

INNOVATION ÉCONOMIQUE

COMPRENDRE LES RESSORTS DE L'ACCOMPAGNEMENT DES START-UP

**PARTICULARITÉS DE L'ACCOMPAGNEMENT
À L'INNOVATION ET PANORAMA DE L'OFFRE
SUR LA MÉTROPOLE LYONNAISE**



©stock.adobe.concept-developpement

Septembre 2018

Démarche start-up : Clément Jourdan



DÉLÉGATION TERRITOIRES & PARTENARIATS

DIRECTION DE LA PROSPECTIVE ET DU DIALOGUE PUBLIC

GRAND LYON
la métropole

SOMMAIRE

Présentation de l'étude.....	4
Se focaliser sur la brique « accompagnement » du parcours de développement des start-up.....	4
Méthodologie et déroulé de l'étude.....	6
Panorama des dispositifs étudiés.....	9
Définir la structure.....	10
Le moment de l'accompagnement.....	13
Les items de l'accompagnement.....	15
Fiches de présentation de dispositifs d'accompagnement des start-up présents sur le territoire	18
Axéléo.....	19
BEELYS.....	21
CPME for start-up.....	26
Incubateur de l'EM Lyon.....	30
Lyon Start-up.....	34
Novacité.....	37
Programme Pépites.....	40
PULSALYS.....	43
Rhône Développement Initiative.....	46
Le Tuba.....	49
1Kubator.....	53
Big Booster.....	56
Incubateur Manufactory.....	59
Ronapia.....	62
Réseau Entreprendre Rhône.....	66
Boost In Lyon.....	70
Annexes.....	73

Présentation de l'étude

Se focaliser sur la brique « accompagnement » du parcours de développement des start-up

Cette étude s'inscrit dans le cadre de la démarche start-up menée par la Direction de la Prospective et du Dialogue Public de la Métropole de Lyon. Celle-ci vise à comprendre l'écosystème métropolitain de l'entrepreneuriat innovant par l'observation d'une cohorte d'entreprises et des études qualitatives pour décrypter les tendances.

Après une première année d'analyse générale des parcours de développement des start-up, le groupe de travail souhaitait réaliser des focus sur des moments clés de la vie des entreprises. Parmi ces moments clés (financement, internationalisation...), le temps de l'accompagnement, qui fait l'objet de cette étude, a interpellé le groupe de travail à plusieurs égards.

Tout d'abord, l'étude de la cohorte de start-up a révélé **un grand nombre de dispositifs d'accompagnement sur le territoire**. Pour preuve, l'observation de 110 start-up lyonnaises a fait apparaître plus d'une cinquantaine de programmes, services, lieux dédiés aux entreprises innovantes. Parmi elles, on retrouve des structures historiques du territoire (Pulsalys anciennement Crealys créé en 1999, Novacité en 1987) et d'autres créées plus récemment au moment de l'éclosion du phénomène start-up (Lyon Start-up 2013, Boost In Lyon 2012, 1Kubator 2015...). Cette multiplication des acteurs du soutien aux porteurs de projets révèle l'importance de la période de soutien au développement des entreprises innovantes. En outre, ce premier constat a permis de conclure à la création et au développement d'un véritable écosystème autour de l'innovation par l'entrepreneuriat. En effet, outre les organisations traditionnelles de financement et d'accompagnement (CCI, banques pour le financement, pôles de compétitivité et clusters...), le mouvement start-up a généré un grand nombre d'acteurs qui ont pour objectif d'aider à la croissance et à la stabilité des jeunes pousses. Cette étude tente de dresser le portrait de ces nouvelles entités spécialisées dans l'appui aux jeunes entreprises technologiques.

Ensuite ce sont les **modalités d'accompagnement** proposées par les structures qui interrogeait le groupe de travail. Plus que de renseigner les organismes qui soutiennent les jeunes pousses étudiées, la démarche vise à caractériser la **nature de leur soutien**. Au cours du recensement, il fut compliqué de parvenir à déterminer le soutien proposé par chaque dispositif. Cette difficulté s'explique en deux temps. Premièrement, malgré des supports de communication étoffés, les dispositifs n'indiquent pas toujours les contours exacts des missions qu'ils mènent auprès des porteurs de projets. Au cours de cette étude, nombre d'interlocuteurs ont évoqué un accompagnement « à la carte » en fonction des besoins exprimés, renforçant ainsi l'idée de contours flous des actions concrètes menées. Ensuite, dans un souci de compréhension fine, le groupe de travail s'est attaché à réaliser un recensement extrêmement précis de l'appui dont a bénéficié chaque start-up. Cependant, il semble que certaines variables soient difficiles à différencier. Par exemple, le *mentorat*, l'*aide individuelle*, la *rencontre avec des experts* sont des terminologies utilisées par les dispositifs mais on peut se demander quelles sont les différences fondamentales entre ces trois items.

Le moment de l'intervention des différents dispositifs est aussi une variable abordée dans ce document. Le groupe de travail a observé que ceux-ci se définissent aussi par la place qu'ils occupent dans la courbe de développement de l'entreprise. Certains se disent positionnés sur un soutien en ante-crédation (avant la création de la société), d'autres sont positionnés encore plus en amont sur la phase d'idéation lors de laquelle il s'agit de transformer une idée en projet d'entreprise et d'autres se situent sur un soutien plus ponctuel et tardif pour lever d'éventuelles barrières à la croissance des jeunes entreprises en phase de développement commercial. À l'instar des items de l'accompagnement, il n'existe pas réellement de frise chronologique établie permettant de recenser la position de chaque acteur. De plus, ces derniers proposent souvent une intervention sur différents stades d'avancement de l'entreprise ce qui renforce la difficulté de leur placement précis de la courbe de développement des entreprises.

Enfin **la diversité dans le statut et le modèle économique**, révélée par la première année d'étude, invite à creuser cette thématique. La multiplication de l'offre a vu apparaître une diversité de profils des structures d'accompagnement. Historiquement le soutien à l'entrepreneuriat était plutôt administré par des organisations relevant du public (université, collectivités territoriales, chambres consulaires, pépinières, pôles de compétitivité et clusters...). La puissance publique, jugeant que le soutien aux entreprises permettrait de générer de la valeur sur le territoire (emplois créés, maintien des activités, dynamisme économique, rayonnement et attractivité), s'est emparée de ce sujet. Les dispositifs à caractère public existent toujours aujourd'hui dans le cadre des start-up mais ils ont vu émerger une offre privée portée soit par des *insiders* de l'innovation et de l'entrepreneuriat, soit par des grands groupes via l'intermédiaire de démarches d'innovation ouverte (concours d'innovation, hackatons, incubateurs d'entreprise, *corporate ventures*...).

L'arrivée de l'offre privée s'explique par deux raisons. Tout d'abord, le volume des entreprises innovantes créées n'a cessé d'augmenter¹ (poussé par l'effet de mode autour des start-up et les incitations à l'entrepreneuriat). Ensuite, les grandes entreprises ont vu dans les jeunes entreprises innovantes un moyen d'externaliser leur démarche de R&D. En s'emparant de la dynamique start-up, elles peuvent ainsi repérer les projets à potentiels, s'imprégner des innovations en cours dans leur secteur d'activité et pour les plus prometteuses, pousser leur engagement jusqu'à l'investissement financier dans les projets suivis. Cette étude souhaite comprendre comment se répartissent les dispositifs du territoire dans cette typologie public-privé et surtout quels sont leurs modèles économiques. En effet, l'accompagnement impliquant un réel investissement, il semble pertinent de comprendre de quelle manière les incubateurs et programmes sont organisés et comment ils monnaient leurs prestations de service.

¹ Selon la French Tech, entre 2012 et 2015, le nombre de création de start-up a cru de 30%
<https://www.maddyness.com/2017/03/21/frenchtech-ecosysteme-startup-francais-10-chiffres/>

Méthodologie et déroulé de l'étude

Le document suivant propose deux parties pour approfondir les premières observations sur l'accompagnement issues de la cohorte de start-up.

La première partie a pour objectif de présenter les résultats de cette étude par l'intermédiaire de schémas qui mutualisent les interrogations du groupe de travail, suivis d'éléments d'analyses. Nous cherchons à comprendre le rôle des acteurs dans l'accompagnement ainsi que le moment de leur intervention.

La seconde partie propose un ensemble de fiches portant chacune sur un dispositif présent sur le territoire métropolitain. Elles sont composées de la même façon :

- Une pièce d'identité du dispositif,
- une section qui revient sur ses origines et les raisons de sa création,
- une section sur les items de l'accompagnement proposé (financement, mentorat, rencontre d'experts, ateliers collectif, appui sur la définition du modèle économique ou du prévisionnel financier, conseil avant d'aborder un nouveau marché à l'international.),
- une section portant sur les caractéristiques des publics concernés (maturation de l'entreprise à l'entrée et à la sortie du programme, durée du soutien, logiques de sélection des entreprises, les types d'entreprises soutenues...),
- et une section détaillant le modèle économique et la forme de l'accompagnant.

Ces fiches sont agrémentées de verbatims des responsables qui apportent précisions et nuances aux propos. Ils ont été récoltés dans le cadre d'entretiens menés d'avril à juin 2018.

Lorsqu'une étude comme celle-ci est menée, il apparait une question inévitable de la part du lecteur avisé : **quel est l'échantillon retenu et pourquoi cet échantillon ?** Nous avons retenu le panel présenté ci-dessous (tableau des interviews). Pour tenter de conserver une certaine hétérogénéité des profils de structures d'accompagnement nous avons fait le choix de nous intéresser aux dispositifs les plus cités par les 110 start-up étudiée par la DPDP depuis 2017, lors de la première phase de la démarche². La conservation d'une diversité dans les programmes (dans les missions menées ou dans les modèles économiques) est assurée et permet de dresser un panorama large du territoire. Pour autant, cette étude ne poursuit pas l'objectif de recenser de manière exhaustive les structures qui proposent un accompagnement aux start-up. Elle propose un focus permettant de cerner les dynamiques à l'œuvre dans le territoire mais surtout d'envisager les réalités qui se cachent derrière le mot valise "accompagnement".

Nous proposons une analyse s'inscrivant dans le continuum des travaux sur l'innovation menés par la direction de la prospective. En effet, l'agence Nova7 a réalisé en 2016, une enquête visant à établir une typologie des lieux d'innovations ouverts et collaboratifs dans la Métropole de Lyon³.

² Voir page 13 de l'étude « pistes prospectives autour du phénomène start-up » disponible sur Millénaire 3.

³ <https://www.millenaire3.com/ressources/vers-une-typologie-des-lieux-d-innovation-ouverts-et-collaboratifs-dans-la-metropole-de-lyon>

Le schéma présente le périmètre de cette enquête :

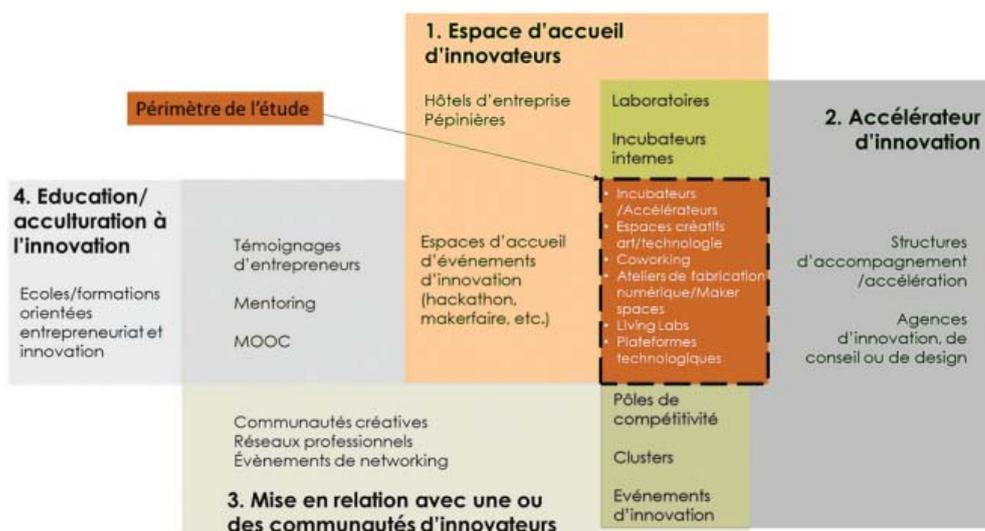


Figure 1 : Typologie des lieux d'innovation, étude Nova 7.

Dans le cadre d'un panorama territorial des dispositifs d'accompagnement des start-up, il convient d'appuyer notre panel sur la typologie déjà établie dans le cadre d'une enquête portant sur le territoire du Grand Lyon. Ainsi, notre étude propose d'explorer les lieux d'innovation retenus par le périmètre de Nova 7 sous le prisme de l'accompagnement des start-up. Au-delà des « lieux », la prise en considération du soutien aux démarches entrepreneuriales innovantes par les acteurs publics nous invite à ajouter au panel des démarches publiques (ex : Big Booster, Novacité, programme Pépites...).

Programme d'accompagnement	Interlocuteur⁴
Programme Pépites	RUT Audrey
Incubateur EM Lyon	BELL Alexander
Lyon start-up	VASILE Claire
Réseau entreprendre Rhône	PASQUIER-DESVIGNES Rodolphe
CPME for start-up	DJA Lauren
Novacité	KRIKORIAN Sophie
Pulsalys	JULLIAN Sophie et THOMAS Daphné
Beelys	SULTANA Hervé
TUBA	LOEILLET Benoit
Ronalpia	GUERINEL Enora
Bigbooster	DERCAMP Christophe
Incubateur Manufactory	POIZAT Pierre
Boost In Lyon	ANGLADE Camille
RDI	RULLIERE Laurence
Axéléo	BURDIER Eric
1kubator	FOURTOY Alexandre

Figure 2 : Tableau des interviews

⁴ La majorité des interlocuteurs ont été rencontrés dans le cadre d'un entretien au cours de cette étude à l'exception du responsable d'Axeleo et d'1Kubator. Pour ces derniers, nous avons utilisé des interviews réalisées par Emile Hooge et Geoffroy Bing, veilleurs du groupe de travail start-up. Ces interviews datent respectivement du 16/09/2014 et du 15/02/2017 et sont disponibles sur Millénaire 3.

Panorama des dispositifs étudiés

Cette étude portant sur 15 acteurs du territoire a pour objectif de comprendre comment ceux-ci s'intègrent dans l'écosystème de l'entrepreneuriat innovant du territoire. Au regard de la multiplication des structures et programmes qui annoncent proposer de l'accompagnement de start-up, nous avons souhaité comprendre plus finement la façon dont sont répartis ces acteurs.

Les observations de la première année nous interrogeaient déjà sur la concurrence potentielle existante entre tous les dispositifs présents sur le territoire. Si le développement de l'offre de soutien aux entrepreneurs innovant s'est amorcé à la suite d'une réelle demande de l'écosystème, il nous semble que certains de ces nouveaux acteurs de l'accompagnement se rejoignent dans les modalités d'appui aux entrepreneurs qu'ils proposent. Dans cette perspective, nous souhaitons identifier d'éventuels manques dans l'offre d'accompagnement du territoire.

Ce panorama tente de dresser des typologies de l'offre présente sur le territoire en confrontant les établissements et programmes étudiés. Rappelons ici que cette étude se concentre sur une quinzaine de dispositifs choisis par le groupe de travail à la suite de la première année de la démarche start-up. Aussi, nous ne recherchons pas l'exhaustivité dans ce panorama mais soulevons les premières tendances qui pourront servir à la réalisation d'une cartographie complète.

