

EURODEV news

Lettre d'informations de la Pépinière d'Entreprises EURODEV CENTER - n°10 - mars 2014



Après avoir passé ce mois-ci le cap des 6 années d'existence, la Pépinière d'Entreprises EURODEV CENTER, poursuit son développement : ce sont aujourd'hui pas moins de 15 entreprises (12 en pépinière et 3 dans la partie « hôtel d'entreprises ») qui y sont hébergées, ce qui représente près d'une centaine d'emplois.

Dans cette lettre d'infos, nous avons décidé de mettre l'accent sur 2 aspects fondamentaux :

- L'importance du réseautage pour les dirigeants de TPE/PME : devenir entrepreneur demande de la motivation, du courage mais aussi un bon réseau relationnel afin d'assurer la pérennité de son entreprise. Il est indispensable pour les jeunes créateurs de garder contact avec d'autres entrepreneurs afin de bénéficier de leurs bons plans et conseils, mais également pour partager leurs expériences (à l'exemple du Centre des Jeunes Dirigeants d'entreprise et du réseau d'experts 1, 2, 3 GO).
- Ouvrir le capital de son entreprise

ou rester seul : une réflexion de tous les instants ! L'acte de gestion le plus structurant pour une entreprise n'est pas le choix de sa forme juridique ou la rédaction des statuts mais la décision d'ouvrir ou non son capital. Nous consacrons ainsi une large part à cette thématique, avec l'intervention de 2 spécialistes (Jean-Philippe MARTINEZ - Consultant INTERFACES & Directeur de 2 pépinières d'entreprises et Boris OUARNIER, Responsable opérationnel du dispositif CCI 02 Bilan Lorraine).

A cela s'ajoute le lancement récent de 2 nouveaux services complémentaires et mutualisés (plateforme FUNDME et Crédit de l'entrepreneur) apportés par le réseau national des pépinières INTERFACES, qui permettent aux entreprises hébergées à EURODEV CENTER et à l'Hôtel d'Entreprises du Technopôle de Forbach-Sud de continuer à bénéficier d'avantages complémentaires non négligeables.

L'équipe de la Pépinière s'engage plus que jamais à soutenir fortement l'accompagnement au quotidien des porteurs de projets, afin de toujours mieux les écouter, les conseiller et les aider à franchir sereinement les étapes parfois sinueuses d'un démarrage et/ou d'un développement d'activité.

Poursuivons notre travail de longue haleine pour créer de nouveaux emplois sur le territoire de la Communauté d'Agglomération de Forbach, en continuant à y attirer des projets d'entreprises innovants, dynamiques et structurants !

Edito



PACTE
LORRAINE



Vous êtes entrepreneur ou porteur de projet de création d'entreprise innovante ?

Vous recherchez un financement et un accompagnement pour votre projet ?

Ou vous souhaitez tout simplement vous informer sur le Pacte ?

**Alors, rendez-vous sur :
www.pactelorraine.eu !**

Laurent DAMIANI
Directeur EURODEV CENTER
Consultant INTERFACES Lorraine



Quoi de neuf ?

4 NOUVELLES SOCIÉTÉS SE SONT INSTALLÉES À EURODEV CENTER !

LEGI RECOURS

- Date d'intégration : 4 novembre 2013
- Activité : Conseil et prestations en recours de droit commun au profit de victimes d'accidents automobiles.

Contact : Jasmine Ducarn
Tél. : 03 57 55 10 65
Email : legirecours@gmail.com

IDEAGE FORMATION

- Date d'intégration : 4 novembre 2013
- Activité : Formation professionnelle dans le domaine de la gériatrie/gérontologie.

Contact : Vincent Meillarec
Tél. : 09 71 00 01 85
Email : contact@ideage-formation.com
www.ideage-formation.com

CANTRACKX FRANCE

- Date d'intégration : 15 janvier 2014
- Activité : Procédé innovant de stabilité et sécurité pour les infrastructures ferroviaires.

