

Start.Francia

Newsletter del Desk Innovazione e Start-up
di ICE Parigi

Cari Lettori,

Forti del successo della partecipazione di 15 startup italiane a Viva Technology, siamo lieti di presentarvi il primo numero di "Start. Francia", newsletter digitale dedicata all'ecosistema dell'innovazione in Francia.

La Francia, secondo Paese in Europa nella raccolta fondi, rappresenta oggi un importante mercato di sbocco per le start up e le PMI innovative italiane e la newsletter, pubblicata dal Desk Innovazione e Start Up, vuole essere uno strumento per favorire lo scambio di informazioni, esperienze e *best practice* tra i due ecosistemi.

Per questo suo primo anno di attività, il Desk Innovazione e Start Up, istituito nel febbraio 2018 e che cura questa pubblicazione, si è posto degli obiettivi ambiziosi quali la mappatura dell'ecosistema dell'Innovazione in Francia, il sostegno alla partecipazione di delegazioni francesi ad eventi in Italia (prossimo appuntamento ad ottobre con ItaliaRestartsUp nell'ambito della 55° edizione dello SMAU) ed il sostegno delle aziende italiane sul mercato francese di cui Viva Technology è stata la prima importante testimonianza.

Infine, stiamo organizzando in collaborazione con l'Ambasciata d'Italia, un seminario di presentazione delle eccellenze dell'ecosistema dell'innovazione italiano ad investitori francesi. Il seminario avrà luogo a Parigi a novembre, e potrete trovare maggiori informazioni nel prossimo numero.



Augurandoci che questa newsletter possa portare nuovi spunti di riflessione, vi invitiamo a segnalarci iniziative ed opportunità che possano favorire il dialogo sull'innovazione tra i nostri due Paesi.

Buona lettura,

Giovanni Sacchi
Direttore ICE Parigi

“ L'ecosistema dell'innovazione in Francia



Grazie ad uno sforzo congiunto del governo francese con il settore privato, le università e gli innovation centers, la Francia riveste oggi un ruolo di primo piano in Europa nel settore dell'innovazione.

Se fino al 2012 l'ecosistema innovativo francese era in una situazione per molti aspetti molto simile a quello italiano, la nomina di Emmanuel Macron prima come Ministro dell'Economia e poi l'elezione a Presidente nel 2015 ha senz'altro favorito il rafforzarsi di un clima favorevole allo sviluppo del sistema delle start-up in Francia.

L'ecosistema dell'innovazione in Francia si identifica oggi con la French Tech, ossia la comunità che, in Francia, riunisce tutti gli attori dell'ecosistema delle start-up: imprenditori, innovation center, investitori e tutti gli organismi pubblici che contribuiscono alla sua crescita e sviluppo imprenditoriale. La French Tech è anche un marchio di riconoscimento internazionale e, sul piano nazionale, si caratterizza per la sua diffusione capillare sul territorio metropolitano: oggi sono ben 13 le città francesi che vantano il label "French Tech".

A livello pubblico, l'iniziativa della French Tech è attuata a livello nazionale ed internazionale da organismi quali BPI France, Caisse des Depots et Business France (l'omologo di ICE in Francia).

Al fine di attirare sul proprio territorio imprenditori stranieri, sono stato istituiti nel 2015 i French Tech Tickets, dispositivo finalizzato ad attirare in imprenditori stranieri offrendo loro pacchetti vantaggiosi (permesso di soggiorno, borse individuali, accompagnamento personalizzato) per favorire la loro installazione ed il loro sviluppo sul territorio francese.

A livello europeo, se la Gran Bretagna con il 40% dei fondi raccolti nel 2017 si colloca sempre al primo posto, la Francia occupa il secondo posto (18%) seguita dalla Germania (12%).

Il segmento che ha registrato i maggiori investimenti è stato quello dei servizi internet (865 milioni di euro con 215 operazioni), seguito dai software (589 milioni di

euro raccolti con 137 operazioni), mentre i settori della Scienza della Vita, Fintech e Tecnologie hanno raccolto congiuntamente 848 milioni di euro.

