

**ACCESSO AI FINANZIAMENTI PER LE
IMPRESE INNOVATIVE**

GUIDA PRATICA



Introduzione generale

Parole chiave per un'impresa che si lancia in un progetto sono creazione, innovazione, redditività e competitività. Ciò che maggiormente ostacola la cultura imprenditoriale di un imprenditore è la molteplicità di ostacoli che si incontrano nella fase di sviluppo dei suoi progetti o durante la vita dell'impresa.

Questo è particolarmente vero per le imprese che decidono di lavorare con le nuove tecnologie: siccome devono fronteggiare un'evoluzione rapida dei loro prodotti e processi per rimanere competitive, è inevitabile che si sviluppino in un lasso di tempo ristretto. I cicli sono sempre più corti e i fabbisogni di finanziamenti esterni devono intervenire molto presto nella vita dell'impresa.

Anche tutte le imprese che, come la maggior parte delle imprese tecnologicamente innovative, sono posizionate su un mercato internazionale, devono confrontarsi periodicamente con delle necessità di finanziamento importanti.

Questa è la ragione per cui gli Euro Info Centre* di Aosta, di Grenoble, di Lahr, di Strasbourg e di Torino hanno deciso di elaborare questa guida metodologica all'accesso ai finanziamenti per le piccole e medie imprese tecnologicamente innovative.

La guida riassume le tappe e gli elementi essenziali da prendere in considerazione nella fase di approccio ai finanziatori potenziali e presenta le principali **opportunità di finanziamento** disponibili in **Germania, Francia e Italia** in funzione del percorso d'innovazione dell'impresa e delle diverse tappe del ciclo di vita del progetto (Ricerca e sviluppo, Innovazione, Industrializzazione, Internazionalizzazione).

Questo strumento pratico e di facile utilizzo si indirizza agli imprenditori che ricercano finanziamenti per il loro progetto tecnologico e a tutte le imprese tecnologicamente innovative.

La presente guida metodologica di supporto all'accesso ai finanziamenti è stata realizzata nel quadro dell'azione specifica "Prodotti e servizi" a favore dello spirito imprenditoriale finanziato dalla Commissione europea.

* Rete della Commissione europea che ha l'obiettivo di fornire informazioni alle PMI sulle materie comunitarie (diritto comunitario, programmi europei, appalti pubblici)

INDICE

<u>Introduzione generale</u>	2
PARTE A - <u>IDENTIFICARE I FINANZIATORI POTENZIALI</u>	4
<u>A.I - Scegliere la tipologia di finanziamento più idonea</u>	4
<u>A.II - Contattare i finanziatori</u>	5
<u>A.III - Tre fattori chiave di successo</u>	5
<u>A.IV - Il Business Plan: uno strumento essenziale</u>	7
<u>A.V - Valorizzare la vostra impresa</u>	11
<u>A.VI - Valutare il potenziale finanziario della vostra impresa</u>	12
PARTE B - <u>INTERNAZIONALIZZAZIONE</u>	13
<u>B.I - Il perché di una scelta di internazionalizzazione</u>	13
<u>B.II - Il progetto d'internazionalizzazione</u>	14
PARTE C - OPPORTUNITA' DI FINANZIAMENTO <u>PER UN'IMPRESA INNOVATIVA</u>	16
<u>C.I - Istruzioni per la consultazione</u>	16
<u>C.II - Definizioni</u>	16
<u>C.III - Opportunità di finanziamento per le imprese innovative in Germania</u>	18
<u>C.IV - Opportunità di finanziamento per le imprese innovative in Francia</u>	18
<u>C.V - Opportunità di finanziamento per le imprese innovative in Italia</u>	19
PARTE D - <u>CONTATTI DI POTENZIALI FINANZIATORI</u>	21
<u>D.I - Contatti di potenziali investitori in Germania</u>	21
<u>D.II - Contatti di potenziali investitori in Francia</u>	22
<u>D.III - Contatti di potenziali investitori in Italia</u>	24
<u>D.IV - Il portale europeo : Gate 2 Growth</u>	26
Allegato 1 – Matrice dei finanziamenti in Germania	
Allegato 2 – Matrice dei finanziamenti in Francia	
Allegato 3 – Matrice dei finanziamenti in Italia	

PARTE A

IDENTIFICARE I FINANZIATORI POTENZIALI

A.I - Scegliere la tipologia di finanziamento più idonea

EQUILIBRIO FINANZIARIO

La scelta della tipologia di finanziamento di un progetto è cruciale; tale scelta deve infatti assicurare all'impresa autonomia, solvibilità e redditività. Una buona gestione finanziaria rispetta gli equilibri finanziari che poggiano sulla durata di detenzione dei beni e il tipo di finanziamento associato.

Le risorse stabili (fondi propri e debiti finanziari a medio lungo termine) finanziano gli impieghi stabili (immobilizzi materiali, immateriali e finanziari). Per esempio, un'impresa potrà finanziare l'acquisto di un macchinario tramite un prestito a lungo termine.

I bisogni a breve termine sono finanziati da risorse a breve termine. Per esempio, la necessità di fondi di cassa può essere finanziata da uno scoperto bancario.

Essendo elevato il rischio, gli studi di fattibilità e le tappe di sviluppo di un programma d'innovazione vengono finanziati tradizionalmente tramite l'aumento di **fondi propri** oppure tramite l'utilizzo delle **capacità di autofinanziamento** dell'impresa. Questa prima fonte di finanziamento può essere completata da eventuali ulteriori aiuti pubblici.

Un progetto richiede l'impiego di risorse, qualunque sia il suo stato di avanzamento. Gli investimenti in Ricerca e sviluppo, gli investimenti per la produzione (materiali, attrezzatura..), gli investimenti commerciali (reti di vendita, imballaggi, pubblicità..) ed i finanziamenti di bisogni con fondi di cassa (stock, crediti clienti...) devono trovare dei capitali in modo tale da poter assicurare la continuazione del progetto.

La prima fonte di finanziamento di un'impresa resta evidentemente il flusso generato dal ciclo di attività dell'impresa esistente. Questa capacità di autofinanziamento è un elemento determinante d'analisi della domanda di finanziamento.

Fonte : Oseo Anvar (www.oseo.fr)

VANTAGGI E INCONVENIENTI DI UN AUMENTO DI FONDI PROPRI

VANTAGGI	INCONVENIENTI
<ul style="list-style-type: none">▪ miglioramento della solidità finanziaria▪ aumento della liquidità▪ apporto di competenze (tecniche, strategiche) da parte del nuovo azionista	<ul style="list-style-type: none">▪ diminuzione del controllo e divisione dei benefici a causa dell'aumento del numero di azionisti▪ perdita di autonomia nella gestione dell'impresa

- | | |
|--|--|
| | <ul style="list-style-type: none"> ▪ talvolta a medio termine può subentrare l'obbligo di vendere l'azienda |
|--|--|

Fonte : Oseo Anvar (www.oseo.fr)

A.II - Contattare i finanziatori

L'ottenimento di fondi dagli investitori è un processo che si articola in più fasi:

1. Redigere un business plan ed un "executive summary" (presentazione della società, cfr. Parte A IV) ;
2. Valorizzare l'impresa (cfr. A – V) ;
3. Selezionare gli investitori in funzione dello stadio di sviluppo dell'impresa e nello stesso tempo in funzione del suo settore di competenza (cfr. parte B); è fondamentale contattare gli investitori competenti nel settore di attività a cui appartiene il progetto.
4. Inviare l' "executive summary" agli investitori selezionati e in seguito il business plan a quelli che hanno manifestato un interesse;
5. Organizzare delle riunioni individuali con gli investitori che desiderano approfondire il dossier (eventualmente dopo la firma di un accordo di confidenzialità).