Définir la structure

Une première piste de travail consiste à définir précisément les acteurs de l'accompagnement étudiés. En effet, une lecture de la presse spécialisée sur le phénomène start-up fait état de nouvelles terminologies pour définir les structures qui viennent soutenir les entrepreneurs : incubateur, accélérateur, dispositif, programme, booster camp, challenge de l'innovation, réseaux d'entrepreneurs... Si toutes ces appellations convergent vers la même idée, il est possible de discerner au moins deux grandes catégories : les incubateurs/accélérateurs et les dispositifs. Ces deux catégories sont présentées dans le tableau ci-dessous avec les principales variables de différenciation.

	INCUBATEUR / ACCÉLÉRATEUR	DISPOSITIFS D'ACCOMPAGNEMENT
Barrières à l'entrée	En fonction des structures, l'accès est plus ou moins facilité	Très peu de barrières à l'entrée, l'accès est facilité
Accompagnement "sectoriel"	Pour certains oui (on parle d'incubateur Fintech, d'incubateur ESS...)	Non. le soutien est généraliste et propose de s'adresser au plus grand nombre
Durée de l'accompagnement	Accompagnement plutôt long (de plusieurs mois à 2 ans pour les plus longs)	Accompagnement plutôt court (quelques mois maximum). Il peut être plus long mais il s'agit d'un suivi plus diffus.
Prise en charge et suivi du projet d'entreprise	Rigoureux : Les accompagnateurs suivent régulièrement l'avancée des projets, ils se tiennent au courant des étapes à venir et des paliers franchis par l'entreprise	Distancié : Les accompagnateurs sont présents pour les entrepreneurs sur des missions plus ponctuelles et précises. Il s'agit plutôt d'un engagement à la carte permettant de laisser une grande autonomie à l'entrepreneur.
Avancement des projets	On retrouve davantage de projets très jeunes qui ont besoin d'un accompagnement régulier voir quotidien.	Classiquement, les entrepreneurs sont dans une phase plus avancée du développement dans la mesure où il s'agit d'appuis ponctuels sur des problématiques précises (international pour Big Booster, gestion de l'hyper croissance pour programme Pépites). Pour autant on retrouve aussi Lyon start-up dans lequel se retrouve tout type de projets mais dont les lauréats finaux se trouvent bien souvent être les projets
Possibilité de cumuler en simultané d'autres accompagnements du même type	C'est difficile : il s'agit d'un suivi rigoureux et sur le temps long qui implique une relation privilégiée entre accompagnateur et accompagné.	C'est envisageable : Puisqu'il s'agit d'accompagnements "à picorer".

Présence physique des start-up	Les incubateurs et accélérateurs ont des espaces physiques à disposition mais ne demandent pas tous à ce que les entrepreneurs soient physiquement présents dans la structure.	Ce n'est pas primordial. L'accompagnement est plus ponctuel sur des problématiques ciblées donc la présence physique n'est pas requise. Certains proposent néanmoins du coworking ou de la location de bureau pour les start-up qui le souhaitent.
--------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Figure 3 : les deux grandes familles des accompagnateurs d'entrepreneurs innovants

Cette typologie est une invitation à débat et à discussion. Pour autant, elle a le mérite de poser quelques bases pour mieux cerner deux grands types d'accompagnement. Nous avons réalisé une classification des 15 structures rencontrées sur la base de cette typologie. Dans la majorité des cas cette différenciation en deux sous-groupes des accompagnants fonctionne au regard des actions menées par les 15 structures en question. Pour parvenir à les classer nous nous sommes appuyés sur la façon dont elles s'auto-définissent, dont elles sont nommées dans la presse, dont les autres structures les catégorisent....

INCUBATEUR / ACCÉLÉRATEUR	DISPOSITIFS D'ACCOMPAGNEMENT
<p>Incubateur EM LYON</p> <p>Pulsalys</p> <p>Ronalpia</p> <p>Axéléo</p> <p>Boost In Lyon</p> <p>1kubator</p> <p>Incubateur</p> <p>Manufactory</p>	<p>Programme Pépites</p> <p>Lyon start-up</p> <p>Réseau entreprendre Rhône</p> <p>Beelys</p> <p>CPME</p> <p>Novacité</p> <p>TUBA</p> <p>Big booster</p> <p>Rhône développement Initiative</p>

Figure 4 : Panel des enquêtés en fonction de la typologie incubateur/accélérateurs – dispositif

Les incubateurs/accélérateurs rassemblent des structures dans lesquelles les entrepreneurs trouvent des conseils personnalisés sur une période délimitée (9 mois Ronalpia, 4 mois à Boost In Lyon) ou indéfinie (1 Kubator, Pulsalys). Bien souvent, ces structures proposent un lieu physique à disposition dans la mesure où ils sont situés en amont dans la courbe de développement des start-up. Elles proposent un accompagnement plus englobant des porteurs de projet qui va de la consolidation du projet à la mise en réseau d'entrepreneur en passant par le mentorat ou des formations.

Les dispositifs permettent aux entrepreneurs d'entrer dans un réseau, de trouver des clients potentiels ou d'être accompagnés de manière très précise sur une problématique ciblée (exemple de Big Booster sur la phase d'internationalisation via les voyages de promotion à l'export). En général, ces programmes d'accompagnements n'offrent pas de lieux physiques pour accueillir les start-up quotidiennement mais disposent de locaux dans lesquels ils peuvent inviter des acteurs de l'écosystème lors d'évènements ponctuels (rencontre start-up/grands comptes, journées pitch...).

La presse généraliste parle parfois de start-up « sur-accompagnées » en évoquant une présence multiple d'une même start-up dans des « dispositifs d'accompagnement » au sens générique du terme. Il semble nécessaire d'opérer une distinction entre incubateur et programmes pour attester de ce sur-accompagnement. En effet, il peut sembler cohérent qu'une jeune entreprise soit dans un incubateur pendant 1 an mais use de 2 ou 3 programmes sur cette même année dans la mesure où ceux-ci apportent un appui ponctuel sur une problématique bien ciblée.

Le moment de l'accompagnement

Le schéma en Annexe 1 (p.74) retrace le moment de l'intervention des structures d'accompagnement dans le parcours de développement des entreprises innovantes. À l'aide des entretiens réalisés auprès des responsables des structures, nous sommes parvenus à les organiser en fonction du moment où elles commencent et terminent leur période de soutien aux entrepreneurs. Il faut dire ici que les durées retracées dans ce schéma représentent le cœur du soutien apporté par chaque structure et non l'accompagnement total. Par exemple, le temps du remboursement du prêt de Réseau Entreprendre Rhône s'étale sur cinq ans. Si nous avions considéré que l'accompagnement du réseau durait cinq ans, la représentation de la durée dépasserait sans doute du schéma. Or, nous avons identifié que le cœur de cible du Réseau Entreprendre se trouvait dans le moment du lancement de la start-up (bénéfice maximale du prêt pour la start-up).

De cette classification, nous relevons **trois enseignements majeurs**.

Premièrement, il n'y a **pas d'écart significatif entre le moment d'intervention des structures privées et publiques**. Nous partions de l'hypothèse que les accompagnements relevant du public intervenaient beaucoup plus en amont que les structures privées. Si la sphère publique s'attache davantage à sensibiliser le grand public (et en particulier les étudiants) que le privé, nous observons qu'il existe bien des dispositifs portés par des initiatives privées qui interviennent sur la phase du early-stage (amorçage). De plus, avec le programme Pépites, le territoire est en mesure de proposer une offre publique pour la phase de développement des entreprises.

Inversement il existe sur le territoire des initiatives privées d'accompagnement qui n'hésitent pas à prendre en charge des projets qui se trouvent dans une phase précoce de développement (1Kubator, Boost In Lyon, Ronalpia) alors même que ces structures n'ont aucune garantie de réussite des projets accompagnés (le retour sur investissement pour ces incubateurs est donc inconnu ce qui est atypique pour des structures privées ayant des impératifs de rentabilité). Notons que les structures privées qui se situent sur la phase d'amorçage des projets sont pour la plupart des associations donc davantage imperméables aux contraintes de rentabilité à court terme.

Ensuite, nous observons qu'il n'y **pas de période creuse dans l'offre territoriale**. La chaîne de développement des start-up est bien maillée par un ensemble de programmes permettant à l'entrepreneur de ne pas se retrouver face à d'éventuels freins à la poursuite de son projet. Même sur le maillon du passage à l'échelle qui requiert à priori moins de soutien dans la mesure où l'entreprise a validé des indicateurs de développement, on trouve des programmes pour aider les entrepreneurs. Dans une certaine cohérence, les maillons sur lesquels les entrepreneurs ont à disposition le plus d'offre sont : l'aide à la conception et le lancement de l'activité. On remarque que la création de la coquille juridique (via dépôt des statuts) n'est pas un critère discriminant venant sceller la fin du besoin d'accompagnement. En effet, même si un projet se concrétise par la création d'une société, celle-ci peut encore ressentir un besoin de soutien pour travailler les orientations de son développement.

Enfin, le schéma présente **des parcours types** empruntés par des start-up et exprimés par nos enquêtés.

Par exemple :

- On parvient aisément à lire le parcours proposé par le trio Métropole de Lyon-Région-CCI avec les briques Lyon Start-up en amorçage, Novacité en création-consolidation du projet et Pépites sur la phase du développement.
- On peut également observer le lien entre les universités (Lyon 3, Beelys, EM Lyon) et les organismes de financement de l'innovation (RDI et Réseau entreprendre). En effet, ces deux structures de financement sont présentes dans les jurys et comités de sélection des incubateurs rattachés à la sphère universitaire afin de se tenir au courant des dernières tendances en matière d'innovation et de repérer des projets à potentiel pour les financer à leur sortie des programmes.

Les items de l'accompagnement

Un des objectifs central de cette étude visait à ouvrir la boîte noire de l'accompagnement des jeunes entreprises innovantes. A la découverte des multiples réalités que pouvaient recouvrir l'accompagnement, le groupe de travail a souhaité comprendre de quelles manières les acteurs du soutien aux start-up venaient en aide aux entrepreneurs. Constatant que le mot « accompagnement » recouvrait une multitude de réalités (hébergement de porteurs de projets, mise en réseau d'entrepreneurs, mentorat d'un néophyte par un entrepreneur d'expérience, financement de projet via des prêts à l'innovation, expertise sur le modèle économique à adopter....) nous avons souhaité comprendre l'action concrète des dispositifs étudiés en matière d'aide aux entreprises innovantes.

Le schéma en annexe 2 (p.75) s'appuie sur les fiches dispositifs exposées dans la dernière partie du document et tente de synthétiser leur implication dans les grandes missions d'accompagnement des entreprises innovantes⁵. Ces dispositifs sont appréciés en fonction de leur offre de soutien aux entrepreneurs. Pour éviter un schéma trop simpliste et parvenir à cerner des nuances, nous avons choisi d'attribuer des points en fonction du degré d'implication de la structure dans les items. Cette méthode d'analyse est pertinente pour cet exercice car l'étude a montré que les dispositifs n'étaient que très rarement positionnés sur une seule mission. Pour autant, ils ont bien un cœur de métier et des missions plus annexes que le système de notation permet de bien comprendre. Précisons que nous nous sommes limités à dix points par dispositifs. Ce choix a été fait pour réaliser à minima un exercice de classification et non un simple recensement. De plus, les dispositifs annoncent souvent apporter une multitude de soutien aux entrepreneurs afin de faire miroiter une offre complète et diversifiée. Aussi, cette limite à 10 points permet d'éviter l'influence de la communication des programmes en restant concentré sur l'essentiel de leur mission. Enfin, une structure n'a qu'une seule et unique note maximale de 3 pour vraiment identifier sa mission principale. En revanche, il n'y a pas de limites ou de règles spécifiques pour l'attribution des notes 1 et 2.

En toute logique, les structures situées en début de chaîne de développement aident les start-up sur des sujets relatifs au démarrage de l'entreprise (challenger une idée pour la transformer en innovation, construire un business plan, trouver une cible commerciale...). Ainsi, **elles sont plus généralistes** car elles balaient toutes les thématiques de l'entrepreneuriat et s'adressent à un éventail très diversifié de porteur de projet. L'amorçage est aussi marqué par un accompagnement physique (location de bureau, mise à disposition d'un espace de coworking...). Les porteurs de projets s'étant lancés récemment dans l'aventure entrepreneuriale ne disposent pas de bureaux en propre et adressent ainsi une demande en ce sens à l'écosystème. Inversement, les structures situées en aval dans la courbe de développement des start-up interviennent sur des **problématiques plus ciblées** ayant pour but de lever les derniers freins à la croissance des entreprises (appui pour appréhender le marché international, conseil sur le management et l'organisation interne, préparation de levée de fonds par la recherche d'investisseurs potentiels...).

⁵ Il faut noter que certaines de ces missions peuvent tout aussi bien concerner des entreprises de l'économie résidentielle comme la mise en réseau, le financement ou encore la location de bureau.

Nous avons retenu les items d'accompagnement les plus et les moins proposés pour tenter de trouver des explications sur les résultats obtenus.

Parmi les actions les plus menées, on retrouve tout d'abord **la mise en réseau**. Nombreux sont les dispositifs qui aident les entrepreneurs à rencontrer des professionnels de l'innovation, des chefs d'entreprises plus aguerris ou encore des acteurs de l'écosystème. Cela s'explique par le fait que les néo-entrepreneurs peuvent se sentir isolés lors des premiers mois après leurs débuts. La mise en réseau est donc une manière de sortir les entrepreneurs de l'isolement et de leur permettre de créer les premiers contacts de leur carnet d'adresse. De plus, l'entrepreneuriat innovant dans lequel s'inscrit le mouvement start-up est plus spécifique que le lancement d'une activité classique et nécessite donc d'acquérir quelques savoir-faire atypiques (burn-cash et diffusion internationale pour conquérir rapidement des marchés, investissement plutôt que trésorerie pour se démarquer de ces concurrents rapidement, nouvelles techniques de communication et de marketing...). De ce fait, la mise en réseau opérée par les accompagnateurs permet aux entrepreneurs d'échanger avec des start-uppers plus aguerris qui ont franchi les étapes de développement avant eux.

C'est l'ensemble des spécificités du modèle start-up qui explique la seconde mission la plus effectuée par les dispositifs de l'écosystème : **la phase de conception visant à outiller le projet** pour en faire une entreprise rentable. L'entrepreneur doit alors travailler sur son modèle économique, sur la manière dont il va monétiser son produit ou son service, sur sa cible commerciale et sur ses prévisionnels financiers. La particularité du modèle rend ce travail plus fastidieux. En effet, les jeunes entreprises portant une innovation connaissent de nouvelles trajectoires de développement qui nécessitent de travailler davantage sur ces modalités. Par exemple, l'économie numérique et l'essor des plateformes obligent les entrepreneurs à envisager la façon la plus intéressante de monétiser leurs services (modèle freemium, rémunération par la publicité, commission sur chaque transaction...). C'est ce qui explique en partie la multiplication des dispositifs et structures visant à aider ces entreprises. Ils sont pour la plupart situés sur ce créneau car c'est un accompagnement sur cette phase qui fait l'objet de la plus forte demande de la part des entrepreneurs.