Parigi, anima dell'ecosistema francese delle start up

La maggior parte della raccolta di fondi è concentrata nella regione Ile-de-France (77% degli investimenti), seguita dalla regione Auvergne-Rhone-Alpes (4%) e da quella della Provence Alpes Cote d'Azur (3,9%).

Su Parigi si concentrano la metà delle operazioni di investimento in start-up: 342 su un totale di 743 deals chiusi nel 2017 a livello nazionale. Le altre città significative in termini di deals conclusi sono: Lione (26), Bordeaux (17), Nantes (14), Montpellier (12) e Tolosa (10).

Anche in termini di volume i sei maggiori investimenti del 2017 sono stati conclusi con start-up parigine (Data4Group, Actility, ManoMano, Oodrive, Vestiare Collectivee, Doctolib e Shadow).

Secondo quanto riportato nell'ultimo rapporto del Global start up Ecosystem Report, (pubblicato a cura di Start Up Genome e Global Entrepreneurship Network, 2017), Parigi si colloca al 3° posto in Europa, dopo Londra e Berlino e all'11° posto nella classifica dell'ecosistema mondiale delle start up.

	Ranking		Performance	Funding	Market Reach	Talent	Startup Experience	Growth Index
Silicon Valley	1	0	1	1	1	2	1	4.2
New York City	2	0	3	2	3	7	4	4.5
London	3	▲ 3	4	4	2	10	5	4.8
Beijing	4	NEW	2	5	19	8	2	4.4
Boston	5	▼ -1	6	6	12	4	3	4.0
Tel Aviv	6	▼ -1	9	8	4	11	7	4.5
Berlin	7	▲ 2	7	9	6	5	10	4.6
Shanghai	8	NEW	8	3	10	9	13	5.5
Los Angeles	9	▼ -6	5	7	15	14	11	4.2
Seattle	10	▼ -2	12	13	14	3	6	4.5
Paris	11	0	14	14	9	16	8	4.2
Singapore	12	▼ -2	16	16	11	1	20	4.6
Austin	13	0	15	11	18	6	9	4.3
Stockholm	14	NEW	17	20	8	18	12	5.3
Vancouver	15	▲ 3	19	19	7	15	15	4.3
Toronto	16	▲ 1	18	12	5	20	18	4.7
Sydney	17	▼ -1	20	10	13	12	17	6.3
Chicago	18	▼ -11	13	15	20	13	14	3.9
Amsterdam	19	0	10	17	17	19	16	4.8
Bangalore	20	▼ -5	11	18	16	17	19	4.7