La fase istruttoria del dossier da parte di un investitore è spesso lunga. In caso di decisione favorevole, l'investitore scrive una lettera d'intenti ("term sheet,") che specifica le condizioni del suo intervento: valorizzazione dell'azienda, condizioni legali per l'entrata ed uscita dal capitale. In base a questo documento ha inizio una nuova trattativa, che porta essenzialmente alla valorizzazione della società e alla redazione di un patto tra gli azionisti.

Il patto tra gli azionisti è un documento giuridico, firmato dai vari azionisti di un'azienda (fondatore ed investitore), che consente, in particolare, di definire le condizioni d'uscita dal capitale, sia per i fondatori che per gli investitori: diritto di prelazione, diritto d'uscita congiunta. Questa fase della trattativa legale è generalmente piuttosto lunga.

Fonte : Oseo Anvar (www.oseo.fr)

A.III - Tre fattori chiave di successo

1 – IL FATTORE UMANO

Uno dei fattori chiave più importanti per un'impresa di nuova costituzione è costituito dalle risorse umane ossia dalle capacità/competenze delle persone che prestano la propria attività lavorativa e che propongono e portano avanti il progetto.

Alcuni punti importanti inerenti le qualità personali del capo progetto e della sua squadra sono da tenere presenti:

- Le competenze/la formazione di ciascun membro della squadra
- La volontà/motivazione
- La capacità d'ascolto e la capacità a sostenere il confronto
- La facilità a delegare, condividere, ricercare aiuto

2 - L'ANALISI DEL POTENZIALE TECNOLOGICO

L'obiettivo è dimostrare l'adeguatezza di un'offerta tecnologica ad una corrispondente necessità. A tal fine è necessario considerare tre criteri:

→ Stato della tecnica

- si verifica e si presenta il reale funzionamento della tecnica e la sua riproducibilità
- si confronta la tecnica con delle soluzioni alternative
- si dimostra la superiorità della tecnica

→ Stato del mercato

È necessario analizzare:

- la maturità del mercato: di importanza fondamentale è l'analisi della maturità del mercato per non arrivare troppo presto o troppo in ritardo. Si compiono indagini sulle esigenze del mercato che potrebbero corrispondere all'utilizzo della tecnica considerata
- l'accesso al mercato: occorre sapere come accedere al mercato
- la solvibilità del mercato: si cercano i bisogni che corrispondono ad una richiesta apparentemente solvibile del mercato
- l'attrattività del mercato in particolare considerando il suo volume ed il tasso di crescita
- la continuità del mercato: studiare la relativa capacità di durare nel tempo

→ Stato della Proprietà Intellettuale

- si verifica se la tecnologia sia protetta (brevetti o protezione del "know-how")
- e/o si controlla che sia anche possibile uno sfruttamento libero della tecnologia (ciò non è incompatibile con il versamento di diritti minori sul prodotto derivante dalla tecnologia)
- si può eventualmente prevedere di acquisire tecnologia complementare.

Fonte : Association CapInTech (www.capintech.com)

3 - LA PROVA DELLA FATTIBILITÀ DEL MODELLO ECONOMICO

E' essenziale mettere in luce il potenziale economico del progetto (cfr. Parte A-IV "Il Business Plan"). E' necessario utilizzare un modello economico valido (anche se ancora generale) che fornisca delle informazioni sulle problematiche d'industrializzazione e sul costo che ne deriva. Bisogna poter dimostrare che il finanziatore guadagnerà dall'operazione.

CONCLUSIONE

Gli imprenditori innovativi incontrano spesso delle difficoltà a trovare il finanziamento di cui hanno bisogno. Predisporre un piano di sviluppo convincente, identificare gli investitori giusti e concludere l'affare nei termini previsti costituiscono delle sfide serie.

Tuttavia le attività d'investimento sono numerose e possono portare beneficio a numerosi progetti. Gli investitori hanno sempre interesse per i progetti innovativi.

I timori degli imprenditori secondo cui solo le tecnologie sofisticate, complicate e assolutamente innovative sono suscettibili di beneficiare di un finanziamento sono infondati.

Un imprenditore che soddisfi le principali condizioni di finanziamento rappresenta un'opportunità d'investimento sicura. Un progetto solido e di qualità, un piano di sviluppo convincente, uno schema di sfruttamento realista e una squadra di gestione competente attirano sicuramente l'attenzione degli investitori.

In più, se l'imprenditore beneficia dell'assistenza necessaria nel corso del processo ed è consigliato sul modo migliore di suscitare l'interesse del maggior numero possibile di investitori, allora il finanziamento è a portata di mano.

A.IV - Il Business Plan: uno strumento essenziale

CHE COS' È UN BUSINESS PLAN?

→ Tre definizioni :

- «Business Plan»
- «Piano di fattibilità»
- «Piano aziendale»

→ Quando si utilizza il Business Plan ?

Quando si crea un prodotto o una nuova impresa, quando si ricercano partners finanziari o commerciali, quando si conquista un nuovo mercato.

→ Finalità del Business Plan

Il Business Plan è uno strumento di presentazione e di gestione di un progetto d'impresa; permette di definire la strategia stessa dell'impresa determinando e mettendo in relazione tra loro gli obiettivi, i rischi attesi ed i mezzi necessari per ottenere i risultati previsti.

Vantaggi per l'impresa derivanti da una buona redazione del business plan: coinvolgere un partner implica un complesso lavoro di fondo; risulta quindi conveniente prestare un'attenzione particolare alla redazione del business plan nel suo complesso.

→ Le aspettative del vostro interlocutore :

Un Business Plan interessante e competitivo è una vetrina per il vostro progetto e per valorizzare la vostra candidatura come partner.

Essere un'impresa creativa significa essere convincenti, sicuri ed organizzati.

PREPARAZIONE, TIPO DI PIANO ED INFORMAZIONI UTILI

→ Domande da porsi prima di iniziare la redazione:

- Qual è la finalità del mio progetto d'impresa?
- Quale strategia generale lo condiziona ?
- Quali strategie funzionali sono applicabili e quali piani d'azione vi sono legati?
- Quali sono i mezzi da utilizzare e gli obiettivi attesi?
- Qual è la redditività finanziaria attesa?

Un elenco di domande complementari è inoltre disponibile sul sito internet:

www.newbusiness.be/ Rubrica Business Plan

→ **Selezione di diverse tipologie di piani utili per organizzare il vostro Business Plan:**

Nella tabella troverete alcuni modelli (in tedesco, inglese, francese ed italiano) adattabili in base al vostro progetto d'impresa ed al tipo di interlocutore:

LINGUA	SITO INTERNET	VANTAGGI
Tedesco	Ministero dell'Economia www.existenzgruender.de L-Bank (Banque d'Etat du Baden-Württemberg) www.l-bank.de	Modelli diversi di Business Plan
Inglese	Gate 2 Growth/Rubrique toolbox /entrepreneurs/business planning toolbox/downloadable tools www.gate2growth.com	Guida molto completa, contenente alcuni grafici idonei a presentare un piano a dei partners europei, (approvato dalla Commissione europea) Elenco di documenti disponibili relativi al Business plan : guida, piano, modulo di redazione, studi di casi, consigli per la valutazione. Alcuni documenti sono attualmente in fase di traduzione nelle lingue comunitarie.
Francese	Associazione Francese degli investitori in capitale /Rubrica spazio imprenditori www.afic.asso.fr	Questioni dettagliate (liste di domande suddivise per rubriche) e breve introduzione per ciascuna rubrica. Facilità d' accesso , completa, efficace
	New Business /Rubrica business plan www.newbusiness.be	Tabella semplice e sintetica che mette in relazione le tematiche da sviluppare ed una breve lista di domande esplicative inerenti a ciascuna rubrica . Informazioni sul Business plan e guidelines più dettagliate per la redazione delle rubriche.
Italiano	www.iban.it/guida/guida.htm	Modelli diversi di Business Plan Esempio di Business plan per un'impresa in fase di rapida crescita.

