SPIN-OFF

Soutenir la création de nouvelles entreprises dans la Région de Bruxelles-Capitale pour valoriser économiquement des résultats issus de la recherche scientifique



Contact
Aline Grosfils
Scientific Advisor
Cellule RDI Stratégique
agrosfils@innoviris.brussels
02/600 50 66

Bénéficiaire

Organismes de recherche qui ont au moins un siège d'exploitation sur le territoire de la Région de Bruxelles-Capitale.

Taux de financement

100% du budget.

Modalités

Introduction des demandes à tout moment.

Durée de 24 mois.

Suivi tous les 6 mois avec organisation d'un comité d'accompagnement annuel.

Objectifs des projets financés

Finaliser la mise au point d'un produit, procédé ou service innovant basé sur des résultats acquis au cours de recherches préalables.

Etudier les conditions d'exploitation industrielle et commerciale en vue de la création d'une nouvelle activité économique dans la Région au terme du projet.

Equipe

- Projet mené par un chercheur-entrepreneur
- Encadré scientifiquement par un promoteur
- Guidé en matière de valorisation par des parrains
- Supporté par le Knowledge Transfer Office du bénéficiaire
- Comité de pilotage

Prérequis

Il est attendu, lors de la soumission d'une demande au programme, les éléments suivants.

Au niveau scientifique

- Votre projet se base sur des résultats de recherche acquis tout ou en partie au sein du service du promoteur.
- La preuve de concept* ou POC du produit/procédé/service à développer a été obtenue.
- Des enjeux de développement expérimental sont encore bien présents.

D'un point de vue business

- Vous disposez d'une estimation du besoin du marché et son potentiel d'évolution.
- Vous comprenez l'écosystème lié à votre produit/procédé/service (acteurs-clefs, partenaires, concurrents).

Objectif à atteindre

Le financement SPIN-OFF a pour objectif d'atteindre les conditions nécessaires au lancement de la nouvelle entreprise.

Au niveau scientifique

- Le produit/procédé/service doit être clairement défini en fonction des besoins du marché.
- Son niveau de maturité doit être suffisamment avancé pour déclencher une première vente (Minimum viable Product**) ou convaincre des investisseurs dans le cadre d'une levée de fonds. Le niveau de maturité requis dépendra du type de produit/procédé/service et du marché visé.

D'un point de vue business

- Vous avez défini votre business model et votre stratégie commerciale.
- Vous avez entrepris les démarches commerciales, financières et en termes de partenariat nécessaires à la commercialisation du produit/procédé/service.
- Vous avez négocié la licence relative à la propriété intellectuelle des résultats à valoriser avec l'organisme de recherche bénéficiaire du subside.
- Vous avez finalisé les démarches auprès d'investisseurs potentiels en vue de la levée de fonds, le cas échéant.

Evaluation

- Une première évaluation est réalisée par Innoviris sur base des critères d'éligibilité*** et pré-requis du programme.
- Les dossiers recevables sont défendus devant un jury (composé de conseillers Innoviris et au moins 1 expert business).
- Les projets sont évalués sur la base du caractère innovant et de la qualité scientifique du projet, de sa faisabilité, de l'adéquation chercheur-entrepreneur/projet (incluant l'esprit entrepreneurial de celui-ci), l'encadrement du chercheur-entrepreneur et le potentiel de création de valeur ainsi que de l'impact potentiel pour la région (impact environnemental, social et sur l'écosystème régional). Innoviris évalue également l'égalité des chances et les enjeux éthiques du projet.

Points d'attentions spécifiques

- Le promoteur confie la valorisation des résultats de recherche au chercheur-entrepreneur.
- La possibilité est donnée de former un tandem technico-économique via l'engagement d'un alter-ego au profil complémentaire à celui du candidat. Cela est même fortement recommandé.
- Le chercheur-entrepreneur doit présenter un esprit entrepreneurial développé qui sera renforcé dans le cadre d'une formation orientée business. Son rôle au sein de la spin-off à venir sera à définir en fonction de l'équipe construite au cours du projet (CEO, CTO ou autre).
- Le choix des parrains est important. Les discussions et recommandations dans le cadre du comité de pilotage permettront d'alimenter la réflexion du chercheur-entrepreneur et de guider le projet afin d'améliorer les chances de succès.

*** « Preuve de concept »: démonstration objective de la faisabilité et de la viabilité d'une technologie, méthode ou idée via la réalisation courte, incomplète ou à échelle réduite des dites technologies, méthodes ou idées**

**** Un Minimum Viable Product (MVP) est une version d'un produit avec juste assez de fonctionnalités pour satisfaire les premiers clients et founir des commentaires pourle développement futur du produit.**

***** https://innoviris.brussels/fr/spin-off**