Les items les moins présents parmi les dispositifs étudiés sont situés **plutôt en aval de la courbe de développement des start-up**. Cela n'est pas étonnant car une fois son entreprise stabilisée, il incombe à l'entrepreneur de la faire fructifier et de prendre les bonnes orientations pour développer son activité. Aussi, l'hyper croissance, pourtant caractéristique de l'entrepreneuriat start-up, n'est que très peu soutenue par des professionnels de l'accompagnement et relève du savoir-faire du dirigeant. De plus, les entrepreneurs qui prétendent à l'hyper croissance n'ont pas besoin d'être « couvés » à temps plein. Ils ont besoin de missions ponctuelles pour lesquelles ils ont la possibilité de payer des prestations proposées par la CCI, les agences de développement ou les cabinets de conseil. Or, les professionnels de l'accompagnement proposent eux un soutien à temps plein qui n'entre pas dans les besoins de ces entrepreneurs.

Concernant l'accompagnement à la production, le score de zéro obtenu relève d'un biais de l'étude. En effet, parmi notre panel de 16 dispositifs, il n'y a pas de fab lab ou plateforme technologique spécialisé sur cette compétence. Pour autant ces espaces existent bien à Lyon : Axandus, Bel Air Camp, la fabrique de l'innovation... Cette aide à la production est délivrée par des professionnels qui interviennent de manière très précise et ponctuelle en élaborant des prototypes (agence médias, ingénieurs spécialisés dans le codage, plateforme industrielle...). Les dispositifs d'accompagnement qui de leur côté aident la start-up sur une phase complète de développement se contentent donc de mettre en relation avec ce type de professionnels.

Ce schéma met aussi en évidence le manque d'accompagnement portant sur la **phase internationale**. Cette phase est d'une importance capitale dans le parcours des start-up. Pourtant, mis à part le programme Big Booster, elle n'est que trop peu soutenue par des dispositifs. On peut imaginer que le coût d'un tel appui (emmener des jeunes entrepreneurs et leurs équipes à l'étranger, organiser des rencontres avec des investisseurs étrangers, sonder les marchés pour évaluer leur potentiels...) est trop important pour que des structures d'accompagnement dont les modèles économiques sont souvent instables s'en chargent. Une autre raison est que la demande est potentiellement moins forte, le nombre de start-up arrivant à ce stade étant moins élevé que dans les premières phases de développement.

Fiches de présentation de dispositifs d'accompagnement des start-up présents sur le territoire

Axeleo

73 rue de la République 69002 Lyon

Création 2013



L'innovation sous l'angle du business model

Origine de la création ?

Créée à l'automne 2013, Axeleo est une structure qui accompagne des start-up à Paris, Lyon, Grenoble, Toulouse et Montpellier dans le secteur du numérique business to business.

Il s'agit du premier accélérateur de France à avoir été labellisé « French Tech » et à avoir effectué une levée de fonds auprès de BPI France (2.3 millions d'euros en 2015).

La structure est membre fondateur de l'association Lyon French Tech et elle est membre de son conseil d'administration. En 2017, le développement d'Axeleo se poursuit à la suite d'une levée de fonds de 25 millions d'euros. Celle-ci doit permettre à l'accélérateur de renforcer sa capacité d'investissement avec la création du fond Axeleo Capital.

Comment la structure accompagne-t-elle les start-up ?

Axeleo propose un accompagnement sur 18 mois sans hébergement car les start-up accompagnées ont déjà un certain niveau de maturité et donc leurs propres locaux.

Le programme d'Axeleo porte sur la partie business et utilise plusieurs outils : des sessions individuelles, du coaching, des sessions de travail collectif entre les accélérées et de la mise en réseau.

L'objectif d'Axeleo est de doper le développement des entreprises à fort potentiel en accélérant leur accès au marché et aux sources de financement. Ainsi, lors de l'accompagnement, les coordinateurs d'Axeleo travaillent avec les start-up sur l'optimisation du modèle économique et du modèle de développement, la levée de fonds et le management et l'organisation interne.

« Axeleo va éprouver la start-up, ses fondateurs, l'innovation et leur plan de développement pour lui permettre d'avoir la crédibilité suffisante devant des investisseurs de référence et lever des fonds de manière significative ».

Enfin, depuis 2017, Axeleo a créé Axeleo Capital, son bras armé financier pour participer aux premiers tours de table des start-up accompagnées avec des participations allant de 100.000 € à 2.5 millions d'euros.

Quelles start-up sont accompagnées ? Degrés de maturité, état d'avancement à la sortie, secteurs d'activités concernés

Axeleo est dédié aux start-up à fort potentiel se trouvant en phase de capital-risque. 1.500 dossiers sont étudiés par an pour un soutien à une dizaine d'entreprises.

Axeleo est spécialisé dans l'accompagnement des start-up BtoB et particulièrement dans le domaine du logiciel, de l'intelligence artificielle, du bigdata et de la cyber sécurité.

« À l'image du phénomène de spécialisation qui a permis à certains fonds de capital-risque, nous pensons que les structures d'accompagnement verticales auront de meilleurs résultats ».

Forme de la structure et modèle économique

Axeleo est né d'une initiative privée. Elle est portée par un collectif d'entrepreneurs expérimentés du secteur du numérique.

« Nous avons un modèle économique en equity, c'est-à-dire que nous émettons des bons de souscription d'action pour à terme être actionnaires des start-up et nous rémunérer sur une plus-value à horizon 5 ans ».

BEELYS

35 rue de Marseille 69007 Lyon

Création en 2014 des
Pépites en France

Programme à destination des étudiants porté
par la Fondation pour l'université de Lyon



BEELYS
Université de Lyon

Origine de la création ?

Avant tout, il faut rappeler que l'entrepreneuriat étudiant à Lyon existait bien avant BEELYS et ce depuis 2003 et les programmes Campus Création et JEA. Le programme national Pépite apporte une reconnaissance à ce qui est fait sur le territoire et connecte l'ensemble des démarches métropolitaines menées sur cette question. Dans le cadre de Beelys, l'université de Lyon gère la partie financière et stratégique et la fondation pour l'université joue le rôle de bras armé pouvant mener des projets. En tant qu'organisme privé, la Fondation pour l'université a la possibilité de recevoir des financements publics et des financements privés. Ainsi, au sein de la fondation on retrouve des projets comme Beelys, Lyon start-up, Big Booster, les journées de l'économie, Biovision...

Beelys est un organisme labellisé Pépite (Pôles Étudiants Pour l'Innovation, le Transfert et l'Entrepreneuriat) depuis 2014 et peut à ce titre dispenser le statut "étudiant-entrepreneur". En parallèle de la délivrance du statut, il existe une offre de service qui est portée par la fondation. C'est un projet commun qui explique pourquoi au sein du Beelys, on retrouve des salariés de l'université et des salariés de la fondation.

« Nous sommes face à une population qui est jeune, avec pas ou très peu d'expérience professionnelle et souvent avec très peu de ressources, donc le principal objectif c'est de maintenir les projets dans le temps et de les accompagner au quotidien pour leur permettre de vite trouver leur marché ».

Comment la structure accompagne-t-elle les start-up ?

Beelys accompagne l'entrepreneuriat de huit façons différentes :

Sensibilisation à l'entrepreneuriat

La première mission de Beelys est de sensibiliser les étudiants du territoire à l'entrepreneuriat. Pour cela quatre animatrices sillonnent les établissements universitaires et vont informer les étudiants sur la création d'entreprise en organisant par exemple des sessions de créativité. L'objectif est d'amener les étudiants à se projeter, à avoir des idées et pourquoi pas à entreprendre. En plus de ces sessions, les étudiants reçoivent aussi des témoignages d'entrepreneurs, assistent à des modules expliquant de manière simple la démarche étudiant-entrepreneur, etc.

Organisation du challenge de l'idée

Il s'agit d'un concours permettant à n'importe quel étudiant de la Région AURA de voir si son idée est capable de fédérer une communauté. Il s'agit d'une formule peu contraignante qui se présente dans la continuité des sessions de créativité lors de journées de mobilisation. Une rencontre régionale est organisée avec les PEPITE de Grenoble (OZER) et Clermont (CAP) pour faire se rencontrer l'ensemble des participants et élire les meilleures idées.

Campus création : Concours de mise en action

Cette formule existe depuis 16 ans à Lyon (bien avant la labellisation Pépité). Elle est née suite au regroupement de 4 écoles (EM Lyon, INSA, Lyon 3, CPE) qui souhaitaient se saisir de cette question de l'entrepreneuriat.

Il s'agit d'un concours de création d'entreprise fictive. Le concours est lancé en octobre avec des enseignants qui souhaitent faire travailler leurs étudiants sur ce projet. Beelys organise des ateliers, des conférences, du coaching, du mentorat pendant 8 mois pour que les étudiants puissent monter un projet de création d'entreprise. Les étudiants sont en équipes pluridisciplinaire et même inter-établissements.

« La plus-value du concours est de faire travailler des élèves ingénieurs avec des élèves appartenant à des filières de gestion ou bien des élèves designers avec des élèves en commerce... ».

Le concours dure 8 mois durant lesquels les étudiants bénéficient d'une cinquantaine d'heures de formation sur les logiques de la création d'entreprise (chercher son business model, élaborer une stratégie commerciale et une stratégie de communication, créer des prévisionnels financiers...).

Délivrance du statut national d'étudiant entrepreneur (SNEE)

Mis en place par l'ensemble des PEPITE de France, ce statut apporte un cadre légal à une pratique qui se faisait jusqu'alors mais de manière implicite : la réalisation d'un projet entrepreneurial par un étudiant en lieu et place de son stage obligatoire dans son cursus. Le statut permet de détecter les étudiants dans une démarche entrepreneuriale et de les encourager dans leurs démarches.

Le diplôme étudiant-entrepreneur (D2E)

Le diplôme étudiant-entrepreneur est plutôt destiné à valider un projet entrepreneurial. Pour cette étape, le jury recherche la motivation, la faisabilité du projet et la disponibilité. Le diplôme contient une offre de service. Un postulant au D2E passe devant un jury et si son dossier est retenu, il a accès pendant un an à une offre de service complète :

- un accès à l'**incubateur** situé dans les locaux de la Fondation pour l'Université de Lyon, à la préfabrique de l'innovation de Saint-Etienne et sur le campus de la DOUA.
- un double **mentorat** d'une durée de 10h sur l'année (enseignement et professionnel) choisi en fonction de l'activité (pour le professionnel) et de l'origine scolaire du diplômé (pour l'enseignant). Les mentors sont rémunérés par BEELYS.
- Une **formation** : 9 séminaires qui ont lieu le samedi qui permettent de valider le diplôme d'étudiant-entrepreneur et qui reprennent l'ensemble des étapes de développement d'une entreprise : challenge du modèle économique, système de financement de la création d'entreprise, faire une feuille de route...

Lors de ces journées de formation, les étudiants bénéficient le matin de formation théorique et l'après-midi d'accompagnement individualisé sur leur projet.

- Travail sur la **mobilité internationale** avec des partenariats avec le Québec, la Chine et le Maghreb où l'idée est de faire des échanges avec des entrepreneurs étrangers.

Concours Jeunes Entreprises Accélérées (JEA)

L'objectif est d'accélérer des jeunes entrepreneurs de moins de 3 ans, innovants ou pas.

Durant cette période de 4 mois, les étudiants sont challengés sur toute leur stratégie commerciale pour avoir à la sortie des orientations qui puissent leur permettre de conquérir le plus facilement leur marché. Entre 40 et 50 entreprises sont retenues pour participer à cette accélération de 4 mois. Le programme est entièrement gratuit. L'accompagnement se fait sous la forme de coaching, d'apport d'expertise, de formation via des ateliers et du "training". L'objectif est de les préparer et les entraîner à la conquête de leur marché et de leurs premiers clients.

Préparation et Participation au concours i-lab

Beelys sélectionne 8 à 10 start-up suffisamment avancées qui vont être envoyées à Paris pour participer à ce grand concours qui concerne toutes les PEPITES de France.

Organisation d'évènements dédiés aux entrepreneurs

Le but de ces évènements est de faire sortir les étudiants de leurs lieux habituels et de leur faire rencontrer d'autres entrepreneurs du territoire. Parmi ces évènements, il y a le HubIO Festival organisé en mai et qui vient finaliser l'ensemble des démarches Beelys.

« À Beelys nous sommes garants de la cohérence, de la pédagogie et des apports qui sont donnés aux entrepreneurs mais les formations sont réalisées par des professionnels de l'accompagnement dont c'est le métier de former des entrepreneurs. L'objectif est bien de les inclure dans un écosystème existant pour que l'on puisse passer le relais dans les meilleures conditions à la sortie de Beelys ».

Pour résumer, voici les thématiques sur lesquelles Beelys est susceptible d'aider un entrepreneur :

- Clarifier et valoriser son projet,
- Visibilité et référencement web,
- Finance entrepreneuriale,
- Innovation et propriété industrielle,
- Notions de Comptabilité-gestion,
- Bien recruter et bien manager,
- Réaliser un plan d'actions commerciales.
- Etc.

Quelles start-up sont accompagnées ? Degrés de maturité, état d'avancement à la sortie, secteurs d'activités concernés

L'ensemble des dispositifs Beelys est calé sur le calendrier étudiant donc il s'étale de septembre à fin mai. La clôture de l'année se fait à travers l'évènement HubIO qui permet de conclure l'ensemble des dispositifs avec la remise des prix pour Campus Création et JEA.

Sensibilisation

Les sessions de sensibilisation dépendent bien souvent de la volonté des enseignants. Certains sont sensibles à l'entrepreneuriat étudiants et d'autres moins.

« Ainsi, au début nous avons davantage de réception dans les filières économiques, de gestion, des filières d'ingénieurs qui avaient pris en main cette thématique de l'entrepreneuriat. Aujourd'hui nous avons aussi des actions sur des filières de sciences humaines comme la philosophie, la sociologie... L'entrepreneuriat est une thématique transversale qui touche désormais toutes les filières d'apprentissage ».

Campus création

Pour la sélection des équipes d'étudiants qui participent au Campus Création, Beelys organise une grande conférence de lancement et à la suite de cette grande conférence des sessions de mixités sont mises en place afin que les étudiants puissent exprimer leur idée de projet et se rassembler pour constituer des équipes. La participation au concours se fait sur la base du volontariat et pour certains des étudiants elle donne accès à des crédits ECTS. Le programme campus création est passé de 150 postulants il y a 15 ans à 900 aujourd'hui.

SNEE

Les étudiants qui concourent à ce statut se présentent devant un jury de professionnels et doivent faire état de leurs motivations et du potentiel de leur idée. À la différence de campus création ou challenge de l'idée où l'innovation est recherchée avec davantage de projet "start-up", le statut SNEE concerne aussi les étudiants souhaitant se lancer dans une création d'entreprise classique.

« On sensibilise les étudiants à la différenciation plus qu'à l'innovation. Il existe beaucoup de projets qui ne sont pas forcément innovants mais qui pour autant se différencient de l'existant afin d'acquérir plus rapidement des clients. Le différenciation peut faire naître de l'innovation mais ce n'est pas forcément le but recherché ».

L'étudiant qui bénéficie du statut ne soutient pas un mémoire de stage classique lors de sa soutenance mais il soutient son *business plan* et ses prévisionnels. Pour l'étudiant lancé dans ce parcours, l'idée est de sortir de sa soutenance avec un « *go/no go* » pour son entreprise.

D2E

Entre 120 et 150 étudiants par an sont en D2E et une quarantaine de projets se trouvent en simultanément dans l'incubateur. L'accès à l'incubateur se fait à la discrétion de l'étudiant. Il est possible qu'un étudiant en D2E se trouve dans le même temps à l'incubateur de l'EM LYON, l'incubateur Lyon 3, l'incubateur de l'ISARA...