→ **Dossier utili per il business plan:**

	SITE INTERNET	ATOUS
L'entreprise.com	www.lentreprise.com/creation/50.3.16.60.1.0.html	Presentazione generale del Business Plan. Testimonianze di esperti e di potenziali interlocutori. Informazioni pratiche sui 10 problemi da evitare.

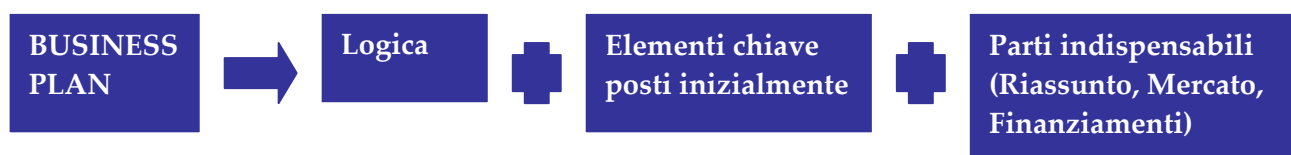
Mettersi in proprio (Italia)	www.mettersinproprio.it	Presentazione generale del Business Plan. Informazioni pratiche sulle tappe da seguire per una buona redazione del Business Plan Mini-Guida pratica per il futuro imprenditore.
Impresando.it (Italia)	www.impresando.it	Numerosi links a siti internet italiani inerenti al Business Plan. Informazioni pratiche sulle principali fasi da seguire per creare una nuova impresa .

ELABORARE IL VOSTRO BUSINESS PLAN : LE FASI PRINCIPALI

Obiettivo del presente paragrafo: fare il punto sulla presentazione generale ed avere una visione d'insieme del business plan, il tutto accompagnato dalla giusta predisposizione alla redazione di tale documento.

→ FASE 1 : Struttura e presentazione del documento

- Dimensione del documento: da 25 a 50 pagine, esclusi la copertina, l'introduzione, il sommario e gli allegati.
- Il Piano non deve essere rigido: i diversi modelli di Business Plan presentati nei siti sopracitati evidenziano la logica e la flessibilità del business plan.



Prevedere una breve introduzione comprendente:

- Riferimenti del dossier (versione, data, riferimenti interni...)
- Evidenziare i contatti necessari all'approfondimento del dossier
- Presentazione del redattore
- All'occorrenza, una comunicazione di confidenzialità dei dati

Curare la presentazione:

- Esaustività delle informazioni all'inizio ed alla fine della pagina
- Numerazione delle pagine
- Formulazione dei titoli
- Precisione ed accuratezza del sommario
- Omogeneità nella redazione
- Cura nella presentazione della copertina

→ FASE 2 : Redazione del business plan

- Preparazione preliminare al fine di dare una struttura al progetto e le informazioni principali; rispondere alle questioni citate nei diversi modelli di Business Plan;
- La redazione non deve essere necessariamente cronologica;

Occorre però controllare l'articolazione delle informazioni una volta redatto integralmente il piano;

- Pensare al lettore: non necessariamente conosce la vostra attività e la sua prima lettura si focalizzerà sul risultato operativo: è dunque importante la disposizione degli argomenti, come parte del documento o come allegati.
- Essere attrattivi : alleggerire la presentazione attraverso paragrafi, tabelle o illustrazioni affinché la lettura risulti semplice, rapida ed efficace. Valutare la possibilità di aggiungere documenti più dettagliati o più specifici negli allegati.
- Documento «dinamico» ...esso potrà infatti essere soggetto ad aggiornamenti.
- Il documento non deve essere necessariamente positivo. Si preveda una presentazione motivata ma realista: evidenziare in modo preciso i vantaggi e le debolezze del progetto (Strengths, Weakness, Opportunity & Threats Analysis).
- Presentazione pertinente e ben argomentata

→ FASE 3 : Riesame, approvazione, miglioramenti

E' possibile:

- Rivolgersi alla rete delle Camere di commercio per la valutazione del vostro dossier, per la presentazione o per la definizione di alcuni punti strategici.

	SITO INTERNET	CONTATTI
Sito internet della CCI tedesca	www.ihk.de	
Sito internet della CCI francese	www.cci.fr	
Sito internet della CCI italiana	www.unioncamere.it	
Contatti a Aosta Centro Sviluppo S.p.A. Euro BIC Vallée d'Aoste – Area Economico Aziendale	www.centrosviluppo.it	bic@centrosviluppo.it Tel : 0165 305511
Contatti in Baden-Württemberg Camera di Commercio e dell'industria di Freiburg, IHK Suedlicher Oberrhein	www.freiburg.ihk.de	Frank Saier frank.saier@freiburg.ihk.de
Contatti a Grenoble Espace « entreprendre » della Camera di Commercio e dell'Industria di Grenoble	www.grenoble.cci.fr/creation_reprise/41etapescreation.htm#h6	Mme Isabel Marouard, isabel.marouard@grenoble.cci.fr Tel : +33 04 76 28 27 78
Contatti a Strasbourg Espace « entreprendre » della Camera di Commercio e dell'Industria di Strasbourg e Bas-Rhin	www.strasbourg.cci.fr/web/services/ac_creation/entreprendre_france.html	Mme June Marchal j.marchal@strasbourg.cci.fr Tel : +33 03 88 75 24 25
Contatti a Torino Settore « Nuove imprese » della Camera di Commercio di Torino	www.to.camcom.it/nuoveimprese	nuove.imprese@to.camcom.it Tel : 011 571 6351/2/3/4/5

- Rivolgersi alla rete dei CEEI
I Centri Europei per le Imprese e per l'Innovazione (CEEI) hanno per obiettivo l'accompagnamento dei progetti di creazione di imprese innovative o lo sviluppo di imprese già esistenti per l'innovazione.
http://europa.eu.int/comm/regional_policy/innovation/innovating/guidec_fr.htm

A.V - Valorizzare la vostra impresa

La teoria finanziaria definisce il **valore di un'impresa come equivalente alla somma attualizzata degli introiti futuri che può generare.**

La fase della valutazione è dunque essenzialmente previsionale. E' infatti il futuro dell'impresa piuttosto che il passato ciò che interessa all'investitore.

Gli introiti saranno attualizzati ad un tasso che esprima il rischio intrinseco per l'impresa. Occorre evidenziare come la valorizzazione di un'impresa non sia una « scienza esatta »: essa dipende da fattori indipendenti dall'impresa, come il settore d'attività, ed è innanzitutto il frutto di una negoziazione.

Gli obiettivi della valorizzazione sono molteplici e dipendono dalla fase di sviluppo del progetto e/o dell'impresa così come dall'investitore.