Contact : Richard Wörner
Tél. : 09 71 00 01 87
Email : info@cantrackx.com
www.cantrackx.com

MVM CONCEPT

- Date d'intégration : 17 février 2014
- Activité : Conception et assemblage de véhicules électriques à hautes performances

Contact : Frédéric Vanantwerpen
Tél. : 09 71 00 01 89
Email : mvmconcept@gmail.com
www.mvmconcept.com

Un réseau à découvrir en Moselle-Est : le CJD - Centre des Jeunes Dirigeants



Le **Centre des Jeunes Dirigeants d'entreprise (CJD)** est la plus ancienne instance patronale de France. Créé en 1938, c'est un mouvement indépendant de Jeunes Dirigeants représentatifs du tissu économique et qui défend l'idée d'un libéralisme responsable. C'est aussi un lieu où les « Jeunes Dirigeants » (moins de 45 ans pour des fonctions électives)

viennent rompre l'isolement, défendre des valeurs, se former et progresser. Nous comptons plus de 4 000 chefs d'entreprise et cadres en France, soucieux de rendre leur entreprise à la fois plus humaine et plus compétitive.

En Lorraine, le CJD compte plus de 200 adhérents répartis sur **7 sections** basées à Bar le Duc/Saint-Dizier, Nancy, Saint-Dié, Épinal, Metz, Thionville (3 Frontières) et en **Moselle-Est**. Cette dernière compte aujourd'hui **21 membres actifs** et est **présidée par Sonya Renda**. Dans un souci permanent d'aider les entreprises locales à se développer, la Pépinière d'Entreprises EURODEV CENTER met à disposition une salle de réunion dans le cadre des plénières du CJD Moselle Est, organisées une fois par mois, autour de thèmes concrets et variés.



Site web : www.cjd.net

www.cjd-lorraine.net/

www.facebook.com/cjdmosellest

Secrétaire : Sophie Vogel - 06 74 41 92 32

1, 2, 3 GO, le parcours interrégional de plan d'affaires



Business Initiative A.S.B.L gère et anime le **réseau interrégional 1, 2, 3 GO composé de 400 experts** (dont Laurent Damiani, consultant INTERFACES et directeur d'EURODEV CENTER) **et entrepreneurs qui accompagnent gratuitement les porteurs de projets innovants dans le cadre du parcours de plans d'affaires 1, 2, 3 GO**. L'objectif principal du parcours 1, 2, 3 GO, organisé en éditions qui se déroulent entre septembre et juin de chaque année, consiste à aider les porteurs de projets à transformer leurs idées innovantes en un plan d'affaires convaincant par le biais de **coaching gratuit offert aux porteurs de projets** de création ou de diversification de PME. Une des forces du réseau 1, 2, 3 GO est son caractère interrégional, permettant aux futurs créateurs de générer rapidement des **contacts transfrontaliers** et d'élargir leur business au-delà de leur région d'origine. Dès l'acceptation de leur projet, les candidats sont mis en relation avec un (ou plusieurs) coach(s) du réseau - entrepreneurs, cadres ou dirigeants, issus de tous secteurs d'activité (finance, droit, comptabilité, biotechnologie...), afin de finaliser leurs plans d'affaires et **bénéficier d'une évaluation** par trois jurés indépendants en fin de parcours. Cette évaluation est basée sur une méthodologie développée par le



cabinet de conseil McKinsey et **permettant de récompenser les meilleurs plans d'affaires par des prix pouvant aller jusqu'à 12 000 euros**.

La prospection de projets et la mise en relation entre porteurs de projets et coachs sont assurées par les **partenaires locaux d'1, 2, 3 GO**. **En Moselle-Est, la Pépinière d'Entreprises EURODEV CENTER joue ce rôle de relais**.

Depuis sa création, 1, 2, 3 GO a contribué à la réalisation de près de 588 plans d'affaires dans la Grande Région et à la création de plus de 345 startups. Ce sont près de 1 200 emplois qui ont ainsi été durablement créés.