Pour intégrer le D2E il faut faire part d'une volonté entrepreneuriale forte et répondre à un certain nombre de critères. Par exemple, un projet passé par Lyon Start-up retiendra plus facilement l'attention du jury car il aura déjà validé un ensemble de thématique et sera prêt à passer à la vitesse supérieure.

Soit les étudiants ont déposé les statuts de l'entreprise durant la période du D2E soit ils sortent du D2E pour les déposer.

En conclusion, les entrepreneurs qui terminent les programmes Beelys se trouvent donc à différents stades lorsqu'ils sortent des programmes. Le plus courant c'est une entrée par la suite dans les réseaux d'entrepreneurs et les structures de financement.

« Toutes les années au mois de mai, des structures comme le réseau entreprendre, Novacité, RDI... viennent faire leur repérages dans Beelys pour l'année suivante. C'est logique car nous intégrons beaucoup de professionnels de l'accompagnement dans nos jurys, nos ateliers, nos événements et notre vocation est d'être un palier vers l'écosystème, notre mission 'est pas de les accompagner tout au long de leur vie entrepreneuriale...».

Forme de la structure et modèle économique

L'ensemble du parcours proposé par Beelys est gratuit (sauf l'inscription du D2E).

Le D2E coûte 500 € pour un étudiant de -28 ans dans lesquels on retrouve 250 € de mutuelle et 250 € de frais de dossier (environ). Il y a une réinscription à un diplôme donc c'est logique qu'il y ait des frais d'inscription.

L'ensemble des prix remis aux étudiants entrepreneurs dans le cadre des concours Beelys provient de partenaires privés ce qui représente 30.000 € sur JEA, 30.000 € sur Lyon Start-up, un peu moins de 30.000 € sur campus création.

Notons enfin que l'argent public mobilisé dans le cadre de Beelys sert uniquement au fonctionnement.

CPME for start-up

36 quai Fulchiron 69005 Lyon

Création en mai 2015

L'accompagnement proposé par une organisation (syndicale) patronale



Origine de la création ?

La CPME est une organisation patronale, un syndicat défendant les chefs d'entreprise de TPE-PME. Elle compte 3500 adhérents dans le département du Rhône.

Le dispositif CPME for start-up a été créé dans le Rhône et commence à se développer sur le territoire national (exemple: Loire en 2016, île-de-France en 2017...). L'importance de l'organisation dans le département est une des raisons qui explique que le programme dispositif à destination des start-up soit né dans le Rhône. Pour preuve, la CPME régionale est la plus importante en France en termes de nombre d'adhérents (11.000 en Auvergne-Rhône-Alpes).

Le CPME for start-up existe depuis 2015 mais le travail d'accompagnement d'entrepreneurs TPM-PME du syndicat remonte au début des années 1990.

Le programme a pour vocation d'accompagner les PME dans la nouvelle économie. La CPME a constaté que de nombreuses PME ne prenaient pas le virage du numérique et de la nouvelle économie et que les conséquences pouvaient devenir désastreuses d'ici 3 à 5 ans.

« En arrivant en mai 2015, nous avons construit l'offre afin d'être complémentaire de tout ce qui existait. La CPME en tant qu'acteur important de l'écosystème entrepreneurial du territoire devait s'adresser aux start-up mais pas en tant qu'incubateur ou accélérateur, mais bien avec la force de son réseau.

Le CPME for start-up n'est pas un programme construit comme ceux des incubateurs ou accélérateurs, nous ne faisons pas de suivi régulier, nous mettons à disposition un réseau d'entrepreneurs, des formations, des experts...Et à la différence des incubateurs et accélérateurs, nous recrutons uniquement les start-up en phase de commercialisation.

L'idée du dispositif était également de moderniser notre image et de faire rencontrer des sociétés appartenant à la nouvelle économie à nos adhérents. »

Comment la structure accompagne-t-elle les start-up ?

Mise en réseau

L'idée du dispositif est d'accueillir les start-up dans le syndicat pour tisser des liens entre les jeunes pousses et les PME. Le point différenciant de la CPME réside dans son réseau d'entrepreneurs qui permet ainsi de faciliter les rencontres, les discussions, le partage entre les entrepreneurs. Ainsi, l'idée était d'ouvrir le réseau pour y intégrer des entreprises innovantes de la nouvelle économie.

« Intégrer des start-up dans le réseau CPME permet aussi de démystifier les discours sur les start-up qui seraient réservées aux jeunes, aux acteurs du digital, aux surdiplômés. Les dirigeants de TPE-PME prennent conscience qu'ils peuvent aussi faire de l'innovation dans leurs entreprises et entrer dans la nouvelle économie même si l'entreprise a plus de 10 ou 20 ans d'existence ».

La mise en réseau peut se faire classiquement par l'annuaire de la CPME qui recense toutes les structures adhérentes et partenaires mais aussi par l'intermédiaire des soirées et des événements organisés par le syndicat.

Enfin, les coordinateurs du dispositif réalisent aussi des actions de pilotage qui consistent à rapprocher une start-up d'un adhérent de la CPME afin qu'ils travaillent ensemble gratuitement sur une période définie (par exemple 1 ou 2 mois) le temps de mesurer l'impact de la solution de la start-up sur l'activité de la PME.

Exemple d'une action de pilotage : ORFIS, cabinet d'expert-comptable qui a été relié à Finalgo, une entreprise développant un logiciel de trésorerie. Cette expérience a permis à ORFIS de proposer un nouveau service à leurs clients et pour Finalgo, le retour d'expérience a été bénéfique au niveau des clients, de la notoriété et du renforcement de sa solution après la confrontation au réel.

Le dispositif ne propose pas d'appui à la construction du business plan, de recherche du modèle de développement ou de validation du POC (*Proof of Concept*). Il faut que toutes ces étapes soient réalisées pour intégrer le CPME for start-up.

Hébergement : CPME for H'all

Le CPME for H'all est un espace de fertilisation croisée (500 m²) créé en 2016 à la suite d'un partenariat entre la CPME et la SACVL un promoteur immobilier par ailleurs adhérent du syndicat.

Les conditions d'hébergement sont les suivantes : 30 € par mois pour un poste en open space et 13 euros le mètre carré par mois pour un bureau (ménage, électricité, internet compris). Ces tarifs sont relativement faible au regard d'autres espace d'hébergement d'entreprises lyonnais. La CPME a identifié un besoin d'hébergement peu coûteux pour les start-up. Les entrepreneurs et leur équipe ont des bureaux et/ou des places dans l'open space et il est prévu un temps d'échange bimensuel entre startup pour qu'elles échangent sur l'avancée des projets, les difficultés, les expériences...

Autre formule d'hébergement : La CPME propose également un hébergement chez des adhérents gratuitement. Dans cette formule l'adhérent choisit sa start-up. Il y a deux types d'approches : des adhérents qui souhaitent avoir des jeunes entreprises du même secteur d'activité afin de pouvoir se mettre à jour au niveau des innovations dans leur secteur et d'autres pour qui cela n'a pas d'importance.

Il ne s'agit pas de mentorat avec la PME qui accompagnerait la start-up mais d'une cohabitation et des échanges réguliers de bons procédés.

Actuellement 19 start-up sont hébergées au Hall, 7 sont accueillies par des adhérents et les autres n'ont pas besoin d'accompagnement de ce type. Le temps moyen d'une start-up dans le hall est de 1 an.

Le book des compétences

Les coordinateurs de la CPME avaient remarqué beaucoup de gestes d'entraides entre les start-uppers et que ces derniers développent, au-delà de leurs entreprises, des compétences clés de la nouvelle économie. Le book des compétences retrace l'ensemble des savoir-faire des start-uppers afin de les mettre en partage aux adhérents PME traditionnelles sous forme de rdv personnalisé.

En plus du book de compétences les coordinateurs proposent des "rendez-vous conseils" pour les PME adhérentes afin qu'elles rencontrent des start-up sur une thématique ciblée de la nouvelle technologie.

La hotline du droit

La hotline du droit permet aux entrepreneurs de poser une question juridique à des étudiants en master de droit. Cette action s'effectue dans le cadre d'un partenariat avec le cabinet Yellow.

Sur la partie juridique, les start-up peuvent également bénéficier des permanences juridiques organisées par la CPME en partenariat avec le barreau de Lyon.

Formation

A la CPME du Rhône il existe une soixantaine de formations historiquement proposées par le syndicat auxquelles peuvent participer les start-up.

Événement

"Tea time" une fois tous les 2 mois pour évoquer des problématiques propres aux start-up (Crowdfunding, levée de fonds, assurance, juridique...). D'ailleurs ces temps sont aussi ouverts à des jeunes entreprises du territoire. C'est une manière pour la CPME de *sourcer* des projets locaux intéressants.

Enfin, notons la création d'une future plateforme collaborative pour accompagner à l'international des start-up.

Quelles start-up sont accompagnées ? Degrés de maturité, état d'avancement à la sortie, secteurs d'activités concernés

Le CPME for start-up intègre des entreprises au compte-goutte toute l'année. Il n'y a pas d'intérêt à créer une promotion car il n'y a pas de suivi individualisé régulier, pas de programme type à suivre.

Il peut arriver que le dispositif accueille des entreprises en ante-crédation. Pour cela, il faut que l'équipe du CPME for start-up soit certaine qu'une fois l'entreprise créée juridiquement et les premières facturations réalisées, celle-ci va décoller.

Le recrutement des start-up au CPME for start-up débute avec un formulaire en ligne suivi d'un rendez-vous découverte pour savoir où se situe la start-up dans son développement. C'est lors de cette étape que les coordinateurs évaluent les degrés d'innovation, le modèle économique, les clients potentiels, le marché potentiel...

« Tout l'enjeu du RDV Découverte est de détecter l'innovation, c'est pourquoi nous sommes vraiment attentifs à la manière dont la start-up va se différencier, va être singulière dans sa façon de procéder ».

Le programme compte plus de 400 candidatures depuis 2015 pour un accompagnement de 160 sur le territoire du Rhône.

« Les entrepreneurs ont le réflexe de se syndiquer car ils connaissent l'importance d'être accompagnés pour se tisser un réseau et éviter d'être seul. Ainsi, l'idée du CPME for start-up c'est également de montrer aux start-up la nécessité de se rejoindre une organisation patronale ».

Il n'y a pas de fin déterminée pour une collaboration entre la start-up et CPME car au bout des 6 mois de gratuité, elle peut adhérer au syndicat et rester plusieurs années à la CPME.

« L'idée c'est évidemment que les entreprises continuent avec nous et qu'elles restent dans notre réseau comme d'autres entreprises que nous accompagnons depuis 20 ans ».

Forme de la structure et modèle économique

La CPME est une association, ainsi elle n'a pas la possibilité de faire de la promotion commerciale pour ses adhérents. Il y a 2 personnes à plein temps qui s'occupent du programme d'accompagnement des start-up : Cyril IHSSAN, Directeur de la nouvelle économie et Lauren DJA, son adjointe.

Comme toute organisation syndicale, pour rentrer dans l'organisation CPME et bénéficier du réseau il faut s'acquitter d'une cotisation. Dans le cadre du CPME for start-up le syndicat offre 6 mois d'adhésion aux start up de moins d'1 an et pour celles qui sont logées 3 mois de loyers gratuits⁶.

Si elles ont plus d'un an d'existence il faut qu'elles adhèrent comme toutes autres structures traditionnelles. En échange d'un loyer modéré, la CPME attend des start-up hébergées qu'elles réservent des créneaux de temps à autre pour assurer un rdv book de compétence avec un adhérent.

« Quand les start-up démarrent et qu'elles n'ont pas de trésorerie, l'adhésion à 790 € par an peut être trop élevée. C'est pour cela qu'on a fait cette offre de gratuité pour les start-up de moins d'1 an. Après la période d'affiliation, l'adhésion est proposée aux start-up pour qu'elles puissent continuer de bénéficier de notre accompagnement ainsi que de notre réseau. En restant dans notre réseau, les start-up contribuent à renouveler le visage de la CPME ».

⁶ À l'heure de l'entretien, les durées de gratuité viennent d'évoluer. Avant 2018, une start-up bénéficiait d'1 an d'adhésion gratuite et 6 mois gratuits de location de bureau.

Incubateur de l'EM Lyon

23 Avenue Guy de Collongue 69130 Ecully

Création sous l'appellation "incubateur" en 2008

L'incubateur d'une grande école de commerce



Origine de la création ?

L'accompagnement des entrepreneurs par l'EM Lyon existe depuis plus de 30 ans sous le nom "centre des entrepreneurs". Il s'est appelé "incubateur" en 2008 au moment de l'apparition de cette nouvelle terminologie. L'EM Lyon a également créé son accélérateur en 2018.

Comment la structure accompagne les start-up ?

Idéation et formation : le start-up camp

Ce programme est destiné aux étudiants et aux personnes extérieures souhaitant créer une start-up. Les porteurs de projets concernés sont au stade de l'idée, sont moyennement formés et informés de ce qu'implique une démarche entrepreneuriale.

Le programme se déroule sur 3 mois et vise à outiller l'idée. En réalité c'est un programme de trois mois dans la distance mais 15 jours de présence sous forme de boot camp. Avec le matin de la méthodologie, de l'approche par les fondamentaux et l'après-midi de la mise en pratique sur les projets des notions abordées le matin. La promotion ne va jamais au-delà de 20. C'est un programme qui concerne tous les âges et qui est particulièrement apprécié par les cadres en reconversion.

« À l'EM Lyon on considère qu'il faut former. On peut dire qu'on a le biais école de commerce et donc qu'on se focalise trop sur la formation mais à l'incubateur on considère que le fait de former à une réelle importance. On utilise moins ce terme parce qu'il n'est pas très vendeur mais il fait vraiment partie intégrante de notre philosophie ».

Le Programme de mentorat :

Ce programme est destiné aux entrepreneurs qui ... :

- Obtiennent des retours de leur étude exploratoire,
- Sont en train de mettre en place leur preuve de concept,
- Souhaitent vraiment se lancer à temps plein dans leur projet,
- Ont trouvé des cofondateurs.

C'est un programme sur 1 an minimum et 2 ans maximum.

Chaque porteur de projet a un mentor. On compte aujourd'hui une communauté de 50 mentors qui viennent de secteurs très différents, avec des fonctions diverses. Parmi ces entrepreneurs, il y a des entrepreneurs mais pas uniquement. Les coordinateurs du programme sondent, au moment de la sélection, les manques dans le projet pour choisir les mentors et donc l'expertise la plus pertinente à apporter.

Ils sont là pour guider et mettre un cadre mais pas pour exécuter. Il faut que ce soit l'entrepreneur qui fasse les choix. Ils sont présents une trentaine d'heures par an soit deux, trois heures par mois.

En plus du mentorat, l'incubateur propose des ateliers thématiques. En début d'incubation, l'incubateur peut faire venir le représentant de la BPI pour expliquer ce que fait la BPI pour les entrepreneurs, un banquier pour parler du rapport des banquiers à la start-up. En fin d'incubation, l'incubateur accueille plutôt des experts de la négociation commerciale en BtoB pour créer des partenariats et savoir discuter avec un grand groupe...

Ce programme rassemble 40 start-up à Lyon et 10 à Paris.