Si distinguono tre grandi categorie di approcci valutativi:

- **approccio patrimoniale:** consiste nel calcolare, a partire dai conti dell'impresa, un attivo netto corretto ottenuto rivalutando gli attivi dell'impresa;
- **approcci legati alla redditività:** consistono nel determinare un indicatore che esprima la performance dell'impresa (dividendi, risultati netti, cash flow disponibile); a partire da questo dato è possibile determinare la capitalizzazione futura;
- **gli approcci comparativi:** consistono nel mettere a confronto degli elementi contabili (volume d'affari, risultati netti ecc.) valutati alla luce dei risultati di altre imprese dello stesso settore o di società simili confrontabili.

Come scegliere il metodo più adatto?

Sovente vengono utilizzati due o tre dei seguenti metodi per confrontare i risultati ottenuti.

- Se l'attività dell'impresa è prevalentemente industriale, l'approccio patrimoniale risulta essere quello più corretto.
- Se l'impresa è in una fase di forte sviluppo (start-up innovativo), devono essere privilegiati i metodi legati alla redditività.
- Se l'impresa fa appello pubblicamente al risparmio ed i suoi titoli sono quotati sul mercato regolamentato, il metodo per la comparazione dei PER (price earning ratio) risulta essere il più adatto.

In tutti i casi, il metodo usato più frequentemente dalle banche d'affari francesi ed anglo-sassoni è il metodo di attualizzazione dei flussi di liquidità futuri o metodo detto DCF (discounted cash flow).

Fonte : Oseo Anvar (www.oseo.fr)

A.VI - Valutare il potenziale finanziario della vostra impresa

I rapporti contabili consentono di valutare la redditività finanziaria e l'autonomia finanziaria di un'impresa.

La redditività finanziaria risulta essere un criterio determinante per i capitali di rischio.
La capacità d'indebitamento è un criterio determinante per i prestiti bancari.

→ **Redditività finanziaria:**

- Risultati netti/capitali propri = consente di valutare il rendimento dei propri capitali
- Capacità di autofinanziamento/capitali propri = flusso finanziario realizzato in rapporto agli investimenti

Questi due rapporti mostrano i rendimenti dei capitali propri.

→ **Autonomia finanziaria/indebitamento:**

- Capitali propri/totale debiti = indicatore d'autonomia finanziaria
- Debiti a medio e lungo termine/Capitali permanenti = permette di valutare la capacità d'indebitamento

Questa capacità d'indebitamento risulta essere tanto più importante quanto più il valore del rapporto è basso.

PARTE B

INTERNAZIONALIZZAZIONE

La finalità di questa parte è proporre alle imprese innovative una metodologia per la messa a punto di una strategia di internazionalizzazione.

Questa analisi è il risultato di una serie di colloqui realizzati dal servizio di consulenza « Développement et Conseil » della Camera di commercio di Grenoble nel mese di Ottobre 2006 con i seguenti enti-istituzioni francesi operanti nell'ambito del sostegno finanziario allo sviluppo internazionale delle imprese:

- istituzioni francesi a livello nazionale e regionale : ministeri, Oseo, consiglio regionale, Coface
- organismi privati : banche, fondi d'Avvio, Business Angels, capitali di rischio, fondi « etici »

B.I - Il perché di una scelta di internazionalizzazione

La risposta alle domande seguenti permette di effettuare una valutazione ponderata rispetto alla propria scelta di internazionalizzazione:

→ E' opportuno per un'impresa mettere in atto un progetto di internazionalizzazione?

- Qual è la dimensione del mercato italiano?
- Quale posto occupa la mia impresa sul mercato nazionale?
- Qual è la dimensione del mercato potenziale sui paesi esteri di interesse?

Conclusione: l'analisi dei dati mi dimostra in modo chiaro che per la mia impresa è necessario internazionalizzarsi

Se la risposta è Sì: l' internazionalizzazione è ai giorni nostri uno strumento che non si può ignorare per la crescita imprenditoriale.

Se la risposta è No: come posso giustificare la scelta di internazionalizzazione rispetto ad una scelta di sviluppo sul mercato nazionale?

→ Il progetto d'internazionalizzazione è proporzionato rispetto al grado di sviluppo dell'attività?

- Qual è l'attuale fatturato dell'impresa?
- Qual è il fatturato previsto per l'internazionalizzazione prima del lancio del progetto?
- Qual è il fatturato previsto per l'internazionalizzazione alla conclusione del progetto?

Una crescita del fatturato per questo fine è ragionevole e/o auspicabile?

Se la risposta è Sì : il progetto è proporzionato rispetto all'attività attuale dell'impresa!

Se la risposta è No: come posso giustificare un progetto così ampio/modesto rispetto all'attività dell'impresa?

→ L'esperienza in Italia dell'impresa può servire da leva per poter usufruire di un sostegno al progetto di internazionalizzazione?

- Qual è l'attuale margine di guadagno dell'impresa?
- Qual è il tasso attuale di crescita del fatturato dell'impresa?
- Qual è stato il massimo tasso di crescita del fatturato negli ultimi 5 anni?

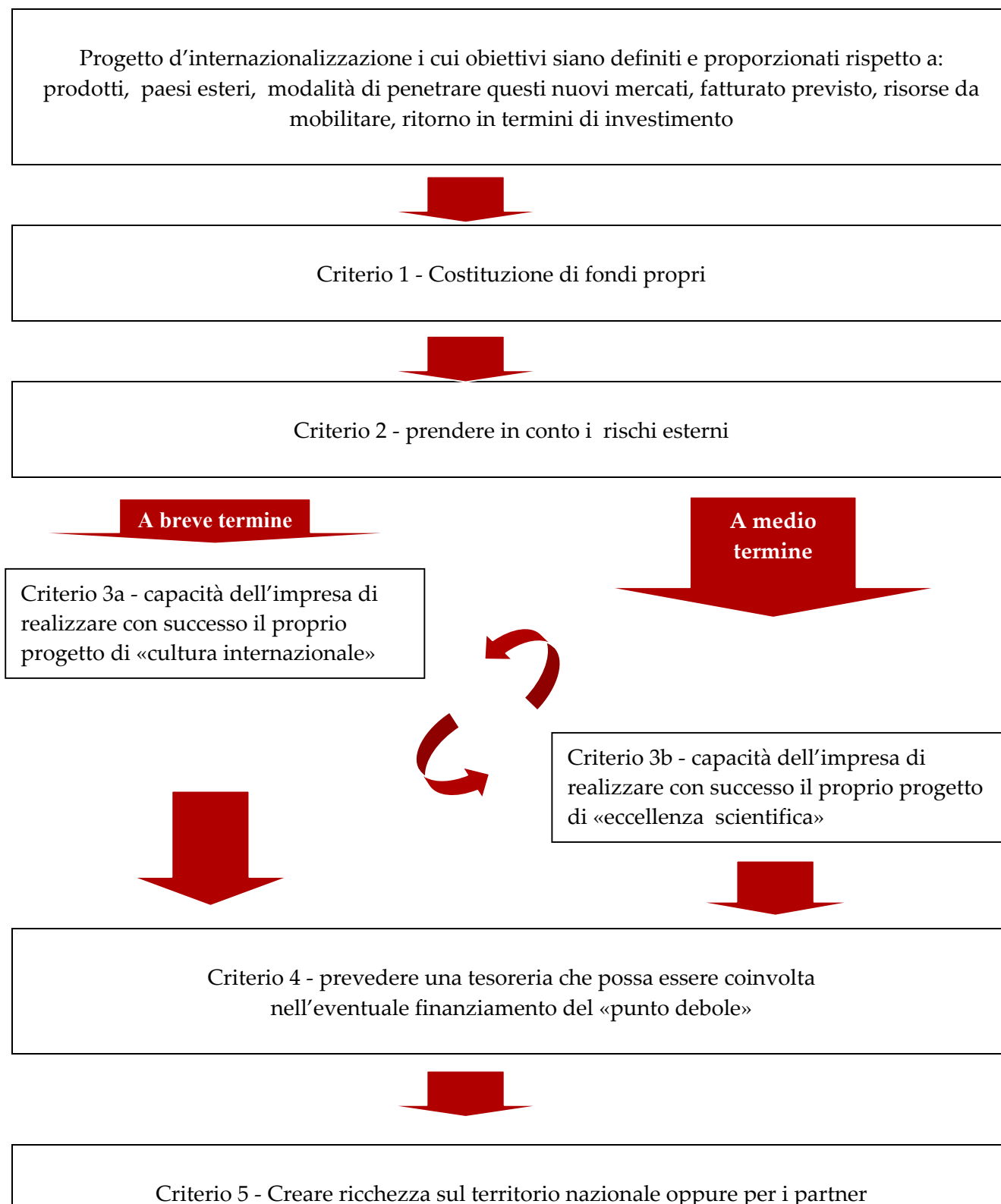
E' realistico affidarsi all'internazionalizzazione per favorire la crescita dell'impresa?