En tant que coach officiel 1, 2, 3 GO, Laurent Damiani s'est intéressé au projet de création d'entreprise d'origine belge (**MVM Concept** - conception d'une voiture de sport électrique à très hautes performances), qui vient d'intégrer la pépinière. Le porteur de projet Frédéric Vanantwerpen a d'ailleurs **fait partie des lauréats de l'édition 2012 du concours !**

En savoir plus : www.123go-networking.org

Pour financer les entreprises, plusieurs ressources financières existent, dont le recours à des capitaux-risques ou à des « business angels ». Mais que se cache-t-il derrière ces dénominations, à quoi cela peut-il être utile pour une entreprise ? Pour y voir un peu plus clair, nous avons interviewé Jean-Philippe MARTINEZ qui, au sein du Cabinet INTERFACES, dirige les pépinières d'entreprises EOLE et INNOVEUM sur Narbonne. Il est également l'éditeur d'un blog www.capitalsocial.fr spécialisé dans le financement et l'innovation.



Laurent Damiani - Directeur d'EURODEV CENTER : On entend souvent parler de capital-risque, capital-amorçage, capital-investissement mais au juste que cela signifie-t-il ?

Jean-Philippe Martinez : Le **capital-amorçage** concerne la **phase probablement la plus critique lors de la création d'une entreprise à potentiel**, car cela consiste à financer :

- la **phase d'amorçage technique ou technologique** : financer le dépôt d'un brevet, réaliser les premiers démonstrateurs ou prototypes, réaliser les premières séries... en résumé, concevoir son produit ou son service ;
- la **phase d'amorçage commerciale** : mettre en place un plan d'action commercial permettant de générer les premiers chiffres d'affaires.

Le capital-risque concerne l'après lancement industriel et

commercial de l'entreprise. A ce stade, il existe déjà un volant d'activité, mais qu'il faut multiplier : ainsi, on va structurer et développer les capacités de production ou de servuction (pour les sociétés de services), augmenter la force de vente et le budget communication...

Le **capital-développement** concerne des entreprises matures qui disposent d'un historique conséquent et qui, souvent, souhaitent atteindre une taille critique ou alors réaliser des opérations de diversification (enrichissement des activités...) voire de rachat d'entreprise en amont ou aval.

Le **capital-investissement** est le terme générique pour regrouper l'activité d'amorçage, de capital-risque, de capital-développement et de capital-transmission.

L. D. : Un jeune créateur qui souhaite rencontrer un capital-risqueur, comment doit-il s'y prendre ?

J. P. M. : Le plus simple consiste à se rendre sur le site de l'AFIC (Association Française des Investisseurs pour la Croissance ; www.afic.asso.fr), mais également de BPIFrance (Banque Publique d'Investissement ; www.bpifrance.fr), qui regroupe l'ensemble des organismes qui financent les entreprises en fonds propres...

Par contre, le plus simple n'est pas forcément le plus efficace. **L'idéal est de se faire parrainer**, si j'ose dire... Pour prendre une image, je dirais qu'un entrepreneur qui recherche des fonds est dans la même situation qu'un écrivain qui cherche à publier son premier roman. Sans un appui auprès du milieu des éditeurs, il est fort probable que le manuscrit termine sous la pile des livres reçus dans la semaine. Il en va de même pour les sociétés de capital-risque, qui sont submergées par des centaines de business plans. Pour être certain que le plan d'affaires soit lu, et surtout avec attention, **rien de plus efficace pour le porteur de projet que d'être appuyé par l'un ou plusieurs des acteurs suivants** (sans ordre d'importance) :

- un responsable de pépinière qui connaît un chargé d'investissement,
- un leveur de fonds,
- un entrepreneur ayant déjà des contacts avec des financiers...
- au final, par toute personne qui dispose d'une crédibilité certaine auprès des financeurs potentiels.

