SME's when they start working together at an early stage. This is even truer if they succeed at forming a high performance team. Presidents of influential investors' associations, and key representative of public and private sectors will explain why this cooperation is so essential in a European environment.	Session plénière Financiers et centres d'entreprises : une équipe performante Centres d'appui à la création d'entreprise et investisseurs apportent plus de valeur ajoutée aux porteurs de projets s'ils travaillent ensemble très en amont, et s'ils savent former une équipe performante. Les présidents d'associations importantes et des représentants du secteur public et privé expliqueront pourquoi le déploiement de cette coopération est si essentiel en Europe.
Workshops theme : Keys for targeting, and establishing efficient connections with investors Five sessions will be held simultaneously, with CEO and general managers of some key categories of investors that an SME has to obtain funding from, when it wants to finance its development : VC's, seed funds, business angels, and social investors. In each session, speakers have accepted to provide keys to enable participants to improve their understanding of how they operate : selection criteria, investments strategies, priorities... They also provide insights as to what may be better ways to secure positive and fruitful connections with them.	Thème des ateliers : Comment cibler, et établir efficacement des relations avec les investisseurs Cinq sessions parallèles sont conduites avec des dirigeants des principales catégories de financiers vers lesquels s'oriente toute PME à ses débuts en recherche de financement : les fonds de capital-risque, les fonds d'amorçage, les réseaux de business angels, les fonds d'investissement sociaux. Dans chaque session, les intervenants ont accepté de donner des clés permettant de mieux comprendre leur mode de fonctionnement : critères de sélection, stratégie d'investissements, priorités... Ils apportent aussi chacun leur point de vue sur les outils, ou moyens d'une coopération améliorée avec les centres d'appui à la création d'entreprise.
<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> The key to building successful connections with VC <input type="checkbox"/> Sparking profitable connections with seed funds <input type="checkbox"/> Leveraging business angels network added-value <input type="checkbox"/> Establishing the right connections with social investors <input type="checkbox"/> Swing for fences: build community support for investments in entrepreneurial ventures 	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Les clés d'un partenariat réussi avec les fonds de capital-risque <input type="checkbox"/> Développer des contacts fructueux avec des fonds d'amorçage <input type="checkbox"/> Tirer partie de la valeur ajoutée des réseaux de business angel <input type="checkbox"/> Optimiser la prise de contact avec les investisseurs de l'économie sociale <input type="checkbox"/> Prendre appui sur les réseaux locaux pour faciliter l'accès au financement.
Keynote speech Fostering entrepreneurship in Europe, Enterprise DG delegate.	Discours Stimuler l'entrepreneuriat en Europe DG Entreprise, delegate.

21st of march 2002 From 14:30 to 18:30 Key players of business incubation in Europe 21 mars 2002 De 14 :30 à 18 :30 Les acteurs clés de l'appui professionnel à la création d'entreprise en Europe	
Keynote speech Built to last : Business incubation in Europe	Discours Construire pour durer : l'appui professionnel à la création d'entreprise en Europe