Fonte: Global startup Ecosystem report, 2017

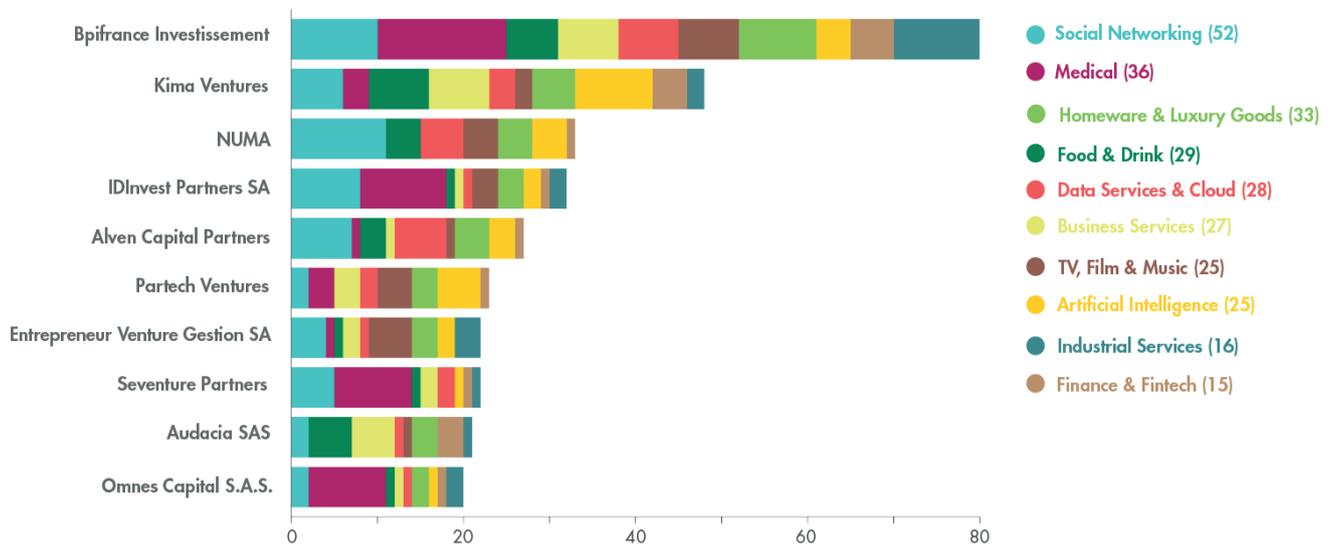
L'ultimo rapporto pubblicato da Paris Region Entreprise, agenzia di sviluppo dell'Ile-de-France, 5 000 start-up tecnologiche sono registrate in quest'area. I principali settori in cui operano sono: Intelligenza Artificiale (AI), droni, *smart mobility*, commercio al dettaglio, *connected health*, Big Data e cybersecurity. Sempre secondo il rapporto, il bacino dell'Ile-de-France offre importanti opportunità per le start-up internazionali soprattutto nei seguenti settori: intelligenza artificiale (IA), sistemi integrati, robotica, IoT, big data applicata al sistema sanitario, energia, trasporti ed agricoltura.

Se Parigi è oggi considerata un ecosistema maturo per le jeunes pousses, altre città come Lione, Tolosa, Bordeaux e Lille, che vantano il marchio di metropoli della French Tech, emergono come ecosistema attrattivo per le start up.

Gli investitori dell'ecosistema dell'innovazione francese

I principali investitori francesi del settore sono fondi di private equity, società di venture capital, investitori in early stage ed acceleratori. Caratteristica comune è la loro tendenza ad investire sui diversi segmenti del mercato, piuttosto che di concentrarsi su un unico segmento.

Nel grafico seguente, sono elencati i principali operatori che hanno investito nella regione negli ultimi dieci anni con la descrizione del settore e del numero di operazioni effettuate per settore.



Fonte: Rapporto QUID, World Economic Forum 2018

Gli incentivi della Francia all'Industria 4.0

Grazie al dispositivo del Credito di Imposta per la Ricerca (CIR), la Francia offre il trattamento fiscale per la Ricerca e Sviluppo più vantaggioso d'Europa. Il CIR riguarda le spese sostenute per la ricerca fondamentale, la ricerca applicata e lo sviluppo sperimentale e possono beneficiarne le aziende di tipo industriale, commerciale o agricole. Sono eleggibili le spese relative ai progetti di R&S (costi di personale e di materiali legato al progetto di R&S, comprese le commesse affidate a terzi). Il CIR è calcolato sul volume delle spese eleggibili dichiarate dall'azienda secondo i criteri seguenti: 30% da 0 a 100 milioni di euro, 5% delle spese dichiarate superata la soglia dei 100 milioni di euro.

Accanto al CIR, il credito imposta innovazione (CII) consente alle aziende di beneficiare di un credito di imposta sulle spese relative alla realizzazione di prototipi o installazioni pilota di nuovi prodotti. Sono eleggibili solo le PMI che rispettano i criteri fissati dall'Unione

Europea (meno di 250 dipendenti e con un fatturato inferiore a 50 milioni di euro oppure il totale dell'attivo dello Stato Patrimoniale non supera i 43 milioni di euro). Per il credito imposta innovazione le spese eleggibili sono plafonate a 400 mila euro/anno ed il credito di imposta è pari al 20%.