« Au sein de notre incubateur on considère que le suivi et la proximité sont beaucoup plus importants que le réseau. Il y a une approche de certains incubateurs qui consiste à mettre tout le monde au même endroit et à laisser fonctionner (comme station F par exemple). Nous pensons que c'est 10 % de la valeur qu'un incubateur devrait amener. L'entrepreneur "à la cool" en jean basket qui joue au babyfoot avec d'autres start-up ça n'est pas vraiment la réalité de l'entrepreneuriat et de l'innovation ».

Croisement avec l'école et mise en réseau

L'incubateur a potentiellement 6000 personnes mobilisables sur le campus, des étudiants de sup de Co, des exécutives MBA, des masters... Un panel mobilisable et donc un champ d'expérimentation et de mise en relation important. Sous la main l'EM Lyon a des challengers, des testeurs, des experts... Par exemple, il y a un module avec les incubés et les exécutives MBA sur la dynamique entrepreneuriale. L'objectif est de faire découvrir l'univers des start-up aux cadres supérieurs : comment elles fonctionnent, comment elles créent de la valeur, quels sont leurs leviers de croissance... Dans ce module, les incubés *pitchent* devant des étudiants et bénéficient d'un retour sur leur projet.

Clinique du droit et clinique de la finance

L'incubateur n'hésite pas à mobiliser des étudiants juristes et des étudiants en ingénierie financière qui, dans le cadre des crédits ECTS ont une mission à faire sur les projets de l'incubateur.

« Plutôt que de faire une étude de cas sur papier glacé d'une entreprise qu'ils ne connaissent pas, on leur propose de faire cette étude sur les start-up accompagnées à l'EM Lyon. Les deux parties travaillent de concert ».

« - Pouvez-vous citer un aspect sur lequel l'EM Lyon est très bon et 1 aspect sur lequel l'EM Lyon est moins bon dans l'accompagnement aux start-up ?

- L'EM Lyon est une école de commerce donc l'incubateur est très au point sur l'apport de connaissances. Je pense que le point sur lequel on doit être plus percutant c'est sur la communication de notre offre et de notre structure ».

Connexion avec la recherche

Dans le cadre d'une chaire d'économie l'EM Lyon a étudié pendant 4 ans le modèle scale-up. Le but était de d'ouvrir et d'analyser la boîte noire de ce modèle de croissance, en particulier sur les aspects organisationnels et humains (gouvernance, dirigeants, organisation, management et innovation). L'idée était de comprendre les trajectoires potentielles des entreprises innovantes afin de permettre aux responsables de l'incubation de mieux accompagner les start-up.

Hébergement

L'incubateur propose 12 bureaux afin d'héberger les start-up qui le souhaitent pour un coût supplémentaire.

« À Lyon l'hébergement n'est pas l'accompagnement clef, il y a des locations de bureau qui restent abordables, il y a du coworking à bon prix également. L'EM Lyon a aussi une structure d'incubation sur son campus parisien où le critère de l'hébergement est beaucoup plus déterminant dans l'offre dédiés au jeunes entrepreneurs ».

Ouverture cette année de l'accélérateur

Il s'agit d'un accélérateur spécialisé dans les *ed Job tech* (nouvelles technologies de l'éducation et de la formation, ressources humaines, fluidification du travail...).

Pour conclure, en additionnant tous les accompagnements, l'EM Lyon arrive à accompagner **150** projets par an.

Quelles start-up sont accompagnées ? Degrés de maturité, état d'avancement à la sortie, secteurs d'activités concernés

Comment retenir les candidats pour le programme starter ?

Les dossiers sont étudiés par un jury. Les coordinateurs de l'incubateur regardent le projet professionnel du postulant et se posent la question suivante : « comment le programme peut permettre au candidat d'évoluer dans son parcours professionnel ? »

La seconde question posée est : « est-ce que le porteur de projet à une idée innovante ? »

« Ce n'est pas une barrière pour être discriminant avec les autres projets mais notre valeur ajoutée à l'EM Lyon se situe davantage dans l'innovation et moins dans ce qu'on peut appeler l'économie résidentielle. Par contre, lorsqu'on parle d'innovation on la considère dans son entièreté c'est-à-dire qu'on a des projets technologique, des innovations d'usages, etc. »

L'incubateur privilégie des porteurs qui dédient 100% de leur temps professionnel sur leur activité entrepreneuriale ou des porteurs dont le projet se calque sur l'activité professionnelle. Par exemple, cette année l'incubateur accueille le projet Easy cardio. Ce projet souhaite améliorer la fluidification des rendez-vous de cardiologie et il est porté par un cardiologue. Dans ce cas, il y a une cohérence entre la profession du porteur et son projet innovant.

« -On peut, nous même, l'équipe de l'incubateur, prendre la décision de stopper l'accompagnement.

-Cela se produit quand un projet stagne ?

-Pas vraiment, d'ailleurs le fait de stagner n'est pas un marqueur d'échec. Par exemple, une entreprise peut ne pas faire de chiffre d'affaires pendant 2 ans et pourtant développer son projet, son produit, rencontrer des partenaires, créer des relations, affiner son business model.... Ce qu'on prend en compte c'est plutôt les moyens que le résultat : est-ce que l'entrepreneur s'est mis en branle suffisamment ? ».

« - Au bout des deux ans d'accompagnement à l'EM Lyon, une start-up en est à quel moment de son développement ?

- Théoriquement elle a stabilisé le business model et éventuellement ses évolutions. Elle a fait ses preuves de concept, obtenu des premiers clients et identifiée sa cible commerciale. Le porteur de projet est prêt à appuyer le bouton du développement commercial. Pour certaines d'entre-elles, elles ont levé environ 400.000 ou 500.000 €. Elles ont toutes créé une coquille juridique et sont correctement outillées pour entrer dans un modèle scale-up ».

L'EM Lyon annonce un taux de survie d'environ 85% à 5 ans des entreprises ayant été accompagnées par leurs dispositifs.

Forme de la structure et modèle économique

Le modèle de la structure d'incubation est en constante évolution.

Pour le fonctionnement de l'incubateur il y a 3 permanents dans le cadre d'un détachement de professeur (exemple : détachement de 1 jour pour l'incubateur inscrit dans leur contrat de travail).

L'incubateur ne réalise pas de prises de participation dans les start-up accompagnées. Pour l'accélérateur en cours d'élaboration en revanche, une prise de participation dans les start-up est prévue.

Les tarifs pour un accompagnement à l'EM sont les suivants :

1500 € de droit d'entrée et 1500 € d'accompagnement par an. Le programme *Early Boost* coûte 1500 €.

Ainsi, la participation au programme *Early Boost* ajouté à deux ans d'incubation équivaut à 6000 €.

L'hébergement est proposé à 250 € du m² par an donc pour 10m² une start-up verse 2500 € par an.

« Nous pouvons finalement choisir le modèle économique qui nous semble le plus pertinent dans la mesure où nous sommes adossés à l'école de commerce. Par exemple nous réfléchissons actuellement à une offre 100% "phygitale" (physique + digitale) car nous avons eu des demandes en ce sens de la part des publics que nous accompagnons ».

Lyon Start-up

35 rue de Marseille 69007 Lyon

Création en 2014

Dispositif d'accompagnement en ante-
création : de l'idée au projet



Origine de la création ?

Le programme Lyon Start-Up (LSU) lancé en 2014 sur l'initiative du Grand Lyon est financé à hauteur égale par la Métropole et la Région. La collectivité a identifié la nécessité pour un entrepreneur de disposer d'un business plan structuré et établi afin d'intégrer les différents dispositifs d'accompagnement. Pour preuve, bien souvent les porteurs de projets se présentaient aux différents jurys des dispositifs d'accompagnement ou de financement avec des documents prévisionnels bancals. Dans le même temps, la collectivité a détecté qu'aucune structure n'existait sur le territoire pour aider les entrepreneurs à construire et formuler ce business plan. L'idée de LSU était donc d'aider les entrepreneurs sur cette brique.

Le Grand Lyon, devenu ensuite la Métropole de Lyon, avait aussi identifié un manque de visibilité de l'entrepreneuriat innovant sur son territoire.

Dans la foulée de la création de Lyon Start-up, la Métropole a délégué l'ingénierie de projet à la Fondation pour l'Université de Lyon qui a la possibilité de recevoir des financements privés via le mécénat.

Comment la structure accompagne-t-elle les start-up ?

Le programme se compose d'un volet formation (environ une journée de formation par semaine) et d'un volet concours qui se déroule en 3 "rounds" :

- Les 100 projets *pitchs* dont 50 sont retenus,
- Les 50 projets retenus *pitchs* dont 20 sont retenus,
- Parmi les 20 projets ayant passé les deux premiers rounds *pitchs*, 3 projets sont déclarés lauréats.

Les deux parties du programme sont distinctes dans la mesure où une start-up qui ne réussit pas à franchir un round de *pitchs* peut tout de même continuer à bénéficier de la formation LSU jusqu'à la fin de la période d'accompagnement.

*« Le concours a deux vertus : offrir de la communication et de la visibilité et un prix (15.000 € pour le gagnant, 7.000 € pour le second et 3.000 € pour le troisième). Mais c'est aussi un moyen de cibler au mieux les attentes des start-up en matière de formation. Ainsi, certains ateliers (10% des environ) situés en fin de période sont réservés en priorité aux gagnants des séries de *pitchs*. »*

Pour la partie formation, il y existe deux formats :

- Un format journée plénière où un intervenant propose son regard sur une thématique à l'ensemble de la promotion,
- Des ateliers plus interactifs avec des groupes de travail plus restreints.

Le programme ne propose pas de système de mentorat ou de coaching comme d'autres dispositifs de formation des entrepreneurs.

Lyon Start-Up fait appel à l'ensemble de son écosystème de partenaires pour animer les formations (emlyon business school sur les modèles économiques et la monétisation, Boostin Lyon pour le pitch, Bel Air Camp et 1Kubator pour le prototypage, la CCI pour la roadmap stratégique, l'INPI et des cabinets d'avocats pour la partie juridique etc.). Ces structures participent aussi au jury lors de la phase de concours.

LSU ne propose pas de location de bureau ou d'espace de travail à destination des participants. La participation simultanée des start-ups à d'autres dispositifs permet aux start-up de bénéficier d'espace de travail.

Quelles start-up sont accompagnées ? Degrés de maturité, état d'avancement à la sortie, secteurs d'activités concernés

LSU accompagne deux promotions de start-up par an avec 100 projets par promotion. Le programme dure 4 mois.

Il n'y a pas de barrière à l'entrée dans ce dispositif. Il faut simplement que la start-up porte une idée innovante et qu'elle ne dispose pas de structure juridique pour encadrer le développement de cette idée.

Les projets accompagnés se situent en phase ante-crédation dès le stade de l'idée. Les porteurs de projets doivent démontrer au comité de sélection que celle-ci a commencé à être challengée, explorée.

« La barrière à l'entrée n'existe presque pas. Pour candidater c'est très simple, il faut un CV et le descriptif d'une page de son idée. La seule condition de candidature est la non-immatriculation de la société au moment de la candidature afin de s'assurer du critère "démarrage" du projet ».

Trois profils types se distinguent parmi les participants au programme : le demandeur d'emploi qui représente entre 30 et 40% des candidats ; le salarié qui représente environ 30%, et l'étudiant qui représente entre 25 et 30 % des candidats. En ce qui concerne l'âge, le programme recense environ 60% de 18-30 ans.

« Les 40% de demandeurs d'emploi rentrent évidemment dans le cadre d'objectifs politiques d'insertion. Nous allons chercher des publics qui ne se trouvent pas dans une situation professionnelle stabilisée. Il est également intéressant de noter que de nombreux salariés, en phase de reconversion ou en restant dans leur secteur d'expertise, se tournent vers l'entrepreneuriat. »

Lyon start-up n'accompagne pas uniquement des projets à but lucratif. En effet, certains porteurs de projets ne savent pas encore quelle forme juridique et quelle monétisation retenir pour leurs projets. Ainsi, le comité de sélection juge si la formation proposée par LSU peut venir en aide à un projet même si celui-ci n'appartient pas à la famille start-up au sens lucratif et entrepreneurial du terme. Pour autant, le programme est attentif au caractère innovant des projets. L'innovation entendu au sens large ne s'arrêtant pas à l'innovation technologique (marketing, sociale, d'usage...) et concernant tous les secteurs économiques.

« Le fait d'intégrer tous les projets dans Lyon start-up permet de voir quelques tendances de l'écosystème. Par exemple, sur les deux dernières promotions on constate qu'il y a au moins 20% de projets cleantech, en revanche on observe un petit recul du nombre de projet foodtech. Sur la dernière promotion on observe une augmentation de projets dédiés au bien-être (tiers lieux, produits, applications...). L'ensemble de mon constat pourrait s'avérer obsolète dans deux ans preuve que l'écosystème se renouvelle sans cesse. »

Le volume de formation hebdomadaire proposé par Lyon Start-Up laisse de l'amplitude pour les entrepreneurs. Ainsi, ils sont en mesure d'intégrer d'autres dispositifs pour renforcer l'accompagnement de leur projet.

« LSU représente surtout la porte d'entrée, un tremplin pour les start-up et s'apparente donc à une arène où les autres dispositifs d'accompagnements peuvent venir "sourcer" des projets à potentiel. »

À la sortie du dispositif les participants ont fait évoluer leurs projets et dépassent le stade de l'idée. Néanmoins, la plupart du temps, ils ne sont pas assez matures pour intégrer directement le marché visé et décident alors de basculer vers d'autres dispositifs d'accompagnement qui viennent compléter leur socle de compétences.

« Il doit y avoir environ 15% des participants qui à la sortie peuvent immatriculer leur société et se lancer dans l'aventure sans avoir la nécessité de passer par un nouveau dispositif d'accompagnement. »

Forme de la structure et modèle économique

Le programme Lyon Start-up s'insère dans le pôle entrepreneuriat de la Fondation pour l'Université de Lyon. Une seule personne est à 100% de son temps consacrée à Lyon start-up. Cependant, des personnes travaillant au sein du PEPITE Beelys viennent aider sur des problématiques ciblées afin de faire converger les compétences et les réalisations des tâches. L'ingénierie de projet est portée par la Fondation pour l'Université et elle optimise les ressources en tissant des liens entre les compétences professionnelles à disposition au sein du pôle entrepreneuriat.

Le dispositif est gratuit pour l'ensemble des participants. La plupart des intervenants à LSU se rendent disponibles au titre du mécénat de compétence.

Pour conclure, indiquons que le financement de LSU est organisé en deux parties :

- Financements publics : Métropole de Lyon et Région AURA,
- Mécènes : Caisse d'épargne Rhone-Alpes, Lyon Parc Auto, Odicéo, Sadec Akelys, Sanofi, Santé Vet, Trois quatorze.

Novacité

Place de la Bourse 69002 Lyon

Création 1987

Novacité se situe après Lyon start-up et avant le programme Pépites dans le cadre du parcours d'accompagnement en 3 étapes du duo CCI-Métropole de Lyon



Origine de la création ?

Novacité est né en 1987. Ce programme était piloté par un syndicat mixte dont l'objet était l'accueil physique d'entreprise par l'intermédiaire de pépinières. Il s'agissait d'entreprises innovantes mais isolées dans la mesure où la tendance des start-up n'était pas encore présente à cette époque. Ces entreprises étaient hébergées dans différentes pépinières sur les territoires (Écully, Gerland....)

Plus tard, en 2013, dans le cadre des économies publiques, les services préfectoraux ont réalisé une cartographie des syndicats mixtes et décidé de la fermeture des syndicats dont l'objet était caduc (parmi eux se trouvait le syndicat mixte qui régissait Novacité). Entre temps, le programme avait opéré sa mue en stoppant l'accueil physique d'entreprises dans le cadre des pépinières pour se recentrer sur le développement d'entreprises innovantes, ambitieuses et pérennes.