Se la risposta è Sì : l'impresa ha dimostrato di saper gestire la crescita prevista!

Se la risposta è No: come posso giustificare una crescita diversa da quella prevista?

B.II - Il progetto d'internazionalizzazione

Un progetto d'internazionalizzazione i cui obiettivi siano definiti e proporzionati rispetto ai prodotti, ai paesi esteri, al modo di penetrare questi nuovi mercati, al fatturato previsto, alle risorse da mobilitare, al ritorno in termini di investimento, segue il seguente processo così schematizzato:



CRITERIO 1 - I FONDI PROPRI

Vi sono diverse modalità di finanziamento: vedere parte D della guida.

CRITERIO 2 - PRENDERE IN DOVUTA CONSIDERAZIONE I RISCHI ESTERNI

- conoscenza del/dei paesi selezionati
- tendenze dei settori nel/nei paesi
- conoscenze dei rischi collegati alla legislazione locale
- saper dimostrare di essere concorrenziali nel paese

CRITERIO 3 - LA CULTURA INTERNAZIONALE/L'ECCELLENZA SCIENTIFICA

Criterion 3a: capacità dell'impresa di realizzare con successo il proprio progetto, di saper dimostrare la propria «cultura internazionale»

Per poter verificare il reale possesso di una «cultura internazionale» nell'ambito della propria impresa occorre ricordarsi dei punti seguenti:

- competenza in materia di commercio internazionale
- competenza nella gestione di un progetto internazionale
- conoscenza delle lingue
- prevedere trasferte nel territorio estero prescelto

Criterion 3b: capacità dell'impresa di realizzare con successo il proprio progetto: «eccellenza scientifica». Partner scientifici, assunzione di dottorandi ecc.

CRITERIO 4 - UNA TESORERIA CHE POSSA ESSERE COINVOLTA NELL'EVENTUALE FINANZIAMENTO DEL «PUNTO DEBOLE»

Il punto debole corrisponde alla fase nella quale l'imprenditore deve affrontare le spese riguardanti l'avvio della sua attività senza aver ancora registrato delle entrate.

Sono possibili diversi tipi di finanziamento:

- partner pubblici per un anticipo di liquidità
- richiesta di credito a breve termine presso la propria Banca
- business angel, se giustificato dal settore
- Capitale di rischio, se il ritorno in termini di investimento è elevato

Vedere anche la parte D della guida

CRITERIO 5 - CREARE RICCHEZZA SUL TERRITORIO NAZIONALE OPPURE PER I PARTNER

- Capacità per l'impresa di permettere un guadagno (o un rimborso) nei confronti del partner finanziario
- Valutazione delle prospettive di crescita del fatturato

PARTE C

OPPORTUNITA' DI FINANZIAMENTO PER UN'IMPRESA INNOVATIVA

- IN GERMANIA
- IN FRANCIA
- IN ITALIA

C.I - Istruzioni per la consultazione

Dopo una prima parte che cita brevemente le fasi e gli strumenti per realizzare un progetto di finanziamento, la seconda parte di questa guida fornisce alcune risposte concrete sui finanziamenti di cui può beneficiare un'impresa in possesso di un progetto innovativo.

I finanziamenti sono presentati sotto forma di matrici e riguardano i paesi seguenti: Francia, Germania, Italia.

Istruzioni per la consultazione delle matrici:

Le matrici sono state costruite prendendo spunto dallo sviluppo dell'innovazione in un'impresa al fine di creare matrici corrispondenti alle varie fasi del ciclo di vita di un progetto.

In questo modo, nel processo che va dall'idea del prodotto fino alla sua immissione sul mercato, sono state individuate quattro famiglie di possibili finanziamenti in grado di intervenire per:

- favorire la ricerca
- rafforzare l'innovazione
- assistere nell'industrializzazione dell'innovazione
- stimolare l'internazionalizzazione dell'innovazione

Una volta identificata la o le famiglie di finanziamento corrispondenti al grado di maturità del progetto (v. le 4 famiglie sopracitate), la matrice contiene una descrizione dettagliata di ogni contributo o prestito, il corrispondente nome assegnato al finanziamento in questione (compreso il suo acronimo, se del caso), la forchetta dell'ammontare del contributo previsto ed i criteri di eleggibilità richiesti.

C.II - Definizioni

FONDO DI CAPITALE - INVESTIMENTO

Il capitale-investimento è uno strumento per finanziare l'avvio, lo sviluppo o l'acquisizione di un'impresa, attraverso il quale l'investitore ottiene una quota determinata del capitale sociale dell'impresa come contropartita dei fondi apportati.

Questo finanziamento può prendere diverse forme: emissione di azioni, obbligazioni convertibili, rimborsabili in azioni, buoni di sottoscrizione di azioni.

Gli investitori si finanziano tramite i dividendi distribuiti ma anche tramite il plus-valore realizzato nel momento della vendita dei valori mobiliari in loro possesso (azioni) : cessione industriale, entrata in borsa. L'investitore si assume il rischio di un fallimento dell'impresa come qualsiasi altro tipo di azionista.

Tipologia del capitale-investimento

Il capitale-investimento raggruppa l'insieme degli attori che intervengono con fondi propri nelle imprese.

Occorre distinguere varie categorie di investitori suddivisi sulla base dello stadio di sviluppo dell'impresa:

- **I fondi di capitali di avvio (seed capital)**

Intervengono molto a monte, a volte persino nella fase della creazione, quando l'impresa lancia lo sviluppo della tecnologia. Permettono di aiutare il creatore d'impresa a definire un modello imprenditoriale in grado di garantire un introito ed una certa longevità della società. Finanziano una fase rischiosa fornendo consulenza agli imprenditori, fino al momento di utilizzo del capitale di rischio.

Questi fondi sono in generale semi-pubblici, ma vi sono anche alcuni fondi privati.

Valori generalmente investiti : tra 100 000 e 500 000 Euro.