<p>This presentation will draw on a report resulting from visit to seven countries in Europe, and meetings of decision makers prominent in the area of innovation, entrepreneurship and business incubation. It will provide insights as to how Europe is adapting to the challenge of growing entrepreneurs in a world where globalization and modern technology require efficiency, though, as underlined by Mr Bradstock "with genuine concern for social inclusion, and environmental issues".</p>	<p>Cette présentation prendra appui sur un rapport issu d'une mission conduite à travers 7 pays, et la rencontre de personnalités du monde de l'entrepreneuriat, de l'innovation et de l'appui à la création d'entreprise. Elle montrera en quoi les européens s'adaptent au défi d'accompagner la croissance de jeunes entrepreneurs dans un monde régit par la "globalisation" et les nouvelles technologies, tout en préservant, comme le souligne Mr Bradstock, le respect de priorités d'ordre social et environnemental.</p>
Workshops theme Business incubators of the new millenium	Thème des ateliers : Les nouveaux acteurs de l'appui professionnel à la création d'entreprise
<p>Five workshops will be taking place simultaneously, with presidents or general managers of new, and/or renewed categories of actors.</p> <p>. Indeed the last two years have witnessed the growth of business incubation in universities and research labs, thereby contributing to the development of entrepreneurship in Europe.</p> <p>. Simultaneously, business incubation in large corporations is renewing itself : it becomes a strategic asset, enabling large corporations to implement competitive intelligence in a cost effective manner, by implementing a pro-active approach sometimes focused on new emerging market.</p> <p>. New technologies have stimulated the growth of IT specialized business incubators, particularly two years ago. With the burst of the Internet bubble, many dot.com business incubators have disappeared, managers of those that have survived will explain how, and why they are still on line ...</p> <p>. While dot.com business incubators are facing difficulties, biotech business incubators are on the move, supported by market trends, they will share some of their vision as to how they perceive the evolution of their sector.</p> <p>. New practices of business incubation are taking place: across frontiers, trans-national "clusters" are gaining in importance.</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Growing entrepreneurship in universities and research labs <input type="checkbox"/> Third Generation corporate business incubators <input type="checkbox"/> Biotech business incubators on the move <input type="checkbox"/> Against all odds : dot.com and IT business incubators performers <input type="checkbox"/> Transnational business incubators : creating value across countries 	<p>Cinq ateliers auront lieu simultanément avec des dirigeants de catégorie d'acteurs dont l'importance est nouvelle, ou renouvelée.</p> <p>. En effet les deux dernières années sont caractérisées par une forte croissance du nombre d'acteurs issus d'un environnement universitaire ou de recherche : progressivement grâce aux incubateurs l'esprit d'entreprise prend une importance croissante dans ces environnements.</p> <p>. Parallèlement l'appui au créateurs dans les grands groupe se renouvelle : c'est le point d'appui pour une veille technologique intelligente, qui permet d'être pro-actif parfois sur des segments de marché en émergence.</p> <p>. Les nouvelles technologies elles aussi suscitent l'émergence d'opérateurs spécialisés : certains, notamment ceux focalisés sur les technologies de l'information expliqueront comment ils sont parvenus à surmonter la crise récente.</p> <p>. D'autres, notamment ceux spécialisés dans les biotechnologies sont en mouvement, portés par le marché. Ils évoqueront pour nous comment ils perçoivent l'avenir.</p> <p>. Enfin de nouvelles formes d'appui se développent avec la multiplication d'opérateurs transnationaux ou transfrontaliers.</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Développer des projets d'entreprise dans les universités et les laboratoires de recherche <input type="checkbox"/> Les nouvelles approches de l'appui à la création d'entreprise dans les grands groupes <input type="checkbox"/> Les incubateurs de biotechnologies en mouvement <input type="checkbox"/> Où en sont les incubateurs Internet ? <input type="checkbox"/> Etre un centre d'appui transfrontalier : une source de valeur pour les porteurs de projets ?