Comment la structure accompagne-t-elle les start-up ?

Après sa sélection, le porteur de projet bénéficie d'un "check-in & set-up" qui se compose de 4 rendez-vous. Ces rendez-vous ont un double objectif : valider le modèle économique du projet via un diagnostic 360° et mettre le porteur de projet en situation de recherche de financements.

À la suite de ce check up, les porteurs ayant retenu l'attention présentent leurs projets devant un comité composé des anciens labellisés qui jugent de la pertinence des projets-candidats en fonction de l'accompagnement dont ils ont pu bénéficier lors de leur passage à Novacité. Ils jugent également avec les coordinateurs du programme de l'avancée de la start-up à la suite du "check-in & set-up" des quatre premiers mois de présélection. Si le passage devant le comité est concluant, le projet obtient le label Novacité.

Pour les labellisés, le programme Novacité propose un accompagnement de 2 ans avec 10 rendez-vous par an. Il s'agit d'un soutien sur-mesure qui dépend des besoins de la start-up et qui repose sur quatre piliers :

- *Training* : Permet aux porteurs d'accéder à des experts et prospects pour valider sa proposition de valeur.
- *Power-up* : Permet aux porteurs d'accéder aux premiers financements (stratégie de financement, rendez-vous avec des partenaires financiers...)

- *Take-off* : Permet aux porteurs de structurer sa démarche commerciale et de booster les ventes (conseil marketing, stratégie commerciale, rendez-vous avec des prospects qualifiés, *Business meeting* grands comptes)
- *Expand* : Permet aux porteurs de se préparer au scale-up, de se déployer à l'international et d'accélérer sa levée de fonds (Outil de structuration de l'entreprise, support à la levée de fonds, conseil en *crowdfunding* et export)

Durant l'ensemble de ce parcours, les labellisés peuvent s'appuyer sur le réseau interne de la CCI dès lors qu'ils éprouvent des difficultés dans le développement (développement commercial, international, levée de fonds, ressources humaines, marque employeur pour pouvoir attirer des talents dans son entreprise...). Le programme Novacité collabore avec l'écosystème car les labellisés peuvent également s'appuyer sur tout l'écosystème lyonnais de l'entrepreneuriat.

« En plus de toutes les thématiques classiques de l'accompagnement on se rend compte que ce qui aide les start-up c'est l'identification de leur raison d'être : travailler sur les valeurs de l'entreprise, trouver l'ADN de l'entreprise, trouver une adhésion entre les valeurs de l'entrepreneur et l'orientation à donner à sa start-up. Nous travaillons tout cela de manière plus importante car aujourd'hui le client est sensible à ces thématiques des valeurs et de l'éthique.... ».

Les labellisés sont accompagnés tout au long des deux ans par un "associé virtuel" : un conseil dédié. Ils bénéficient également d'un accès privilégié à la communauté des entrepreneurs Novacité. Ils peuvent ainsi participer à des rencontres thématiques, rencontrer des intervenants inspirants, échanger sur leur expérience, se donner des astuces pour avancer...

Ils bénéficient également d'une mise en lumière à travers des *books* de portraits.

Novacité ne possédant pas de lieu physique pour accueillir les startups a passé un partenariat avec Weréso pour permettre un accès privilégié à leur espace de coworking pour les labellisés.

Quelles start-up sont accompagnées ? Degrés de maturité, état d'avancement à la sortie, secteurs d'activités concernés

Sur la chaîne de développement de la start-up, Novacité se situe en amont du dispositif Pépité.

Le programme sélectionne des porteurs de projets qui :

- Sont innovants
- Justifient un *Time to market* court (18 à 24 mois)
- Connaissent leur cible commerciale,
- Visent l'international,
- Ont vocation à créer 5 emplois dans les 3 ans,
- Peuvent lancer leur offre à l'horizon 18-24 mois,
- Viennent de créer ou vont créer leurs entreprises dans le Rhône ou la Loire,

« Il y a encore une quelques années il y avait un vrai prisme sur cette notion d'innovation. Il fallait absolument que le projet repose sur un brevet et soit ultra-technologique pour qu'il soit qualifié d'innovant. Aujourd'hui, et depuis l'arrivée du numérique, l'innovation s'est décloisonnée et concerne d'autres modalités que la technologie : l'usage, le modèle économique, le marketing, l'innovation sociale... ».

Novacité accompagne tout type de projet, quel que soit son secteur d'activité.

Une particularité du programme se situe dans l'accueil quasi exclusif de start-up positionnées sur du btob ou du btobtoc.

Aujourd'hui, une dizaine de projets sont labellisés par an (contre 20 à 25 par ans au début du programme). Depuis 1987, c'est 367 entreprises labellisées avec un taux de survie de 95% des entreprises à 3 ans et 79% à 6 ans.

Forme de la structure et modèle économique

L'équipe Novacité est un service de la CCI et il est composé de 6 personnes. Le programme est également reconnu CEEI : Centre Européen d'entreprise et d'innovation. Il s'agit d'un réseau européen qui rassemble les structures ayant le même cœur de métier que Novacité à savoir l'accompagnement d'entreprises génératrices de forte valeur ajoutée.

Depuis deux ans, le programme a mis fin à la gratuité totale de l'accompagnement. Le "check-in&set-up" est proposé au prix de 1 200 € HT et l'accompagnement Novacité à la suite de la labellisation est proposé au prix de 8 000 € HT par an. Ces deux prestations étant financées à 70 % par la CCI de Lyon et la Métropole de Lyon, le restant dû pour l'entreprise est de 350 € HT pour le "check-in & set-up" et 2400 € HT par an pour le coaching complet post-labellisation.

Programme Pépites

Création en 2012

Politique publique portée par la Métropole de Lyon et la CCI de Lyon

L'objectif de Pépites est d'accompagner les PME à fort potentiel de croissance pour qu'elles deviennent les ETI de demain



Origine de la création ?

L'objectif est d'accompagner la croissance d'entreprises qui réalisent un chiffre d'affaire exponentiel, qui sont jugées pérennes et qui créent de l'emploi.

La CCI et la Métropole ouvrent pour les labélisés les compétences internes afin que l'entreprise lève des freins à l'hyper-croissance et poursuive son développement.

Depuis sa création, 69 entreprises ont été labellisé Pépites.

Comment la structure accompagne-t-elle les start-up ?

Pour accompagner les entreprises le programme fait appel à des experts externes. De plus, il y a un accompagnement parallèle opéré par la CCI et des développeurs économiques de la Métropole.

Pour entrer dans le programme, une entreprise doit :

- Présenter un historique de croissance (progression du CA supérieur à 20% sur les 3 derniers exercices)
- Présenter une ambition de développement et de croissance
- Cibler un besoin d'accompagnement afin de franchir une étape clef de développement
- Disposer d'une indépendance capitalistique
- Avoir un siège social localisé sur le territoire de la Métropole de Lyon
- Présenter des résultats et fonds propres positifs sans perspective de cessation de paiement à court terme

Une entreprise est labellisée en fonction de besoins exprimés afin de passer un plafond de verre et de continuer à créer de la valeur sur le territoire. Quelques exemples pour comprendre les besoins exprimés par une entreprise prétendante : ouverture d'une filiale dans un pays étranger, levée de fonds, coaching de dirigeant sur une question technique, audit préalable à une entrée sur le marché nord-américain ou asiatique, etc.

À la suite de l'obtention du label, le dispositif met en relation les entreprises avec des experts afin qu'ils répondent aux besoins exprimés par les entrepreneurs. En général l'expert et l'entrepreneur travaillent sur le besoin exprimé durant une année.

En parallèle les personnes de la Métropole et de la CCI, mobilisées dans le cadre du programme Pépites, gèrent la réponse aux besoins des entrepreneurs qui tombent dans les giron des

compétences de la CCI et de la Métropole. Par exemple, pour la Métropole cela peut concerner l'immobilier, le foncier, la mise en relation avec l'écosystème, un travail avec les pôles de compétitivité. De son côté la CCI peut mettre en contact avec un expert sur un domaine d'innovation, sur des aspects de gestion d'entreprise, de financement de l'innovation, sur un marché étranger...

Quelles start-up sont accompagnées ? Degrés de maturité, état d'avancement à la sortie, secteurs d'activités concernés

Il ne s'agit pas d'un programme à destination spécifiquement des start-up. Le programme accompagne des PME à fort potentiel de croissance. Certaines de ces PME peuvent être assimilées à des start-up mais il ne s'agit pas du cœur de cible.

Pour se détacher de l'unique définition se basant sur le potentiel de croissance, le programme Pépites considère qu'il accompagne des start-up dans la mesure où certaines ont moins de 5 ans d'existence. Pour autant les responsables de la labellisation ne font pas de distinction entre les entreprises qui se présentent comme start-up à l'entrée du programme et des entreprises qui ne se présentent pas sous cette bannière. Il n'y a pas de distinguo en fonction du secteur économique ou du degré de maturité de l'entreprise labellisée.

« D'ailleurs nous sommes très attentifs aux entreprises qui se présentent comme des start-up. En effet, parfois les start-up ne génèrent pas de résultats positifs et parviennent à se développer à très court terme uniquement en brûlant du cash et en misant sur un fort endettement. Dans le cadre de la labellisation Pépites, il y a un des critères qui demande aux entreprises d'avoir un résultat positif et des fonds propres solides. De fait, ce critère discriminant élimine pas mal d'entreprises de type start-up. Je dirais que Pépites accompagne davantage des scale-up que des start-up ».

Les labellisés autres que des PME ultra-innovantes peuvent être : des PME familiales qui ont connu une forte croissance à la suite du passage de témoin entre le père et le fils, des PME traditionnelles qui ont créé une nouvelle activité ayant engagé un tournant dans l'entreprise permettant d'accélérer la croissance, des start-up ayant réussi à stabiliser leur business model et les comptes et engager une forte croissance...

Pépites représente la troisième brique d'accompagnement proposée par le duo Métropole- CCI après Lyon Start-up et Novacité. Il dure 2 ans et fonctionne en promotion.

Forme de la structure et modèle économique

Le programme Pépites est une mission transversale portée par la Métropole et la chambre de commerce de Lyon : Il s'agit d'une politique publique. Il est donc 100% public, il n'y a aucun apport privé dans le cadre du Pépites. Le programme finance une mission par an à l'attention de l'entreprise. Les experts externes mobilisés pour les entreprises sont financés à 100% par la Métropole. La CCI quant à elle valorise du temps homme pour accompagner les entreprises.

Le modèle du programme à l'instar de Novacité est en cours d'évolution avec la CCI qui envisage de demander une contribution aux entreprises pour l'accompagnement alors que le modèle se basait sur la gratuité jusqu'alors. Depuis le début du programme Pépites, il y a une volonté politique de la part de la Métropole de Lyon de ne pas demander de contribution financière aux entreprises bénéficiant de l'accompagnement.

PULSALYS

Campus LyonTech - La Doua,
47 boulevard du 11 novembre, CS 90170
69625 Villeurbanne Cedex

Création de PULSALYS en décembre 2013

Développer la création d'activité économique à
partir des innovations issues des laboratoires
de recherche publique



Origine de la création ?

PULSALYS est la Société d'Accélération du Transfert de Technologies (SATT) du territoire de Lyon St-Etienne, créée en décembre 2013 dans le cadre du Programme d'Investissements d'Avenir (PIA) lancé par l'État. Elle résulte de la fusion de l'incubateur Créalys, incubateur technologique créé en 1999 dans le cadre de la loi Allègre, et du TTO de l'Université de Lyon, Lyon Science Transfert, spécialisé en transfert de technologies.

Quelques chiffres depuis la création de Pulsalys ⁷:

- **130** projets financés sur 550 inventions détectées,
- **182** actifs de propriété intellectuelle déposés dont **133** demandes de brevets,
- **14 millions** d'euros investis dans le développement des projets,
- **46** contrats d'exploitation signés
- **50** start-up créées, ayant généré :
 - **17 millions €** levés
 - **150 emplois** créés

Comment la structure développe-t-elle les start-up ?

Il existe deux points d'entrée pour les projets de start-up développés avec Pulsalys :

- *Entrepreneur Pull* : cette modalité s'adresse aux entrepreneurs connaissant leur secteur d'activité, qui cherchent à conquérir un nouveau marché et/ou obtenir des parts de marché supplémentaires au moyen d'une nouvelle technologie. La SATT aide l'entrepreneur à entrer en connexion avec un laboratoire expert du domaine pouvant apporter une solution qui réponde à ses attentes, et finance le développement du projet au sein du laboratoire afin de construire un premier logiciel, un démonstrateur ou une preuve de concept, ainsi que la propriété intellectuelle associée (marque, brevet...). Pulsalys aide l'entrepreneur à construire le patrimoine qui apportera une barrière concurrentielle forte à sa start-up, et finance la preuve de concept et l'étude approfondie du marché.

⁷ Chiffres arrêtés au 30/06/2018

« Le brevet reste la propriété de l'établissement, mais l'entreprise qui nous sollicite obtiendra l'exclusivité de l'utilisation de ce brevet pour ces marchés. L'entreprise rémunère ensuite Pulsalys sur le chiffre d'affaire généré par l'innovation brevetée ».

Techno push : dans le cadre de leurs travaux de recherche, les chercheurs testent des concepts novateurs, obtiennent des résultats d'étude et envisagent des applications concrètes utiles pour la société. PULSALYS source ces innovations de laboratoire, sélectionne les projets les plus prometteurs et investit dans leur développement afin de sortir un premier prototype, tout en réalisant une étude de marché et un pricing du produit. Pour les projets start-up compatibles, PULSALYS construit l'équipe dirigeante en sélectionnant au sein de son réseau d'entrepreneurs le meilleur profil pour porter le projet (motivation, capacité d'investissement, capacité de rémunération, compétences dans le domaine, expériences professionnelles...), en le mettant en connexion avec l'équipe de recherche, et en accompagnant l'équipe durablement

« -Peut-on dire que PULSALYS fabrique des spin-off ?

-Oui on peut comprendre notre activité de cette façon-là. Simplement, lorsqu'on utilise le jargon spin-off on sous-entend qu'il y a des individus qui décrochent de leur activité pour se lancer dans le développement d'une entreprise. Or les chercheurs que l'on rencontre n'ont pas tous l'envie de quitter la recherche pour partir dans une entreprise ! La plupart est simplement très motivée et investie pour contribuer au démarrage du projet, qui demande encore beaucoup de recherche même s'il est parti pour quitter le laboratoire ».

Après avoir fait émerger le projet, PULSALYS propose une phase d'accélération qui permet de challenger le business plan, de préparer les entrepreneurs à la posture entrepreneuriale, aux pitches, ou encore aux concours et aux levées de fonds (I-Lab, FTI, BPI et fonds d'investissements européens)...

Sur la partie internationale, la structure vient de signer un partenariat avec un accélérateur canadien situé à Montréal. A travers ce partenariat, la SATT PULSALYS et l'ACET s'adressent respectivement et accueillent certaines de leur start-up outre-Atlantique en leur ouvrant les portes de leurs réseaux, afin de leur donner accès aux marchés nord-américains, français et européen.

Quelles start-up sont accompagnées ? Degrés de maturité, état d'avancement à la sortie, secteurs d'activités concernés

PULSALYS est spécialisé dans les start-up Deep Tech, c'est à dire des start-up qui ont un lien très étroit avec la recherche. En particulier, les start-up Deep Tech de PULSALYS valorisent les résultats de recherche produite dans les laboratoires des 12 établissements de recherche de l'Université de Lyon.