D'ailleurs, un chef d'entreprise qui dispose de ces relations est un chef d'entreprise qui a été capable de faire du réseautage et c'est un entrepreneur qui sait convaincre. En fait, cette recommandation qu'il faut privilégier n'arrive pas par hasard : les entrepreneurs qui en bénéficient ont fait en sorte d'avoir les bons contacts, **via différents canaux** : intégration au sein d'un incubateur et/ou de clubs de jeunes créateurs (comme le CJD), participation à des « Business speed dating », etc. « Sortir de son bureau », participer à des animations représente autant d'occasions de rencontrer directement

des chargés d'investissement ou des prescripteurs éventuels.

C'est vrai que « contacter les capitaux-risqueurs » n'est pas le plus évident, mais avant cela **il faut d'abord s'interroger sur les motivations qui poussent un entrepreneur à chercher des fonds.**

L. D. : Tout à fait, alors revenons-en aux motivations initiales d'un chef d'entreprise, qui le poussent à « trouver des financements complémentaires »...

J. P. M. : Un chef d'entreprise, en premier lieu, va mobiliser son argent personnel, celui de ses proches. Ce faisant, il va apporter une certaine somme pour constituer le capital de l'entreprise et lancer l'activité. Des **aides financières** et des **prêts bancaires** pourront compléter l'ensemble. Mais il s'avère que cela ne peut être suffisant, car **certains projets sont très gourmands** : dépôt de brevet lourd, nombreux prestataires à faire intervenir pour concevoir le produit, des forts besoins pour lancer la phase de commercialisation, des stocks à constituer ou simplement être en mesure de pouvoir accorder à ses clients des délais de paiement sur plusieurs semaines.

Tout cela fait qu'à un moment donné, l'intervention d'un financier au capital de l'entreprise peut être une solution. **Car, au final, que fait une société de capital-risque ?** Elle apporte des financements à l'entreprise (entre 50 000 et plusieurs centaines de milliers d'euros) et en échange devient actionnaire de l'entreprise. En quelque sorte, **vous échangez de l'argent contre une partie de l'entreprise...**

L. D. : N'est-il cependant pas problématique pour un entrepreneur de « partager » son entreprise ?

J. P. M. : On peut voir l'intervention d'un capital-risqueur comme une opportunité, celle de **se développer plus rapidement**. Mais il est vrai que faire intervenir un nouvel associé entraîne des modifications de comportement, car même si la **société de capital-risque reste minoritaire** (en général, elle possède entre 5 % et 40 % de votre capital), vous aurez quand même des comptes à rendre sur vos résultats. Mais attention, il ne faut pas oublier que les sociétés de capital-investissement prennent un **risque important** car, en tant qu'investisseur minoritaire, elles n'ont pas de pouvoir de décision... donc, elles peuvent manifester leur désaccord par rapport à une stratégie mais au final vous restez « maître à bord », pour le meilleur et pour le pire.

L. D. : Justement, vous parlez de « résultats comptables », quelles sont les exigences en termes de rentabilité ?

J. P. M. : Les sociétés de capital-investissement / capi-

tal-risque, en apportant de l'argent pour financer votre entreprise, **reçoivent en contrepartie des actions**. L'objectif poursuivi est le suivant : acheter les actions à un prix relativement « bon marché » et revendre ces dernières sous un délai maximum de 5 ans, en réalisant une plus-value. Par exemple, on vous apporte 100 000 euros : en échange, la société de capital-risque reçoit 5 000 actions. Ainsi, l'entrepreneur a vendu chaque action 200 euros. L'objectif est donc pour le chargé d'investissement de revendre ses actions 400, 500 euros... **pour faire une plus-value et pouvoir réinvestir dans d'autres entreprises.**

L. D. : Avec cette recherche de « plus-value », certaines entreprises peuvent ne pas être éligibles ?

J. P. M. : Tout à fait. Dans notre métier d'accompagnateur, il nous arrive souvent de conseiller aux entreprises de chercher d'autres solutions de financement que celles des capitaux-risqueurs car le développement envisagé de l'entreprise ne correspond pas aux attentes de ces derniers. Si votre business plan prévoit de faire chaque année 20 000 euros de résultat ou si vos estimations les plus folles prévoient du 2 % de croissance par an... vous ne correspondrez pas aux critères de sélection... Vous l'aurez compris, la plus-value sera trop faible pour rentabiliser l'investissement. Pour multiplier par cinq le prix de vente de l'action, **votre plan de développement doit donc être très ambitieux.**

L. D. : Pour conclure, si vous aviez à communiquer sur le capital-investissement, quels seraient les deux messages principaux que vous souhaiteriez mettre en avant ?