Creata nel 2004, lo statuto di Jeune Entreprise Innovante (JEI), sostiene invece la creazione di PMI innovative permettendo loro di beneficiare di sgravi contributivi e fiscali (esenzione totale della tassazione degli utili durante il primo anno di attività, ridotta al 50% negli anni successivi e, esenzione totale di alcuni contributi sociali a carico del datore di lavoro). Per beneficiare dello statuto di JEI, la PMI deve essere costituita da meno di 8 anni, deve essere indipendente e la quota di spese in R&S deve essere almeno pari al 15% delle spese fiscalmente deducibili. Il dispositivo inizialmente previsto fino al 2016 è stato prorogato fino alla fine del 2019.

Al fine di incoraggiare la creazione di azienda da parte di studenti e persone addette alla ricerca (professori e ricercatori), è stata istituito uno statuto per Jeune Entreprise Universitaire (JEU): in questo caso la PMI deve appartenere almeno per il 10% a studenti (o diplomati con master o dottorato da meno di 5 anni) ed avere come attività principale la valorizzazione dei lavori di ricerca realizzati dagli stessi imprenditori durante i loro studi universitari. A fianco a questi strumenti, in Francia sono previsti incentivi per chi investe in start-up e PMI innovative, esonerando dalla tassazione gli utili generati e stabilendo un regime agevolato per le plusvalenze a seconda del periodo di detenzione delle partecipazioni. L'abbattimento è pari al 50% se la detenzione è superiore a un anno, del 65% se superiore a 4 anni e dell'85% se superiore 8 anni.

(dall'agenzia delle entrate all'ufficio per l'impiego) ha come obiettivo quello di rendere più agevole e snello l'insediamento delle start up, permettendo agli startupper di concentrarsi sullo sviluppo del loro progetto.

La filosofia alla base di Station F ruota infatti intorno a due concetti: "startups first" e "diversity", dove la diversità non è riferita solo al fatto che le diverse tecnologie sono ugualmente considerate nella fase di selezione ma soprattutto che il campus è aperto a tutti gli imprenditori, indipendentemente dal loro Paese di origine e dal loro background professionale e scolastico. Tra i programmi offerti dal campus, il Fighters Program, è il programma gratuito della durata di un anno dedicato proprio agli startupper che provengono da aree disagiate e non hanno avuto la possibilità di fare studi superiori e/o di sviluppare il proprio progetto.

Il Founders Program, è invece un programma di accompagnamento dedicato a start up early stage internazionali che prevede la presenza full time ed il pagamento di una retta mensile sulla base del numero di postazioni occupate (195 €/mese per postazione). Recentemente è stato inaugurato un nuovo programma, Fellowship program che consente invece l'accesso al campus 5 giorni al mese a fronte del pagamento di una retta annuale (900 €/mese).

Gli altri programmi di accompagnamento e di accelerazione (in tutto 30) sono direttamente gestiti dai partners di Station F (grandi aziende, università e da start up) presenti sul campus e coprono i diversi settori industriali (un partner per settore).

Tra i principali partners di Station F ricordiamo: l'Oreal, Facebook, Microsoft, Zendesk, Vente Privé, HEC e LVMH che nel 2018 ha aperto a Station F un acceleratore destinato al Luxury Tech.

Infine vi segnaliamo che le candidature ai diversi programmi di accompagnamento o di accelerazione di Station F possono essere fatte direttamente on line sul sito <https://stationf.co/campus/>



Focus: STATION F



Inaugurato a Parigi nel giugno 2017, aperto 24 ore su 24, 7 giorni su 7, Station F è oggi considerato l' incubatore per start-up più grande al mondo (34 000 m2) .l'

Realizzato in partenariato con la Ville de Paris, il progetto è stato finanziato per il 90% (250 milioni di euro) da Xavier Niel, patron della società di telecomunicazioni Free. Il campus dispone di 3 000 postazioni di lavoro, 60 sale riunioni, 8 spazi per eventi ed accoglie attualmente 1 000 startup, principalmente early stage, la maggioranza delle quali non supera i 10 impiegati.