Leur particularité se trouve dans leur ancrage fort dans leur particularité ? Disposer d'un ancrage fort dans la recherche et une compétitivité liée à un savoir important leur donne plus de force et à terme de compétitivité, mais également une certaine forme de fragilité sur les plans technologique et marché, qui demande un accompagnement et une logique de financement long-terme spécifiques.

Les entrepreneurs qui viennent chercher un appui de PULSALYS sont plutôt des serials-entrepreneurs ou *a minima* des spécialistes d'un domaine (ingénieurs, technico-commercial...), ayant une expérience professionnelle significative. Ce sont des connaisseurs de la partie commerciale (acteurs, marchés, débouchés...).

Dans la mesure où PULSALYS garde un lien contractuel avec les entreprises tout au long de l'utilisation du patrimoine scientifique, le lien entre la structure et la start-up se prolonge bien au-delà des phases d'incubation et d'accélération.

Forme de la structure et modèle économique

PULSALYS fonctionne et se rémunère sur les royalties générées par le chiffre d'affaire des entreprises tant que l'entreprise exploite le patrimoine scientifique. PULSALYS peut dans certains cas également entrer au capital des start-up à leur création.

40 personnes travaillent à PULSALYS autour du développement de projets, en particulier :

- Un pôle Technologies & usages : détection, évaluation et développement de projets de recherche et développement.
- Un pôle Développement économique : connaissance des marchés, de la segmentation, des canaux de financement, du développement commercial...
- Un pôle Stratégie de Propriété Intellectuelle : compétences juridiques et en propriété intellectuelle.

« Nous sommes aussi des investisseurs ce qui nous différencie d'un incubateur qui accompagne les entrepreneurs dans le démarrage de leur activité. D'ailleurs, je dis souvent que nous sommes des développeurs plus que des accompagnateurs ».

Pulsalys est une SAS dotée d'un conseil d'administration et d'actionnaires publics (Université de Lyon, CNRS et Caisse des Dépôts et Consignations) qui veillent à la bonne mobilisation des sommes allouées par l'État dans le cadre du PIA (57 M€ sur 10 ans), pour amorcer des projets. Si Pulsalys a pris des parts au capital d'une start-up, elle siège à minima à l'Assemblée Générale annuelle.

« Pour bien comprendre le rôle de la SATT, quelle est la différence entre la BPI et Pulsalys ?

-La BPI est une banque, elle subventionne, prête et finance des entreprises. Pulsalys finance des projets d'innovation portés par les laboratoires et transfère à une entreprise ce patrimoine scientifique afin qu'elle en fasse du chiffre d'affaire. On fait du portage et de la valorisation scientifique ».

Rhône Développement Initiative

2 place André Latarjet 69008 Lyon

Création 1993



Accompagnement sur mesure à tous stades de vie de l'entreprise incluant du **conseil financier, des financements** et accès à un **réseau d'entrepreneurs et partenaires**

Objet de l'association

Représentant des réseaux France Active et Initiative France sur le Rhône, Rhône Développement Initiative soutient tous les entrepreneurs qui s'engagent sur leur territoire, dans un projet qui dépasse la simple recherche du profit économique : création de leur propre activité, (re)dynamisation du territoire, innovation sociale, développement d'une activité à fort impact environnemental ou social, promotion de nouveaux modèles entrepreneuriaux....

Comment la structure accompagne-t-elle les entreprises

RDI s'appuie sur les structures d'accompagnement anté création (consulaires, BGE, associations....) pour intervenir une fois que le business plan est finalisé (adéquation homme/projet, étude de marché, prévisionnel financier...) et aussi lorsque le porteur de projet est dans la phase de recherche de financement.

En tant qu'association, RDI accompagne les porteurs de projet qui souhaitent se lancer dans un projet de création /reprise d'entreprise et qui ont des difficultés d'accès aux crédits bancaires car leur apport personnel est insuffisant. La possibilité d'accéder au prêt d'honneur (prêt personnel à taux 0%) de RDI permet de compléter l'apport du porteur de projet et de financer la trésorerie de démarrage ce que ne finance pas ou peu la banque. Les prêts d'honneur octroyés peuvent aller jusqu'à 22 500 € soit 3 Emplois Temps Plein, l'objectif étant d'avoir un effet levier sur le prêt bancaire.

L'objectif de l'association est également de limiter les cautions personnelles des entrepreneurs, pour cela elle dispose d'outils de garanties sur prêt bancaire.

«Grâce aux partenariats engagés avec les banques, ces dernières font confiance à RDI qui apporte son expertise économique et financière sur les projets. Les outils de garantie permettent aux futurs entrepreneurs de sécuriser leur patrimoine personnel et aux banques de gagner du temps sur l'expertise ».

À la suite de l'appui financier, RDI accompagne les jeunes entrepreneurs les 3 premières années de remboursement de leur prêt d'honneur. Cet accompagnement se traduit par un suivi individuel et/ou collectif : contacts téléphoniques avec le chargé de mission, outil informatique OSE permettant de suivre les indicateurs financiers de l'activité (CA, solde de trésorerie...), parrainage par un chef d'entreprise.

De plus, RDI organise des rencontres ou des ateliers permettant aux entrepreneurs d'échanger sur des thématiques entrepreneuriales avec l'appui d'un professionnel, de se rencontrer pour une mise en réseau ou encore partager des bonnes pratiques.

« Se faire aider par des réseaux d'accompagnement de l'entrepreneuriat au moment de créer son entreprise tel initiative France ou France Active auxquels appartiennent RDI est un gage de pérennité. Ainsi après 3 ans d'activité, plus de 80% des entreprises sont encore en activité contre 66% sans accompagnement ».

Quelles start-up sont accompagnées ? Degrés de maturité, secteurs d'activités concernés

De la même manière que pour les projets de création d'entreprise classique, une majorité de projets dits innovants sont accompagnés en amont par différents dispositifs ou sont dans des incubateurs leur permettant de passer de l'idée au projet : Lyon Start-up, Ronalpia, B612, Pulsalys, Boost in Lyon Novacité, Agropole...

L'association reçoit une soixantaine de projets à caractère innovant par an. La moitié des projets est présentée en comité de présélection composé de chefs d'entreprise, du référent innovation du réseau régional des plateformes Initiative et salariés RDI.

Les projets présentés sont avant tout des entreprises qui apparaissent suffisamment innovantes c'est-à-dire qu'elles apportent une réponse à un besoin non satisfait en apportant une solution nouvelle et originale à des clients ou usagers. L'innovation peut ainsi répondre à une problématique technique/technologique, d'usage, de service, sociale, environnementale...

RDI finance plus particulièrement les besoins de l'entreprise au démarrage (Startup & go volet création – immatriculation comprise entre 0 et 24 mois) lorsque la preuve du concept et de l'existence d'un marché est avérée.

Lorsqu'un projet est retenu, un chargé de mission prend en charge le projet pour démarrer l'instruction du projet et le présenter in fine aux comités compétents pour la validation de l'innovation d'une part et pour l'obtention du financement d'autre part.

« Pour des projets innovants, l'intervention de RDI peut aller jusqu'à 67 K€ de prêt d'honneur par projet. Le dispositif Startup & go (ex. : INOVIZI créé en 2010) permet de dé plafonner le montant du prêt d'honneur initial et d'avoir un effet levier sur le prêt bancaire et sur les autres financements mobilisés (BPI, investisseurs...). »

Ce dispositif de financement de l'innovation a été possible car la Région, la Caisse des Dépôts et Consignation et le FEDER abondent le fonds de prêt d'honneur des plateformes ce qui permet de doubler, voire tripler le montant des prêts d'honneur pour les start-up.

Forme de la structure et modèle économique

Le modèle économique de RDI repose principalement sur des ressources publiques. La structure est une association loi 1901 qui compte 16 salariés et 80 bénévoles.

L'accompagnement proposé est entièrement gratuit pour les porteurs de projet.

Le Tuba

145 cours Lafayette 69006 Lyon

Association et lieu créés officiellement en 2013

Tube à expérimentation urbaine



Origine de la création ?

La Métropole de Lyon est à l'origine du Tuba avec la volonté de s'intéresser à la ré-utilisation des données mises à disposition sur la plateforme Opendata, ainsi qu'à la valorisation de ces données au travers de nouveaux services. L'objectif de la Métropole était d'identifier les acteurs susceptibles de manipuler et de trouver des applications pour la masse de données publiques récoltées. Ainsi, elle souhaitait créer une structure pour animer ce réseau d'acteurs et pousser à imaginer de nouveaux services. C'est dans le cadre de cette démarche qu'elle a créé le Tuba. On peut le définir comme un living lab car il s'agit d'un laboratoire d'innovation et d'expérimentation fédérant différents acteurs, valorisant également une démarche de médiation autour des enjeux du numérique et des nouveaux usages dans la ville.

La structure s'intéresse à l'ensemble des sujets et problématiques concernant la ville de demain : mobilité, énergie, habitats, nouveaux quartiers, environnement...

*« -Une structure comme le Tuba existe-elle ailleurs en France ?
-Le Tuba sous cette forme est unique en France mais des living lab sur les thématiques de la ville intelligente existent sous d'autres formes. Par exemple, au sein de Paris&Co il y a l'urban lab qui est la structure d'accompagnement à l'expérimentation sur le territoire parisien ».*

Comment la structure accompagne-t-elle les start-up ?

« Nous n'avons pas de programme d'accompagnement individualisé comme pourrait le proposer un incubateur. À travers ces activités, le TUBA identifie les start-up qui développent des solutions intéressantes à travers les thématiques de nos partenaires. Nous proposons ainsi une visibilité, une mise en relation avec nos partenaires et écosystème, et une implication des start-up au sein des projets multi-partenariaux que l'on porte ».

Le Tuba crée des partenariats et lance des expérimentations

L'activité principale est de parvenir à faire travailler ensemble autour de problématiques concrètes des structures publiques avec des acteurs privés (du grand groupe à la start-up en passant par la PME) mais également des laboratoires de recherche. Il faut noter que la problématique structurant un projet collaboratif peut émerger des acteurs publics ou des acteurs privés.

Pour cela, le Tuba développe des formats d'innovation dans lesquels sont intégrés des acteurs sensibles aux mêmes problématiques dans le cadre d'une démarche d'innovation centrée usager.

« On tente de trouver quel format d'innovation est le plus adapté pour faire travailler de concert un grand groupe, la collectivité, et une ou plusieurs start-up, avec les caractéristiques qui les définit. Le Tuba est clairement un catalyseur de projets. Nous ne disposons pas de programme prédéfinis que les start-up peuvent suivre. Par contre, notre accompagnement auprès des start-up s'inscrit dans une démarche d'écosystème et de projets ».

Exemple de démarche :

Actuellement, le Tuba collabore avec la Métropole, ATMO AURA (l'observatoire de la qualité de l'air sur la région Auvergne-Rhône-Alpes), et la Caisse des Dépôts sur le R-Challenge autour de la qualité de l'air. Le Grand Lyon a sollicité le Tuba, ainsi que NOD-A pour l'accompagner sur cette question. Les coordinateurs ont proposé un dispositif d'innovation en 4 grandes étapes afin :

- d'affiner les problématiques liées à la pollution de l'air sur le territoire,
- d'identifier des projets (sous la forme d'un appel à candidature à destination des entreprises, laboratoires de recherche et autres structures),
- d'accélérer une sélection de 8 projets à travers une phase de sprint, à la rencontre d'experts et professionnels du territoire,
- et finalement d'accompagner les lauréats (après sélection) à travers une phase d'expérimentation in-situ.

L'équipe en charge de la sélection a retenu des porteurs de projets qui avaient une solution fonctionnelle et pouvant mener à bien une expérimentation.

Mise en réseau

Puisque la vocation du Tuba est de faciliter l'émergence de solutions au travers de phases d'expérimentation, il dispose d'un réseau d'acteurs et en ce sens, il peut se définir comme un acteur de l'accompagnement. Pour les start-up, le Tuba réalise de la mise en relation qui débouche sur des partenariats sous différentes formes. L'intégration du réseau permet aussi aux partenaires d'identifier des projets innovants.

« Finalement plus que d'accompagner les start-up, on accompagne la mise en relation et les projets dans lesquels s'insèrent les jeunes entreprises. D'ailleurs nous sommes attentifs à ce que chaque partie prenante y trouve un intérêt ».

Location de bureau

La structure propose un espace de résidence avec des postes de travail dédiés à destination des petites entreprises intéressées (moins de 5 salariés). Il faut noter que parmi les équipes qui s'installent au Tuba, toutes ne sont pas forcément dans un projet d'expérimentation mené par la structure. Par contre, au Tuba, toutes gravitent toutes autour des thématiques abordées par le Tuba et ont toutes un intérêt à pouvoir se connecter avec les partenaires de Tuba.

« - Pourquoi avoir un lieu si la vocation du Tuba est de mettre en relation des partenaires et de créer des consortiums ayant des objectifs communs ?

- Nous nous sommes aperçus que le fait d'avoir un lieu ouvert nous permettait de favoriser le croisement de tous les partenaires au quotidien, de manière formelle ou informelle. De plus, le lieu est ouvert à tous : entrepreneurs, usagers de la ville, habitants et à usages multiples dans lequel on peut venir travailler, organiser un rendez-vous, un entretien, déambuler..... Nous espérons ainsi intéresser ces personnes aux thématiques que nous traitons et les impliquer dans nos projets ».

Animation des thématiques autour de la « Smart City » et de l'innovation

Au-delà d'une démarche d'accompagnement de projets, le Tuba anime tout un écosystème autour des différentes thématiques de la ville de demain autour d'événements et de rencontres.

Le Tuba est également porteur d'une démarche de médiation autour des enjeux du numérique et des nouveaux usages dans la ville. Dans ce cadre, l'association organise et anime des cycles de médiation tout au long de l'année dans et hors-les-murs, à destination de tout public.

Quelles start-up sont accompagnées ? Degrés de maturité, état d'avancement à la sortie, secteurs d'activités concernés...

A priori, il n'y a pas de barrière à l'entrée. Il est quand même nécessaire que la solution proposée par la start-up s'inscrive dans les thématiques du Tuba.

Concrètement, le living lab propose un accompagnement à durée variable. À partir du moment où une jeune entreprise innovante a rencontré le bon partenaire et qu'elle commence à développer son projet elle reste dans la structure le temps de l'expérimentation voir plus.

Possible plutôt d'avoir comme question :

- D'où proviennent les thématiques que le Tuba explore ?

- Nous travaillons au quotidien avec l'écosystème que nous avons créé composé d'acteurs variés (grandes entreprises, collectivités, petites et

moyennes entreprises, laboratoires de recherche, associations, ...). C'est en nous appuyant sur eux que nous identifions ainsi des thématiques et problématiques communes pour favoriser les approches collaboratives. C'est la force du Tuba. De plus, nous identifions régulièrement des sujets d'intérêt à travers notre veille et les signaux faibles qui nous parviennent. »

Forme de la structure et modèle économique

La structure évolue aujourd'hui avec 7 salariés, et 3 services civiques. On compte différents domaines de compétences parmi les coordinateurs : des personnes spécialisées dans le design de service, dans les sciences humaines et sociales, dans le montage de projet avec une fibre développement stratégique et commerciale et entrepreneuriat. Toute l'équipe est au service des projets pour faire en sorte de mettre à profit les compétences de chacun.