J. P. M. : Tout d'abord, même si cela semble logique et malgré le contexte économique actuel, il convient de (re)préciser **qu'une société de capital-investissement n'intervient pas dans des entreprises en difficulté**. Ensuite, les sociétés de capital-investissement n'investissent **pas exclusivement dans des projets innovants**. Bien que certaines soient spécialisées en la matière, le **critère principal** n'est pas l'innovation mais **la capacité de l'entreprise à assumer un développement ambitieux** et ce, quelle que soit son activité.

Enfin, si vous souhaitez lever des fonds auprès des sociétés de capital-investissement, j'insisterai sur un point : **ANTICIPEZ !!!** Il faut entre 6 et 12 mois avant d'avoir l'argent sur le compte de l'entreprise...

Point de vue complémentaire sur les questions à se poser avant d'ouvrir son capital

Boris Ouarnier, responsable CCI O2 Bilan Lorraine



Pour quel projet avez-vous besoin de fonds propres ?

Les fonds propres coûtent cher et les investisseurs interviennent de manière très sélective. N'imaginez pas ouvrir votre capital dans l'urgence, pour faire face à une tension de trésorerie

mal anticipée, a fortiori si elle est due à une dégradation de votre rentabilité. Au contraire, l'intérêt des investisseurs se portera sur les projets solides et construits, porteurs de perspectives de développement et de « création de valeurs ».

Êtes-vous prêt ?

Vous avez une bonne connaissance de votre environnement (marché, concurrence) ? Une idée précise et réfléchie de votre positionnement, de votre modèle économique et de votre stratégie de développement ? Votre plan d'exécution est mûri, établi et chiffré ? Alors oui.

Souhaitez-vous vraiment des associés ?

Avoir des associés, business angels ou fonds, c'est ne plus être seul, bénéficier de conseils avisés, de partage d'expériences, de bonnes pratiques et de carnets d'adresses. Mais c'est aussi accepter de partager l'information et la contradiction, et structurer son pilotage et son reporting.

Êtes-vous prêt à y consacrer du temps ?

Convaincre des investisseurs, c'est mettre au clair son projet, préparer des supports (business plan...), passer du temps à expliquer et convaincre, puis encore du temps à préparer le mariage (statuts, pacte, AG...). Assurez-vous que le développement de votre entreprise ne nécessite pas votre implication opérationnelle de tous les instants, au risque de la mettre en danger pendant plusieurs mois.

Quels investisseurs ?

Comme tous les marchés, celui du capital-investissement est segmenté. Il est fondamental que vous ciblerez les investisseurs pertinents pour vous, au risque de vous essouffler : montant recherché, stade, secteur d'activité, zone géographique, philosophie d'investissement...

Quelle est la forme juridique de votre entreprise ?

Faisons simple : l'immense majorité des opérations concerne des entreprises en SAS. Donc probable transformation à prévoir le cas échéant.

Quelle « sortie » envisagez-vous pour vos investisseurs ?

Les fonds investis, souvent en actions, ont vocation à être remboursés (cession des titres), avec l'espoir de fortes plus-values. Le rachat par les fondateurs, la cession de l'entreprise, des tours de table ultérieurs, parfois une IPO* ... toutes ces sorties ne se valent pas pour l'investisseur, et n'ont pas la même implication pour vous ...