La percentuale di start up internazionali incubate a STATION F è attualmente del 30% e, accanto alla Francia, i Paesi più rappresentati sono gli Stati Uniti, la Cina e l'India. La lingua ufficiale del campus è l'inglese.

Station F rappresenta un vero e proprio ecosistema imprenditoriale, un luogo privilegiato di incontro tra startup, grandi imprese ed investitori (Partech, ID Invest, Aster, Kima Ventures, etc) . La presenza in loco della French Tech Central, uno spazio di co-working dove si si alternano 30 servizi pubblici ed amministrativi



Intervista a Simone Marini, CEO Sailsquare

Quando e perché nasce Sailsquare?



Sailsquare nasce nel 2013 da due fondatori, Simone Marini e Riccardo Boatti, appassionati velisti e con alle spalle una precedente iniziativa imprenditoriale nel campo dei servizi digitali alle imprese, dalla constatazione che il mercato del turismo nautico

era molto frammentato e si rivolgeva a un pubblico sostanzialmente di "esperti", persone in grado di condurre una imbarcazione a vela o che già avevano avuto esperienze di questo tipo, ma rimaneva poco accessibile al largo pubblico.

La mission di Sailsquare è invece quella di "rendere le esperienze in barca a vela accessibili a tutti, abilitando la condivisione di esperienze uniche tra persone provenienti da tutto il mondo".

Dove avete raccolto i primi fondi?

Abbiamo chiuso il primo round a dicembre 2013, raccogliendo circa 200k euro da Business Angel, a oggi Sailsquare ha raccolto tre milioni di euro da investitori privati e istituzionali.

Perché avete deciso di puntare sul mercato francese per il vostro sviluppo?

Il mercato del turismo nautico in Francia è molto sviluppato, oltre a questo vi è una forte penetrazione dei servizi legati al mondo della sharing economy, come ad esempio Aribnb o BlaBlaCar, e infine è uno dei pochi paesi dove è possibile trovare sia la domanda (i viaggiatori) che l'offerta (gli armatori di barche a vela).

Puo' riassumerci in qualche riga il processo di selezione a Station F?

Abbiamo applicato per una postazione a StationF non appena abbiamo saputo che stavano aprendo, prima compilando un form online e poi con una intervista via web, non credevamo che fosse così difficile poter diventare una delle startup che ospitano nella loro struttura ma evidentemente hanno ricevuto parecchie domande e volevano fare un po' di selezione all'ingresso.

Quali sono stati secondo Lei i fattori che vi hanno favorito nella selezione?

Credo che StationF abbia valutato positivamente lo stadio di sviluppo del nostro progetto e che fossimo una startup con ambizioni di sviluppo internazionale

Qual'è il vostro bilancio dopo un anno (?) a Station F

Molto positivo, oltre a essere una bellissima struttura è anche effettivamente un luogo di aggregazione e contaminazione molto interessante, oltre a godere di una ottima reputazione che ci aiuta a posizionarci nei confronti di vari stakeholder.

Quale consiglio daresti agli startupper che desiderano aprirsi al mercato francese?

In generale, entrare in un mercato geografico diverso da quello da cui si è partiti richiede di fare uno sforzo per capire quali siano le differenze in termini di bisogni e di cultura locale, e poi lavorare per adattare il proprio servizio e la propria comunicazione in modo da migliorare il "market fit".

Anche la brand awareness è un fronte importante su cui occorre lavorare per conquistare la fiducia del nuovo pubblico a cui ci si rivolge.

Quali sono i vostri obiettivi per il futuro?

Continuare il nostro percorso di internazionalizzazione aumentando la nostra penetrazione in altri mercati geografici per noi interessanti, in primis gli altri principali mercati europei, e poi gli Stati Uniti.