- **I fondi di capitale di rischio (venture capital)**

Il capitale di rischio è rappresentato da un capitale esterno investito in imprese con alto potenziale di crescita, che hanno una posizione di punta nel loro settore e non sono quotate in borsa.

Questi fondi intervengono in genere nel momento in cui l'impresa ha completato la messa a punto dei propri prodotti ed inizia a registrare i primi ordini. Il denaro investito serve principalmente per lo sviluppo del marketing e per la messa in opera di una struttura di vendita. Valori generalmente investiti: da 1 a 5 milioni di Euro.

Tra i fondi di capitale di rischio, si possono citare ad esempio per la Francia i FCPI (Fonds commun de placement dans l'innovation - Fondo Comune per l'innovazione): i FCPI raccolgono i loro fondi presso investitori privati (che usufruiscono in quanto tali di un vantaggio fiscale sull'imponibile), poi investono il 60% di questo attivo in imprese innovative.

- **Il capitale di sviluppo**

Il capitale sviluppo si rivolge ad imprese mature che abbiano già fatto esperienza sia in termini di attività (aumento del fatturato) che di redditività (margine, capacità di autofinanziamento).

Questo finanziamento si applica dunque alla fase di sviluppo della capacità di produzione dell'impresa e della sua forza di vendita. Può anche facilitare il lancio di nuovi prodotti o penetrare nuovi mercati (soprattutto per progetti di internazionalizzazione).

BUSINESS ANGELS

Si tratta di una persona fisica che investe il proprio denaro in un'impresa con elevato potenziale e che mette a disposizione di quest'ultima le proprie competenze, esperienza, rete di conoscenze ed una parte del proprio tempo. Assistono in particolare l'imprenditore nella fase preparatoria del progetto (per es. aiuto a completare il business plan).

Investono in società innovative o comunque con elevato potenziale di crescita.

Il business angel reagisce prima, più velocemente degli altri investitori : è dunque una risorsa che si adatta bene alla fase di lancio di un'impresa.

Il business angel non ha obblighi in termini di rendimento (investe il proprio denaro).

Valori generalmente investiti: tra 20 000 e 100 000 Euro (si precisa che i business angels possono raggrupparsi per investire in una medesima società).

INCUBATORI D'IMPRESE

Un incubatore d'impresa è una struttura che mette a disposizione locali e servizi a coloro che hanno un progetto imprenditoriale e che intendono attuarlo. Offre assistenza al potenziale imprenditore fino allo sviluppo dell'impresa ed al suo inserimento nel tessuto economico.

C.III - Opportunità di finanziamento per le imprese innovative in Germania

Questa sezione è dedicata ai finanziamenti nazionali e della regione tedesca del Baden-Württemberg.

V. Allegato Matrice Germania

Altre informazioni in materia di innovazione in Germania

→ Siti internet sui dispositivi di finanziamento in Germania / Baden- Württemberg

- Wegweiser durch die Wirtschaftsförderung des Landes Baden-Württemberg (Guida ai finanziamenti nella Regione Baden-Württemberg): <http://wpunkt.de>
- Förderprogramme und Förderrichtlinien (Programmi di finanziamento e linee-guida): www.bmbf.de/de/677.php
- Förderberatung des BMBF (servizio di assistenza sui finanziamenti da parte del Ministero tedesco della formazione e della ricerca): www.foerderinfo.bmbf.de
- Fördernavigator (Banca Dati finanziamenti): www.fz-juelich.de/ptnavigator/index.html
- Förderprogramme Forschung (Finanziamenti per la Ricerca): <http://mwk.baden-wuerttemberg.de/service/foerderprogramme/forschung>
- Förderprogramme (allgemein) (Finanziamenti – vari): www.wm.baden-wuerttemberg.de/sixcms/detail.php/62339
- Förderdatenbank des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie (Banca Dati finanziamenti del Ministero dell'Economia e Tecnologia): <http://db.bmwi.de>

→ Calendario delle manifestazioni sulla tematica dell'economia innovativa in Germania

Siti utili:

- www.bmwi.de/BMWi/Navigation/Service/veranstaltungen.html
- www.eubuero.de/service/veranstaltungen
- www.wm.baden-wuerttemberg.de/sixcms/detail.php/62338
- www.wm.baden-wuerttemberg.de/sixcms/detail.php?id=62338&rel_topic_id=62350

C.IV - Opportunità di finanziamento per le imprese innovative in Francia

Vedi Allegato Matrice Francia.

Altre iniziative a sostegno dell'innovazione in Francia

□ Servizi informativi dedicati alle imprese del settore tecnologico

- Sito internet del Consiglio regionale di Rhône-Alpes: www.cr-rhone-alpes.fr/default_f.cfm?cd=1092&depth=2&dept0=1042&dept1=1092&dept2=1092&doc=5172
- Sito internet del Consiglio regionale dell'Alsazia: www.region-alsace.fr rubrica «investir»

□ Finanziamenti all'innovazione relativa a settori specifici

Elenco di concorsi facenti riferimento ad un settore preciso:

www.oseo.fr/actualites/agenda_des_pme

□ Calendario degli eventi sull'economia innovativa in Francia

www.finance-technologie.com/

C.V - Opportunità di finanziamento per le imprese innovative in Italia

I finanziamenti regionali sono numerosi e variano notevolmente da una regione all'altra, ci concentreremo qui sulle agevolazioni a livello nazionale e sulle regioni Piemonte e Valle d'Aosta.

Vedi Allegato Matrice Italia.

Servizi informativi dedicati alle imprese del settore tecnologico

□ Il sito di RIDITT, Rete Italiana per la Diffusione dell'Innovazione e il Trasferimento Tecnologico alle Imprese

www.riditt.it: il sito RIDITT, Rete Italiana per la Diffusione dell'Innovazione e il Trasferimento Tecnologico alle Imprese (promosso dal Ministero Italiano delle Attività Produttive e gestito dall'IPI, Istituto per la Promozione Industriale) fornisce informazioni riguardanti i seguenti temi:

- i bandi di gara aperti a livello regionale, nazionale ed internazionale
- le capacità tecnologiche/industriali dei principali attori nel campo dell'innovazione/transfert di tecnologia in Italia
- le reti italiane attive nel settore dell'innovazione
- i finanziamenti pubblici e privati per i progetti di transfert tecnologico ed i processi innovativi

Altre informazioni offerte da RIDITT:

- i risultati della ricerca italiana applicabili al settore industriale
- studi, guide, programmi ed altri documenti sul tema dell'innovazione
- un calendario delle manifestazioni relative all'innovazione
- uno «spazio» per lo scambio di informazioni e buone pratiche
- possibilità di porre quesiti on-line ad esperti di innovazione/transfert tecnologico

□ **Informazioni sulle opportunità di finanziamento per la ricerca e l'innovazione a livello nazionale / calendario delle manifestazioni sul tema**

<http://first.aster.it>: questo sito offre informazioni, sotto forma di schede pratiche, sulle opportunità di finanziamento per la ricerca e l'innovazione a livello nazionale. E' disponibile inoltre un calendario aggiornato degli eventi riguardanti le tematiche della ricerca e dell'innovazione in Italia.

PARTE D

CONTATTI DI POTENZIALI FINANZIATORI

- IN GERMANIA
- IN FRANCIA
- IN ITALIA

D.I - Contatti di potenziali investitori in Germania

I BUSINESS ANGELS

□ L'Associazione «Business Angels Netzwerk Deutschland e.V.»