* IPO : Initial Public Offering = Introduction en Bourse

Focus : CCI O2Bilan Lorraine



Le carrefour des fonds propres & de l'investissement en capital

- Création de CCI O2Bilan en 2008 :

▫ Équipe de 3 personnes dédiées en Lorraine

▫ 80 dirigeants conseillés chaque année
▫ Plus de 30 levées de fonds accompagnées (environ 3 M€ / an)

- Cofondateur et coorganisateur de Seed4Start, le plus grand forum de capital-risque transfrontalier de la Grande Région :

▫ 20 entreprises à potentiel sélectionnées
▫ 130 marques d'intérêt de la part des investisseurs
▫ 5,7 M€ levés lors de la 1re édition dont 3 M€ en fonds propres

Contact : Tél. 03 83 85 54 76 - contact@ccio2bilan.fr

Seed4Start : un dispositif transfrontalier original et innovant pour trouver des capitaux !

Seed4Start, le « **Forum transfrontalier du capital risque** », a été lancé en septembre 2012 avec pour objectif de mettre en relation les start-ups innovantes avec des investisseurs privés en Grande Région. Seed4start veut aider les entrepreneurs innovants de la Grande Région à trouver les capitaux nécessaires à leur entreprise et offrir aux investisseurs privés (Business Angels...) une sélection d'opportunités d'investissements les plus prometteuses sur ce territoire.

Ce **projet, financé par l'Union Européenne**, est animé par un ensemble de professionnels fortement ancrés dans leur région et experts sur ce sujet pointu (Ader Investissements, BeAngels, LBAN - Luxembourg Business Angels Network), sous l'égide de Business Initiative et de CCI O2Bilan Lorraine. Ces partenaires sélectionnent chaque année parmi une centaine de candidats une vingtaine des jeunes entreprises les plus prometteuses de la Grande Région, afin de se présenter aux investisseurs privés lors d'un Pitching Day, clôturant chaque édition.

Fort des résultats du 1^{er} Seed4Start Pitching Day organisé en janvier 2013, au cours duquel 20 entreprises de la Grande Région avaient été sélectionnées à se présenter à une soixantaine d'investisseurs, le 2^e Seed4Start Pitching Day, organisé en décembre 2013 à la Chambre de commerce Luxembourg a à nouveau sélectionné 20 entreprises de la Grande Région à se présenter à une soixantaine d'investisseurs privés. Sur les 118 entreprises candidates pour cette 2^e édition, 49 ont été retenues lors de la présélection dont 29 ont été définitivement accompagnées et formées à rencontrer des investisseurs.

Depuis sa création, le dispositif Seed4Start a permis d'accompagner 63 entreprises dont 40 ont pu se présenter à des investisseurs privés au cours des Seed4Start Pitching Days. Suite au 1^{er} Pitching Day qui a eu lieu en janvier 2013, plus de 3 millions d'euros ont été levés. Les négociations sont encore en cours suite au 2^e Pitching Day.

Plus d'infos sur : www.seed4start.org

Le saviez-vous ?

Alphea, initiateur de projets innovants en Lorraine !

La **filière Hydrogène** est l'une des actions retenues dans le « **Pacte Lorraine** » pour redynamiser le tissu industriel de la Lorraine. Afin de définir puis valider les orientations à donner à cette « action hydrogène » du Pacte, une mission a récemment été confiée à Alphea - pôle de compétences hébergé à Eurodev Center - par le Conseil Régional de Lorraine et la Communauté d'Agglomération de Forbach Porte de France pour identifier les projets d'applications réalisables avec les industriels de la filière et les acteurs de la recherche.

Des projets hydrogène en Lorraine

À Sarreguemines, le **projet FaHYence** a pour objectif l'exploitation par les services techniques de la CASC d'un véhicule utilitaire électrique à prolongateur d'autonomie et de sa station de production et remplissage d'hydrogène. Si la démonstration s'avère concluante, plusieurs autres véhicules pourront équiper les services techniques.