“ Intervista a Giuseppe J. Sangiovanni, Direttore Associato Linkers

A suo avviso, qual'è il ruolo dell'ecosistema finanziario per sviluppo di una start-up?



L'ecosistema finanziario riveste un ruolo fondamentale nelle diverse fasi di sviluppo di una start-up. Accanto agli imprenditori che hanno necessità di reperire capitali per poter sviluppare la propria attività economica, troviamo gli attori finanziari che dispongono di capitale da investire (equity) o da prestare (attraverso strumenti di debito).

In questa categoria troviamo da un lato i business angels, i fondi d'investimento (seed capital, venture capital, growth capital, private equity, asset management) e gli organismi pubblici che dispongono di capitale da investire nelle imprese, e dall'altro lato le banche e i fondi di debito (obbligazioni, senior debt, mezzanine,) che finanziano le imprese tramite il debito. Nel mezzo, gli attori dell'intermediazione finanziaria (società di consulenza, banche d'affari, e dipartimenti corporate finance delle banche d'investimento) che hanno una funzione molto importante nell'intensificare, strutturare e fluidificare i contatti e le operazioni finanziarie tra chi ha bisogno di capitale e chi lo detiene. Questa funzione ha il merito di rendere liquido il mercato delle operazioni finanziarie, in particolare quelle di aumento di capitale, essenziali per una startup al fine di poter sviluppare le proprie idee imprenditoriali, commercializzarle e intraprendere quella traiettoria di crescita che la porterà alla maturità economica e alla redditività finanziaria.

Esiste poi un elemento infrastrutturale dell'ecosistema che si rivolge specificamente alle start-up, e mi riferisco agli acceleratori e agli incubatori, organismi in genere a fine non lucrativo, il cui ruolo è quello di agevolare le start-up, mettendo a disposizione spazi fisici e mezzi, soprattutto informatici e umani, per permettere ai giovani imprenditori di coprire i loro bisogni logistici, di essere consigliati e formati e di beneficiare di un ambiente stimolante per dare vita e forma alle proprie idee.

È importante sottolineare come i mercati e le piazze finanziarie in cui le start-up oggi confluiscono, si

moltiplicano e quelli dove le start-up hanno più chances di diventare delle "success stories" sono quelli in cui l'ecosistema finanziario è più sviluppato. Nell'identificare i fattori che determinano questo sviluppo metterei l'accento su tre di essi ossia: l'elemento culturale d'approccio al capitale, la solidità del quadro legale e la fiscalità.

Mentre l'Europa per tradizione ha un approccio piuttosto patrimoniale al capitale, cioè predilige allocarlo in classi di attivi a basso profilo di rischio come per esempio l'immobiliare (capitale di rendita), i paesi anglosassoni e in particolare gli Stati Uniti sono storicamente molto più propensi ad investire in classi di attivi a profilo di rischio più elevato come per esempio i mercati azionari o il venture capital (capitale di rischio). La questione della solidità e sicurezza del quadro legale non riguarda in genere i paesi dell'OCSE ma piuttosto certe economie di Paesi in via di sviluppo dove questo elemento costituisce una barriera. Infine la fiscalità del capitale (tassazione delle plusvalenze, di interessi e dividendi) gioca un ruolo maggiore nello stimolare lo sviluppo di un ecosistema finanziario. In questo senso, in Francia più che in Italia sono stati fatti molti passi avanti grazie anche alla riforma Macron.

Quali sono i settori su cui Linkers focalizza la sua attenzione e perché?

Linkers è una banca d'affari indipendente, in gergo una boutique finanziaria, ossia un attore dell'intermediazione finanziaria specializzato nelle operazioni di corporate finance, in fusioni ed acquisizioni. Siamo specializzati su due settori: il settore dell'energia, l'ambiente e le tecnologie sostenibili di cui io sono il responsabile, ed il settore digitale. Il focus su questi due settori deriva da una serie di considerazioni strategiche: in primis, le opportunità che derivano dalla domanda di mercato che alimenta questi due settori e dalla vivacità dei loro attori, elementi che offrono notevoli spunti per investimenti ed operazioni finanziarie. Inoltre le competenze tecniche e la conoscenza approfondita che questi settori richiedono, soprattutto per quanto riguarda l'energia e le tecnologie sostenibili, offre un vero vantaggio competitivo alle banche d'affari come la nostra che possono vantare tali competenze tra i propri bankers.