«BAND» è l'associazione tedesca per la promozione dei Business Angels e delle loro iniziative di finanziamento. Il sito di BAND fornisce informazioni utili per la ricerca di finanziamenti attraverso i Business Angels e propone numerosi link verso associazioni di finanziatori o altri attori del capitale di rischio.

Sito internet: www.business-angels.de

Rete europea dei Business Angels: www.eban.org

□ Le reti dei Business Angels nel Baden-Württemberg

- Business Angel Netzwerk Baden-Baden: www.business-angel-baden-baden.de
- Business Angel Forum Region Stuttgart e.V.: www.business-chance.region-stuttgart.de
- Venture forum neckar e.V.: www.venture-forum-neckar.de

ASSOCIAZIONE TEDESCA DEGLI INVESTITORI IN CAPITALE DI RISCHIO

German Private Equity and Venture Capital Association e.V. (BVK): www.bvk-ev.de

LA RETE DELLE CAMERE DI COMMERCIO E INDUSTRIA

Le Camere di commercio e industria consigliano e vi orientano verso il finanziamento che più si adatta al progetto di impresa.

Sito delle CCI in Germania: www.ihk.de

LA RETE DEI CENTRI EUROPEI DI IMPRESA E DI INNOVAZIONE (CEII)

I Centri Europei di Impresa e di Innovazione hanno l'obiettivo di guidarvi lungo tutto il percorso di realizzazione di un progetto per la creazione d'impresa innovativa o lo sviluppo di imprese già esistenti nel settore tecnologico.

Sito: http://europa.eu.int/comm/regional_policy/innovation/innovating/guidec_de.htm

LA RETE EUROPEA DEGLI INNOVATION RELAY CENTRE (IRC)

Gli Innovation Relay Centre (IRC) facilitano il trasferimento tecnologico, la creazione di partenariati e la cooperazione tecnologica transnazionale. Gli IRC possono indirizzare l'imprenditore verso potenziali finanziatori.

Contatti dell'Innovation Relay Centre di Baden-Württemberg www.steinbeis-europa.de

D.II - Contatti di potenziali investitori in Francia

I BUSINESS ANGELS

□ L'Associazione «France Angels»

France Angels è l'associazione francese per la promozione di finanziamenti a cura dei Business Angels. France Angels ha per obiettivo la raccolta e la diffusione di qualsiasi informazione riguardante il network.

Sito France Angels: www.franceangels.org

Il sito di France Angels fornisce informazioni per la ricerca di finanziamenti attraverso i Business Angels ed offre numerosi link ad associazioni di finanziatori o attori del capitale di rischio.

Rete europea dei Business Angels: www.eban.org

Il suo obiettivo è di mettere in contatto finanziatori informali (Business Angels) con le reti che li raggruppano (Business Angels Network BAN) e seguirne la promozione.

□ Grenoble Angels

A Grenoble è presente l'associazione dei Business Angels, creata dalla Camera di commercio e industria locale. Il suo nome è "Grenoble Angels-Oser l'entreprise!" e si occupa delle relazioni tra i proponenti di progetti e gli investitori al fine di facilitare la creazione, il rilancio e la crescita di imprese di tutti i settori. Grenoble Angels raggruppa 40 potenziali finanziatori.

La CCI di Grenoble offre la propria supervisione ai progetti che andranno presentati all'associazione.

L'elenco dei Business Angels di "Grenoble Angels-Oser l'entreprise" non è reso pubblico per motivi di privacy.

- Spazio «entreprise» della Camera di commercio e industria di Grenoble:

www.grenoble.cci.fr/creation_reprise/41etapescreation.htm#h6

Contatti : Mme Isabel Marouard, isabel.marouard@grenoble.cci.fr, Tel : +33 4 76 28 27 78

- CEEI Alsace (Centro Europeo di Impresa e di Innovazione Alsazia) : www.ceei-alsace.fr

Contatti : Mireille SALVA, ceei.salva@newel.net / ceei@newel.net, Tel : + 33 3 89 36 72 47

AFIC : ASSOCIAZIONE FRANCESE DEGLI INVESTITORI IN CAPITALE

L'AFIC raggruppa e rappresenta l'insieme degli operatori francesi del Capitale d'Investimento.

Sito: www.afic.asso.fr

LA RETE DELLE CAMERE DI COMMERCIO E INDUSTRIA

Le Camere di commercio e industria consigliano e orientano nella scelta della forma migliore di finanziamento per un progetto di impresa: www.cci.fr

□ CCI di Grenoble

Lo spazio «Entreprendre» della Camera di commercio e industria di Grenoble vi consiglia e vi orienta verso il tipo di finanziamento più adatto al vostro progetto.

- Spazio «Entreprendre» della Camera di commercio e industria di Grenoble:
www.grenoble.cci.fr/creation_reprise/41etapescreation.htm#h6
Contatti: Mme Isabel Marouard, isabel.marouard@grenoble.cci.fr, Tel :+33 4 76 28 27 78
M. Pierre Billat, pierre.billat@grenoble.cci.fr, Tel : + 33 4 76 28 28 04
- GREX, Centro per il commercio internazionale della Camera di commercio e industria di Grenoble. Presso questo organismo sono reperibili ulteriori informazioni sulle opportunità di finanziamento per una piccola e media impresa:
www.grex.fr/EIC/financements_europeens.htm

□ CCI di Strasburgo e del Bas-Rhin

Lo spazio «Entreprendre» della Camera di commercio e industria di Strasburgo e del Bas-Rhin vi guiderà nell'analisi di fattibilità economica, finanziaria e giuridica del vostro progetto.

- Spazio «Entreprendre» della Camera di commercio e industria di Strasburgo:
www.strasbourg.cci.fr/web/services/ac_creation/entreprendre_france.html
Contatti : Mme June Marchal, j.marchal@strasbourg.cci.fr Tel +33 3 88 75 24 25
Mme Monique Badina, m.badina@strasbourg.cci.fr Tel +33 3 88 75 24 23
- Rete Tecnologica Alsazia (RTA) offre informazioni riguardanti le agevolazioni offerte dall'Alsazia per lo sviluppo di progetti d'impresa innovativi
Contatti : Jacques Meyer, j.meyer@strasbourg.cci.fr, Tel +33 03 88 76 42 41

LA RETE DEI CENTRI EUROPEI DI IMPRESA E DI INNOVAZIONE (CEEI)

I Centri Europei di Impresa e di Innovazione danno supporto nella realizzazione di progetti per la creazione d'impresa oppure nello sviluppo di aziende già esistenti attraverso l'innovazione.

Sito: http://europa.eu.int/comm/regional_policy/innovation/innovating/guidec_fr.htm

LA RETE EUROPEA DEGLI INNOVATION RELAY CENTRE (IRC)

Gli Innovation Relay Centre (IRC) facilitano il trasferimento tecnologico, la creazione di partenariati e la cooperazione tecnologica transnazionale. Gli IRC possono indirizzare l'imprenditore verso potenziali investitori.

Sito: www.anvar.fr/ageneuroeurocent.htm

- La Camera di commercio e industria di Grenoble ospita un IRC.
Contatti: M. Pierre Billat, pierre.billat@grenoble.cci.fr, Tel : + 33 4 76 28 28 04
- La Camera Regionale di commercio e industria dell'Alsazia ospita l'IRC Alsazia.
Contatti: Isabelle GOURIOU, i.gouriou@alsace.cci.fr, Tel : +33 3 88 76 45 23

LA RETE LEONARDO FINANCE

Leonardo Finance è una rete internazionale per la diffusione di competenze finanziarie ed industriali necessarie per lo sviluppo di aziende innovative.