Plenary session Valuing european business incubation networks and networking	Session plénière Dynamiques et valeurs des réseaux européens de centres d'entreprise
<p>Presidents of four networks operating locally, or accross countries will explain what kind of services and value they provide to their members</p>	<p>Des représentants de quatre réseaux fédérant des centres d'appui à la création à l'échelle nationale ou internationale expliqueront en quoi consiste leur action et leur valeur ajoutée auprès de leurs adhérents.</p>
Networking Cocktail	

22nd of march 2002 From 8:30 to 13:00 : Business incubation key success factors in Europe 22 mars 2002 De 8:30 à 13:00 : Les facteurs clés de succès du soutien aux créateurs d'entreprises en Europe	
Keynote speech Strengthening best practices in business incubation Dinah Adkins, National Business Incubation Association	Discours inaugural Renforcer les meilleures pratiques dans l'appui professionnel à la création d'entreprise Dinah Adkins, National Business Incubation Association
Dinah Adkins, president of NBIA, which has always been at the forefront of research on business incubation will share some informations extracted from studies conducted on best practices in business incubation. Her presentation will demonstrate that in this context the incubator must organize itself to focus on maximizing incubatees' success and that it must be run as a business itself, if it aspires to the status of a best practices program.	Dinah Adkins, présidente de la NBIA, qui est depuis longtemps à l'avant-garde des recherches développées sur l'appui professionnel à la création d'entreprise, partagera des informations extraites d'une étude récemment conduite sur les meilleures pratiques dans ce domaine. Sa présentation démontrera que les deux piliers de la réussite d'un centre d'appui sont d'une part la qualité du support apportés aux créateurs, et d'autre part les capacités de gestion de l'équipe dirigeante.
Plenary session Tips and tricks for awareness building and marketing Attracting good projects is crucial to the success of a business incubator : that involves using accurately positioning, promotion, viral marketing as well as new technologies to build awareness. But more importantly it requires from business incubators the ability to source project, contribute to their emergence by developing a pro-active approach. Examples of successful marketing and sourcing practices will be provided during this session.	Session plénière Les clés de l'efficacité en promotion et marketing Attirer les bons projets est crucial pour un centre d'appui : pour cela il est indispensable de savoir utiliser tous les outils de marketing existants. Mais cela ne suffit pas, il devient de plus en plus important de contribuer à faire émerger en amont des projets dans l'environnement de proximité (géographique, ou sectoriel). De nombreux exemples de mises en oeuvre réussies de tactiques marketing, et de développement en amont de projets seront donnés lors de cette session.
Plenary session Coming to terms with managing successfully business incubators Implementation of a precise graduation policy involves implementing a well defined set of criteria of selection, coaching methodologies (and their implications in terms of resource allocation), as well as a careful assessment of internal versus external provision of services. Finally it also involves defining criteria for exiting SMEs'. These elements which are key in successful management of business incubators, will be reviewed during this session.	Session plénière Outils et méthodes pour augmenter les performances de l'appui professionnel aux porteurs de projets La mise en oeuvre d'une méthodologie précise d'accompagnement des projets est un facteur clé de succès. Cette méthodologie prend appui sur la définition précise d'éléments tels que : la définition des critères de sélection, le processus d'accompagnement d'un porteur de projet, la définition des services procurés par l'équipe interne ou par des prestataires externes, et les critères de sortie d'un projet . Ces éléments seront présentés lors de cette session.
Plenary session Adding more value to business incubation by kicking off a strong quality program Improving the quality of services provided to incubatees is essential both to the business incubator, and the incubate. It adds value to the support provided by the incubator to the incubate. It also reinforces the confidence incubates may have in business incubators. Tools to secure quality improvement, and satisfaction of incubates will be reviewed during this session.	Session plénière Augmenter la valeur ajoutée de l'appui aux créateurs d'entreprise grâce à une démarche qualité Améliorer la qualité des services mis à la disposition des porteurs de projets est un éléments essentiel de réussite, à la fois pour le centre d'entreprise et pour les créateurs d'entreprise. Cela renforce la valeur ajoutée exercée par le centre auprès du porteur de projet. De plus, la garantie d'une démarche qualité renforce la confiance du créateur de projet à la structure qui l'accompagne. Les outils d'une démarche qualité seront précisément évoqués.
Workshop theme : Business incubators in the world Examples of business incubators developed in Eastern Europe, and internationally.	Thème des ateliers : Approches internationales Exemples de centres d'entreprises dans les pays de l'Est, et internationaux développés par des partenaires
Entrepreneurial spirit : Incubators and technology park in Central Europe.	L'esprit d'entreprise dans les incubateurs et parcs scientifiques en Europe de l'Est.