Il settore digitale e quello dell'energia ci permettono di coprire un segmento ampio di operazioni di taglia differente. Infatti mentre il digitale è un settore costituito da numerose società di piccola dimensione a forte potenziale di crescita, oltre naturalmente alle start-up, il settore dell'energia è caratterizzato da una forte intensità capitalistica e di conseguenza da società e gruppi relativamente grandi. Infine esiste una convergenza tra i due settori che fa leva sulla trasversalità del digitale (digital transformation) ma anche sulla tendenza crescente da parte degli attori del mercato dell'energia e dell'ambiente a sviluppare servizi per i consumatori finali. Questi servizi hanno una componente digitale sempre più importante soprattutto in relazione alla quantità d'informazione gestita (big data) e al ruolo

degli oggetti connessi (IoT).

Può descriverci come accompagnate le startup nel processo di raccolta fondi sul mercato francese?

Premesso che la maggior parte delle nostre operazioni finanziarie riguardano società appartenenti al segmento di mercato del mid-market, e quindi più mature e di dimensioni maggiori delle start-up, ci capita anche di fare operazioni su società più piccole e su start-up che hanno raggiunto un buon livello di maturazione. In particolare, ci concentriamo su start-up che, a nostro avviso, presentano un interesse a livello d'innovazione tecnologica e di potenziale di crescita.

Le operazioni che noi strutturiamo e sulle quali accompagniamo aziende (start-up e non) sono operazioni di aumento di capitale, ossia operazioni in cui un investitore, in generale finanziario, inietta liquidità (cash-in) nella società in questione in contropartita della cessione, da parte di quest'ultima, di nuove azioni emesse. Questo tipo di operazione segue un processo molto strutturato che avviene in tre fasi: la prima riguarda la preparazione della documentazione descrittiva e finanziaria (information memorandum e business plan); la seconda la presa di contatto con i possibili investitori, l'organizzazione degli incontri, la gestione delle informazioni (Q&A e data room) e la raccolta delle lettere d'intenti (LOI); e la terza la selezione (eventuale) delle lettere d'intenti, la negoziazione del valore della società e dell'aumento di capitale, la negoziazione delle altre condizioni dell'operazione (salari dirigenti, garanzie) e la gestione, insieme ai consulenti giuridici, dei documenti per la realizzazione finale dell'operazione (closing).

Questo processo è comune a tutte le operazioni di questo genere eseguite dai bankers sui diversi mercati, e la caratteristica del mercato francese è di essere molto concentrato sulla piazza finanziaria di Parigi con qualche operazione sulla piazza di Lione e di avere un ecosistema finanziario con un livello di maturità che ci permette di far giocare la concorrenza tra investitori sulla maggior parte dei nostri dossiers a beneficio dei nostri clienti in termini di efficacia, valorizzazioni e condizioni dell'operazione.

Secondo Lei, quali caratteristiche deve avere una start-up per entrare sul mercato francese?

Per rispondere a questa domanda credo sia utile evocare prima quali sono in generale le caratteristiche che a mio avviso una start-up deve avere per essere attrattiva agli occhi dei potenziali investitori. Credo che possiamo riassumere queste caratteristiche in quattro elementi principali: capacità e talento dei fondatori, pertinenza e attrattività dell'innovazione o dell'idea progettuale, tendenze favorevoli del mercato e la presenza di un ecosistema finanziario sviluppato in cui la start-up possa presentarsi ai potenziali investitori. Il mercato francese ha senz'altro quest'ultima caratteristica, ma per una start-up italiana che volesse entrare e avere successo su questo mercato è importante che abbia anche le altre tre.