Sito: www.leonardofinance.fr

BIBLIOGRAFIA

Annuario degli investitori regionali: www.annuaire-des-investisseurs-regionaux.com/index.htm

D.III - Contatti di potenziali investitori in Italia

CAPITALE DI RISCHIO IN PIEMONTE

□ Piemontech

Piemontech è una società di capitale di rischio che investe in imprese innovative attive nel settore ICT (Innovation and communication technologies) in fase di start-up. Piemontech opera nella regione Piemonte ed è stata creata dalla [Fondazione Torino Wireless](#), in collaborazione con [I3P](#) (Incubatore d'impresa presso il Politecnico di Torino), [Eurofidi](#) e [Unione Industriale di Torino](#) (Associazione degli industriali di Torino).

La sua partecipazione al capitale sociale è compresa tra i 20.000 e i 200.000 €.

Contatto:

Piemonte High Technology, sito www.piemontech.it

Corso Galileo Ferraris 64 - 10129 Torino - Italia

Tel : 011.1950 1401 Fax: 011.509 7323 email: info@piemontech.it

□ Innogest Capital

Innogest Capital è un fondo italiano destinato alla creazione d'impresa, creato da Torino Wireless ed Ersel (Società finanziaria italiana) nel 2006 avente una durata di 10 anni. Il suo obiettivo è quello di finanziare una ventina di imprese innovative (settore d'attività: tecnologie dell'informazione, beni/attrezzature, meccanica avanzata, energia, aerospaziale, difesa, biomedicina) localizzate nel Nord Italia ed è dotato di 60.000.000 € per investimenti compresi tra 500.000 e 3.000.000 €

Contatto:

Innogest SGR S.p.A., sito www.innogest.it (in costruzione),

Altro Sito utile :

www.torinowireless.it/contenuti.php?IDpage=3648&IDsupra1=24&img=5&menu=sx

Corso Galileo Ferraris 64 - 10129 Torino

Tel.: 011.1950 1499 Fax: 011.5097323 info@innogest.it

□ Eporgen

Eporgen è un fondo privato destinato ad aiutare le start-up attive nel settore della biotecnologia. Le imprese finanziate grazie ad Eporgen possono usufruire di canali preferenziali per l'accesso al Bioindustry Park del Canavese (Piemonte).

Contatto:

Eporgen Venture, sito www.eporgen.com

c/o Bioindustry Park del Canavese, Via Ribes, 5 - 10010 Colletterto Giacosa (TO) - Italia

Tel : 0125 561000 Fax : 0125 538791 Email: info@eporgen.com

EBAN – EUROPEAN BUSINESS ANGELS NETWORK

La rete europea dei Business Angels ha l'obiettivo di mettere in contatto investitori informali (Business Angels) con le reti che li raggruppano (Business Angels Network BAN) e seguirne la promozione.

Contatto:

IBAN, sito www.iban.it

Segreteria Generale, via Borgonuovo, 5 - 20121 Milano - Italia

Tel : 02 89.01.12.07 Fax : 02 89.01.12.99

E-mail : info@iban.it – segreteria@iban.it

LA RETE ITALIANA DELLE CAMERE DI COMMERCIO, INDUSTRIA, ARTIGIANATO E AGRICOLTURA

Le Camere di commercio consigliano e orientano nella scelta della miglior forma di finanziamento per il vostro progetto.

Sito delle Camere di commercio in Italia: www.unioncamere.it

□ Camera di commercio di Torino

Il settore « Nuove Imprese » della Camera di commercio di Torino assiste nella scelta della forma di finanziamento che più si addice al tipo di progetto imprenditoriale:

www.to.camcom.it/nuoveimprese

Nel caso di progetti innovativi si può contattare lo “Sportello Apre” (Agenzia per la Promozione della Ricerca Europea): www.to.camcom.it/apre

Per informazioni su altre opportunità di finanziamento di fonte comunitaria si può contattare l’Euro Info Centre IT375: <http://www.to.camcom.it/eic>

LA RETE DEI CENTRI EUROPEI DI IMPRESA E DI INNOVAZIONE (CEII O BIC)

I Centri Europei di Impresa e di Innovazione hanno l’obiettivo di guidarvi nel vostro processo di creazione o sviluppo d’impresa attraverso l’innovazione.

Sito : http://europa.eu.int/comm/regional_policy/innovation/innovating/guidec_fr.htm

BIC-Italia.Net rappresenta i CEII italiani (insieme ad altre agenzie di sviluppo):

www.bic-italia.net

RETE EUROPEA DEGLI INNOVATION RELAY CENTRE (IRC)

Gli Innovation Relay Centre (IRC) facilitano il trasferimento tecnologico, la creazione di partenariati e la cooperazione tecnologica transnazionale. Gli IRC possono indirizzare l’imprenditore verso potenziali investitori.

La Camera di commercio di Torino ospita un IRC :

Camera di commercio di Torino, sito www.to.camcom.it/alps_irc

Indirizzo Via San Francesco da Paola 24 - 10123 Torino - Italia

Tel : 011 571 6321/2/3/6/0 Fax : 011 571 6324 E-mail alps@to.camcom.it

AIFI – ASSOCIAZIONE ITALIANA DEL PRIVATE EQUITY E VENTURE CAPITAL

AIFI è un’associazione d’istituzioni finanziarie che investono in imprese attraverso capitale di rischio.

Contatto:

AIFI, www.aifi.it

Via Pietro Mascagni, 7 - 20100 Milano - Italy

Tel: 02 7607531 Fax: 02 76398044 , Email: info@aifi.it

D.IV - Il portale europeo : Gate 2 Growth

Il portale Gate 2 Growth sostiene gli imprenditori che sviluppano progetti innovativi nel processo di ricerca, finanziamento e realizzazione del proprio business plan. Questa iniziativa è finanziata dalla Commissione Europea – DG Innovazione, nell’ambito del programma di sostegno all’innovazione delle PMI.

www.gate2growth.com propone :

- strumenti per la realizzazione di un piano di impresa
- servizi di diagnostica per progetti di piani di impresa
- strumenti per la ricerca di potenziali investitori ed altri fornitori di servizi
- consulenze specialistiche fornite da esperti in finanziamenti
- forum di discussione, conferenze e servizi informativi

In fase di ricerca di finanziatori, il portale Gate2Growth.com propone:

- l’accesso gratuito per l’inserimento del proprio piano di sviluppo
- una base di dati di possibili finanziatori

La squadra operativa di Gate2Growth opera una selezione dei business plan maggiormente interessanti e cerca di trovare la forma di finanziamento più adatta. In caso di valutazione positiva l’imprenditore avrà grandi possibilità di vedere finanziato il proprio progetto.

La squadra di Gate2Growth permette all’imprenditore di usufruire di consigli di esperti ed essere guidato lungo tutto il processo di creazione d’impresa. Canale preferenziale è riservato agli imprenditori che sono già inseriti in un incubatore d’impresa locale oppure universitario.

Fonte: Cordis

ALLEGATI: MATRICI

Opportunità di finanziamento per le imprese innovative in Francia

Opportunità di finanziamento per le imprese innovative in Germania

Opportunità di finanziamento per le imprese innovative in Italia