22nd of march 2002 From 14:30 to 18:30 Key players of business incubation in Europe 22 mars 2002 De 14 :30 à 18 :30 Les acteurs clés de l'appui professionnel à la création d'entreprise en Europe	
<p>Workshop theme Self - sustainability and business model</p> <p>How can not for profit business incubators reach self-sustainability ? Examples of different types of solutions developed by experienced managers will be provided by participants.</p> <p>On the other hand is there a future for private business incubator ? The case study of a successful business incubator will provide elements of answers to that question.</p> <ul style="list-style-type: none"> ❑ Achieving self-sustainability : the challenge of public business incubators ❑ In search of the business model for private business incubators 	<p>Thème des ateliers Equilibre financier et modèle économique</p> <p>Comment les incubateurs du secteur public peuvent – ils atteindre l'équilibre financier ? Différents exemples de solutions développées seront donnés par les dirigeants d'incubateurs présents.</p> <p>Parallèlement existe-t-il un modèle économique pour les incubateurs privés ? C'est la question à laquelle l'analyse d'un cas pratique d'un incubateur à succès apportera des éléments de réponse</p> <ul style="list-style-type: none"> ❑ Atteindre l'équilibre financier pour les centres d'accompagnement public : problématique et solution ❑ A la recherche d'un modèle économique pour les incubateurs privés : analyse de cas pratique
<p>Plenary session Growing start-up, creating new jobs : assessing business incubation impact.</p> <p>Measuring the impact of business incubators, is a major issue for public decision maker. Hence it is vital that not for profit business incubator succeed in providing some precise evidence of the result they generate.</p> <p>What are the tools to assess business incubators impact? Panellists will discuss about the type of indicators that can be used (measurements and ratios pertaining to management performances, short and medium term indicators). They will also look into the issue of implementation, and setting up a simple data gathering process.</p>	<p>Session plénière Créer des entreprises, générer des emplois : évaluer l'impact des centres d'entreprise.</p> <p>Mesurer l'impact des centres d'appui à la création d'entreprise est une nécessité pour les décideurs publics. Dès lors, il devient essentiel pour les centres d'appui de parvenir à fournir des données précises sur les résultats obtenus.</p> <p>Quels sont les indicateurs qui peuvent être mis en place ? Les panellistes évoqueront les catégories de données qui peuvent être collectées (évaluation des processus de gestion, mesures à court et moyen terme). Ils examineront comment peut être mis en place un processus d'évaluation simple, et performant.</p>
<p>Workshop Harmony : An international network system dedicated to start-up project management supported by incubators</p> <p>The Esprit/IMS Harmony project, (funded by CEE), is an international network system dedicated to support organisations to optimise start-up projects from early stages to successful commercialisation. It includes strategic tools and networks that help an incubator to develop and measure its own capabilities and provide support for its start-ups. It also includes operational tools that allow the incubator to better manage its own activities as well as the support that case managers provide to start-ups.</p> <p>The workshop describes the Harmony network system and reviews its features and benefits with participants</p>	<p>Workshop Présentation du réseau international Harmony : un système pour optimiser la conduite des projets de création d'entreprise destiné à tous les intervenants.</p> <p>Le projet Esprit/IMS Harmony (soutenu par la Communauté Européenne) a pour objectif de mettre à la disposition des incubateurs et de toutes les organisations supports de l'innovation et de la création, un système permettant d'optimiser la réussite des projets.</p> <p>L'atelier présente le réseau international contenant des outils et des informations à la fois opérationnelles et stratégiques et permettant aux différents acteurs de développer et d'organiser leurs compétences auprès des start-up. Une large discussion sera ouverte avec les participants.</p>
<p>Keynote speech Closure by the Ministry of Research and Technology Mr Coste, Directeur de la Technologie</p>	<p>Discours de clôture par le Ministère de la Recherche et de la Technologie Mr Coste, Directeur de la Technologie</p>