Volendo spingere oltre la riflessione, credo che più che caratteristiche di una start-up si dovrebbe parlare di

caratteristiche degli imprenditori che vogliono lanciare una start-up. Infatti la prima cosa che un venture capital osserverebbe è che una start-up è di per sé destinata a fare fallimento, salvo poche eccezioni.

Per far fronte a questa realtà la concezione puramente negativa e scoraggiante del fallimento tipica di molti Paesi europei tra cui la Francia e l'Italia, non è di molto aiuto. Mentre gli imprenditori che si lanciano in una start-up dovrebbero avere una cultura che valorizzi gli aspetti utili del fallimento ed in particolare il processo di apprendimento che ne risulta. A parte questo aspetto, insisto sull'importanza delle capacità manageriali, e della cultura finanziaria che ogni imprenditore dovrebbe avere o dovrebbe circondandosi di validi collaboratori. Infine riguardo la lingua, la padronanza dell'inglese è fondamentale e di per sé sufficiente per un imprenditore che desidera entrare sul mercato francese.

“ L'ITALIA A VIVA TECHNOLOGY



Più di 100 000 visitatori in tre giorni, 9 000 start-up provenienti da oltre 125 Paesi, 1 900 investitori, 300 speakers e 1 900 giornalisti.

Grande successo della prima collettiva italiana a Viva Technology, il salone internazionale dell'innovazione e delle start-up che si è svolto a Parigi dal 24 al 26 maggio.

Ecco le 15 start up italiane che hanno esposto nel villaggio ITALIA ed i loro progetti:

CLab: dispositivo per ridurre il rischio di esposizione al gas Radon.

Cynomys: sistemi di monitoraggio dei parametri ambientali. Presentazione *Plinio*, destinato ai locali di stabulazione.

Datafalls: algoritmo di *customer intelligence* che consente alle aziende di arricchire il profilo del consumatore.

Dronyx: robots *ecofriendly* mobili con diverse possibilità di utilizzo. Presentazione *Solarino*, tra robot green per la manutenzione delle spiagge.

Empatica: dispositivo portatile destinato alle persone affette da epilessia

EZ Lab: piattaforma che permette di facilitare la tracciabilità dei prodotti alimentari attraverso la *blockchain*.

GeMP: sviluppo e commercializzazione di un display *e-paper* destinato a sostituire gli attuali sistemi di visualizzazione dei prezzi.

INNAAS: piattaforma di analisi e di trasformazione as-a-service di dati e servizi digitali.

Next Industries: presentazione di *Tactigon™*, dispositivo portatile, programmabile, IoT e modulare con differenti sbocchi applicativi :AR/VR, Robotica e HID.

Park Smart: sistema di segnalazione ai conducenti di parcheggi disponibili in tempo reale.

PlayCast: il primo gesso ortopedico su misura in 3D.

Sailsquare: piattaforma di connessione di skippers et di privati per vacanze in mare.

Sclak: app che sostituisce la chiave tradizionale per l'apertura di porte e cancelli.

Splosh: servizio *smart* di lavanderia a domicilio.

Vega Electronics: presentazione *Smartphoners*, app che premia i conducenti responsabili.

Durante le tre giornate di Viva Technology, c'è stata una grande affluenza di visitatori al villaggio ITALIA ed i rappresentanti delle società hanno potuto incontrare potenziali partners ed investitori e presentarsi con un pitch sullo stage di Métropole Grand Paris.

Ospite del villaggio ITALIA, Invitalia Ventures, società che gestisce il primo fondo pubblico-privato italiano di co-investimento,(87M€), a sostegno delle start-up e delle PMI innovative in Italia.

Con 21 start-up presenti a Viva Technology (15 ospiti del villaggio ITALIA e 6 selezionate nei Lab delle società partners dell'evento) l'Italia è stata tra i primi 10 Paesi più rappresentati alla manifestazione.



La prossima edizione di Viva Technology si terrà sempre a Parigi dal 16 al 18 maggio 2019.