Le **Sydeme**, en partenariat avec Alphea, envisage la réalisation d'un projet pilote de valorisation du CO2 extrait du biogaz produit sur le site. Plusieurs voies sont possibles : la méthanation via la production d'H2 sur site (par électrolyse et ou par voie biologique...), valorisation par la production de composés organiques...

Sur la **plateforme chimique de Carling**, plusieurs projets sont à l'étude : production d'hydrogène pour l'approvisionnement de clients industriels, développement de nouveaux

procédés de stockage d'énergie via l'hydrogène, déploiement d'une flotte de véhicules et d'une première infrastructure de distribution d'hydrogène en station-service.

Des projets sont également étudiés sur la **zone Alzette Belval**. Ils visent à déployer des applications pile à combustible pour la micro-cogénération et le stockage d'énergie pour l'alimentation en électricité d'habitations individuelles ou collectives.

Une volonté nationale pour développer la filière Hydrogène

Arnaud Montebourg, ministre du Redressement productif, a annoncé le 23 janvier dernier qu'il souhaitait « *positionner la France parmi les champions européens de l'hydrogène* ». Cet objectif nécessite « *d'intégrer et de structurer complètement cette filière déjà forte de nombreux acteurs industriels d'envergure internationale* ». Cette annonce fait suite à la publication d'un rapport parlementaire de l'OPESET* proposant des recommandations pour développer l'hydrogène, vecteur énergétique.

* Rapport parlementaire rédigé par Laurent Kalinowski, député de Moselle et Jean-Marc Pastor, sénateur du Tarn.

Si vous souhaitez en savoir plus sur la filière hydrogène en Lorraine et les activités d'Alphea, n'hésitez pas à nous contacter : Michel Junker, directeur - 03 87 84 76 50
michel.junker@alphea.com

Plus d'infos sur : www.alphea.com

12 septembre 2013

Petit-déjeuner économique « Une vente efficace pour (re)trouver de la croissance ! »



Dans un contexte économique difficile et un marché de plus en plus concurrentiel, l'entreprise doit **constamment améliorer sa performance pour se développer et trouver de la croissance** :

Comment mettre en œuvre une vente productive ?

Comment améliorer la performance commerciale ?

Comment bâtir une bonne relation client ?

Ce sont ces questions auxquelles Thierry Rollet a répondu de manière efficace devant plus de 60 participants !

13 novembre 2013

La gestion du risque client et des impayés

Le cabinet d'avocats d'affaires Fidal (représenté par Maître Jean-Luc Pluchon) est venu faire un exposé à EURODEV CENTER sur le thème de la **gestion du risque client et des impayés**. La quarantaine de chefs d'entreprises présents ont apprécié de pouvoir s'informer sur cette thématique.

30 janvier 2014

4^e édition du Business Speed Dating !

Cette année encore, les DCF Moselle-Est se sont alliés à EURODEV CENTER pour organiser une nouvelle soirée « **Business Speed Dating** ».

Cette 4^e édition a réuni 64 convives, ravis de **pouvoir élargir leur réseau d'affaires**, autour d'un repas convivial !



Agenda

25 mars 2014 - 18h00

Afterwork CNAM/HTW :

« L'entreprise et l'Europe : Je t'aime, moi non plus. »

Plus d'infos :

www.action-saarlorraine.eu/fr/evenements

6 juin 2014 - 14h00

Réunion d'information collective
sur la création d'entreprises

Animée par les chambres consulaires (CCIT57 et CMA57)

11 avril 2014 - 08h45

Capital-Investissement

Ouvrir son capital : mode d'emploi

Table-ronde économique animée par

Laurent Damiani (Directeur EURODEV CENTER)

et organisée en partenariat avec :



Pépinière d'Entreprises EURODEV CENTER

Eurozone de Forbach Nord - 4, rue Jules Verne - 57600 FORBACH

Tél : +33 (0)9 70 20 00 50 - Fax : +33 (0)3 87 84 23 92

www.pepiniere-forbach.fr - www.gruenderzentrum-forbach.com

laurent.damiani@interfaces-fr.com