En septembre 2018, l'association fédère plus de quarante partenaires publics et privés et met en avant une démarche collaborative et participative. Réunis en 4 collèges distincts avec différents niveaux de cotisation (collège grandes entreprises, collège PME/start-up, collège des académiques et des institutionnels, collège des bienfaiteurs). Au-delà de ces partenaires officiels, le Tuba s'appuie également sur un large écosystème local, national et international. Pour exemple, le Tuba a, à ce jour, interagi avec plus de 300 start-up développant des solutions en lien avec la "Smart City".

1Kubator

59 Rue de l'abondance Lyon 3^e

Création en 2015

1Kubator s'adresse aux entrepreneurs early stage souhaitant être accompagnés dans leur développement



Origine de la création ?

Fondée en 2015, avec l'objectif de créer un nouveau réseau d'incubateur autour des villes de la French Tech, 1Kubator compte à terme s'implanter dans 10 villes pour incuber plus de 300 projets par an.

1Kubator développe un concept destiné aux primo-entrepreneurs en mettant à disposition des outils concrets de réalisation de leurs projets et en les soutenant à travers le financement du processus de création.

Comment la structure accompagne-t-elle les start-up ?

1Kubator propose 3 programmes aux jeunes entrepreneurs :

- 1Kréation sur 10 mois concentré sur la construction du produit ou service du porteur de projet et sur son lancement avec l'objectif d'en valider le concept au plus vite.
- 1Koncept s'adresse aux start-up qui ont besoin d'affiner, d'orienter leur idée. L'accompagnement (points réguliers, bilans, travail individuel) se fait dans les locaux gratuitement sur un mois renouvelable par un accord tacite.
- 1Kalibre offre un service sous la forme de prestations payantes (sans entrée au capital) destinées aux entreprises plus mûres.

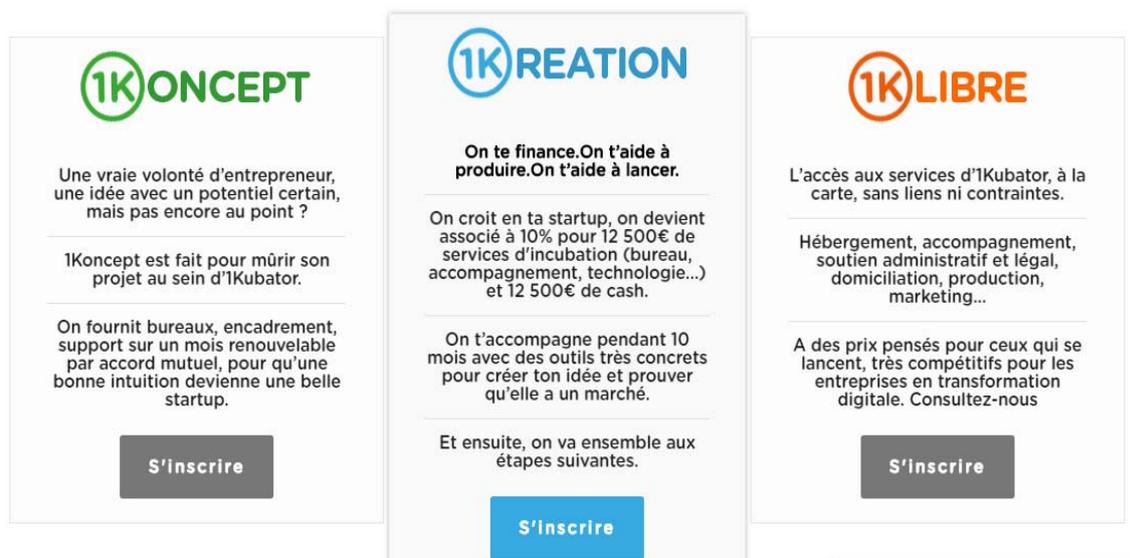


Figure 2 : Plaquette présentant l'offre d'accompagnement d'1Kubator

« Au fur et à mesure de l'arrivée des start-up, nous avons fait évoluer notre offre. Nous étions trop dogmatiques, avec un seul programme d'incubation. Il est désormais divisé en trois pour permettre une approche à la carte. »

Les outils mis à disposition : plateforme de production web et mobile, outil de partenariats de lancement, kit de création d'entreprises et solutions d'internationalisation.

Une des spécificités d'1Kubator est de proposer aux entrepreneurs d'échanger via une plateforme en ligne avec des mentors sur la pertinence de l'idée et sa place dans un environnement professionnel donné. Les mentors d'1Kubator sont tous des professionnels confirmés (chefs d'entreprises, CEO, présidents en poste...) qui ont accepté de dédier leur temps au soutien aux jeunes créateurs d'entreprises innovantes.

Quelles start-up sont accompagnées ? Degrés de maturité, état d'avancement à la sortie, secteurs d'activités concernés

Les incubés sont principalement des primo entrepreneurs issus de l'enseignement supérieur : Âge moyen 28 ans, 80% d'hommes. Dans le choix des start-up, la valeur du projet est le seul critère. 1Kubator accompagne 330 start-up à travers la France.

Les projets sont en majorité digitaux et mobiles, construits autour des thématiques suivantes : sport, transport, foodtech et services aux entreprises.

« Le cœur de cible d'1kubator, en termes de communication, ce sont les étudiants qui sortent d'école. Mais dans les faits, il y a de tout. Les étudiants ont une énergie et une volonté de transformer les choses qui est source d'innovation. Mais cela peut aussi être à double tranchant : ils peuvent être pris dans le folklore start-up, le web 2.0, etc. Nombreux sont ceux qui considèrent qu'ils peuvent se lancer, mais ne sont pas toujours engagés dans la réussite de ce qu'ils font, car ils savent que, même si cela ne marche pas, leur expérience aura beaucoup de valeur sur leur CV ».

Forme de la structure et modèle économique

Complètement gratuit pour les start-up, le programme 1Kubator leur permet de bénéficier d'un investissement d'environ 25.000 € en échange d'une entrée au capital de 10% destinée à couvrir les services et besoins en cash.

1Kubator se finance par une prise de participation au capital des start-up accompagnées et la vente de prestations de services. Ces prises de participations seront effectuées par le fond d'investissement dédié 1KVEST. Ce fond d'investissement a vocation à être géré par Phitrust Impact Investors dans le cadre d'un partenariat avec 1Kubator. En échange de la prise de participation, les start-up reçoivent un prêt.

L'incubation est gratuite pour le programme 1kubation et 1koncept (entrée au capital de 10%). Les prestations sont payantes pour le programme 1Kalibre.

« Notre modèle économique est lié au succès des start-up que nous accompagnons. 1Kubator prend 10% du capital des start-up incubées et c'est l'augmentation de la valeur de cette participation qui créera notre rentabilité. Nous prévoyons de rester au capital de 5 à 7 ans ».

Big Booster

35 rue de Marseille 69007 Lyon

Création en 2015

Programme d'accélération pour la phase internationale



Origine de la création ?

Big Booster est une spinoff de biovision née à la suite d'une initiative politique portée par Karine Dognin-Sauze, vice-présidente métropolitaine sur les questions de l'innovation et du numérique. La Métropole avait identifié la nécessité de travailler sur les start-up au moment du bouillonnement autour de l'entrepreneuriat avec le programme Lyon Ville de l'entrepreneuriat (LVE).

C'est à la suite de discussions avec la ville de Boston qu'est née la volonté de créer un programme à vocation internationale. Les deux villes exprimaient une volonté de créer des partenariats industriels. Il y a 4 ans, les deux métropoles ont signé un MOU (*Memorandum of Understanding*) pour instaurer des engagements d'actions communes et des échanges. Big Booster est la première action concrète de cette lettre d'intention. Lyon souhaitant prendre exemple sur les tendances et les orientations de l'innovation et de l'entrepreneuriat à Boston.

Ainsi, Big Booster a été créé pour répondre à 2 objectifs :

- Attirer des start-up étrangères sur le territoire lyonnais via un *sourcing* de start-up internationales pour favoriser l'attractivité de l'écosystème. L'idée est de montrer que Lyon est la porte d'entrée de l'innovation en Europe et de faire de Lyon un point de passage obligatoire pour les entreprises ayant des vues sur le marché européen.

« Il y a une vraie demande sur cette question de l'attraction d'entreprise : lors de chaque édition du programme, nous avons entre 2 et 5 entreprises qui sont intéressées pour ouvrir une antenne à Lyon ».

- Aider à la croissance des start-up de l'écosystème en leur permettant d'accéder à des marchés ou en leur permettant d'entrer en contact avec des marchés d'investissement internationaux.

« Durant les deux premières années du programme, au cours des discussions avec les différents partenaires, qu'ils soient publics ou privés, il y a eu la volonté de se diriger aussi vers la Chine ou l'Afrique qui représentent des marchés potentiels. Pour la saison 3, Big booster a évolué dans ce sens-là. Celle-ci a proposé un programme d'accélération sur l'écosystème lyonnais et pour les meilleurs, la finalité était de pouvoir accéder à un ou plusieurs booster camp situés aux USA, en Chine et dans le Middle East africain ».

Comment la structure accompagne les start-up ?

Le programme se déroule en 2 étapes :

- première étape : le jury retient une vingtaine de start-up pour les accompagner à Boston dans le cadre d'un booster camp,
- seconde étape : la grande finale à Lyon avec les trois meilleures d'entre-elles.

L'accompagnement proposé par Big Booster est le suivant :

Mentorat et coaching

Les programmes sont structurés de façon précise avec un accompagnement de mentors et d'experts pouvant répondre et améliorer le modèle économique, le plan d'affaires et le projet dans le but de préparer les entreprises à se rendre à l'international.

Les mentors interviennent bénévolement et viennent de différents horizons : cadres de grands groupes privés, partenaires spécialisés dans le développement des entreprises et dans l'investissement, *business angels*, cabinets d'avocats, experts de la ville intelligente issus des living labs, spécialistes du marketing, de la communication ou de la propriété intellectuelle, etc.

Mise en réseau et accompagnement à l'international

La seconde étape concerne la tenue des boosters camp à l'étranger. Dans le cadre de ces derniers l'équipe de coordinateurs réalise un agenda personnalisé pour chaque start-up afin de programmer des visites de structures de l'écosystème (laboratoires, structures dédiées à l'innovation et à la recherche) et d'organiser des rendez-vous et rencontres (en *one-to-one*, en session de pitch, en meetings) afin de challenger leur projet et bénéficier d'une prise de contact avec des clients ou partenaires potentiels pour leur activité.

C'est quasiment gratuit pour les start-up mais si ce n'est quelques frais à leur charge. Le concours est gratuit pour les start-up après elles prennent en charge leur billet d'avion et leur hébergement en partie.

Quelles start-up sont accompagnées ? Degrés de maturité, état d'avancement à la sortie, secteurs d'activités concernés

C'est un comité de sélection qui choisit les start-up qui vont intégrer le programme.

Le choix du degré d'avancement des entreprises accompagnées par le programme fait actuellement l'objet d'une réflexion préalable à une refondation.

« Dans le cadre de Big Booster il fallait jusqu'à présent répondre à plusieurs critères pour pouvoir accéder au programme:

- *Démontrer une volonté de s'internationaliser,*
- *Avoir créé une société ou bien être en cours de création de statut juridique,*
- *Une preuve de concept validée,*
- *Un cahier des charges très précis à deux ans avec un focus sur le projet de développement à l'international.*

En fonction des promotions le programme a accompagné des start-up très early-stage qui n'avaient jamais fait d'amorçage et d'autres qui étaient plus proches des scales-up, qui avaient déjà fait des levées de

fonds en série A ou série B. En face, les partenaires du programme ont été déçus par l'immaturation de certaines start-up et qui ne pouvaient pas avoir d'interactions intéressantes et fructueuses avec les partenaires présents. Donc il y a eu une réflexion engagée entre le Grand Lyon, la Région et les partenaires sur la manière de faire évoluer Big Booster pour qu'il soit beaucoup plus efficace et efficient ».

Lorsqu'on parle de Big Booster, on parle, à priori de tous les domaines d'activité innovants et les filières économiques. Cependant, de la même façon que pour le degré de maturité, le programme Big Booster est en pleine réflexion sur d'éventuelles évolutions.

« Là aussi, nous nous sommes rendu compte qu'en fonction des écosystèmes, nous ne faisons pas progresser les entreprises de la même façon. Pour le dire rapidement, en étant trop généralistes, on ne répond pas forcément à des questions très précises. Donc un programme comme Big booster doit sans doute prendre en compte les spécificités sectorielles ».

De manière pratique, le jury va regarder la dimension internationale du projet, la nouveauté du projet, l'équipe, les partenaires, le niveau de maturité, le business plan, les orientations choisies et la stratégie marketing.

Forme de la structure et modèle économique

Le concours est gratuit pour les start-up, pour la participation aux booster camp, elles prennent en charge leur billet d'avion et une partie de leur hébergement.

L'équipe rassemble actuellement 3 personnes à temps plein.

Big Booster est un projet de droit commun porté par la fondation pour l'université de Lyon. Le programme reçoit des subventions publiques (métropoles, régions). La part des deux institutions était équivalente sur les saisons 1 et 2 et aujourd'hui la Région abonde davantage Big Booster en financement que la Métropole.

Comme évoqué à l'instant, le programme est en pleine évolution. Les responsables s'interrogent sur les évolutions de son format. Avec la baisse des financements publics et l'augmentation de la demande d'accompagnement de la part des start-up, le programme doit tenter de résoudre une équation budgétaire pour assurer sa pérennité.

« La difficulté de plus en plus récurrente est d'arriver à équilibrer le budget de Big Booster en attirant des capitaux privés via des actions de sponsoring. C'est difficile parce que ces derniers ne se retrouvent pas forcément dans le programme car ils ne parviennent pas à y trouver une cohérence (trop de domaines différents, trop de degrés de maturité différents...). De plus, Big Booster est caractérisé à tort comme un outil d'attractivité économique et territorial pour le Grand Lyon et ils ne voient pas l'intérêt d'un investissement à hauteur de 1 million ou 500.000 € pour un programme qui a simplement la vocation de créer de la valeur sur le territoire.».

Incubateur Manufactory
22 rue du Professeur Rollet 69008 Lyon

MANUFACTORY

Création en 2012

« *Nous sommes un service public
d'incubation innovant* »

#START #UP #PRO

Origine de la création ?

À l'origine de l'incubateur, il y avait une volonté de la part de l'Université Jean Moulin Lyon III de proposer une structure pour les étudiants et les jeunes diplômés qui souhaitaient mener à bien un projet d'entreprise.

Concernant le programme UP, la collaboration entre Alptis et l'incubateur s'est nouée notamment grâce à la proximité géographique des deux sites ainsi qu'à une vision commune de l'intégration via l'entrepreneuriat.

Comment la structure accompagne-t-elle les start-up ?

Programme Start

Au sein de l'incubateur situé dans les locaux de l'université, Manufactory accompagne 15 projets d'étudiants et jeunes diplômés. Encore au stade de l'idée, l'accompagnement de ces projets consiste à stabiliser leur proposition de valeur et à avoir une preuve de concept.

Une cinquantaine d'intervenants, experts, chefs d'entreprises, anciens incubés devenus start-up, professeurs se succèdent dans les locaux de l'incubateur pour informer et conseiller les porteurs de projets sur l'ensemble des sujets classiques de la croissance des entreprises.

Trois accompagnateurs de l'incubateur (personne ressource pour les entrepreneurs) sont en charge du suivi individuel des projets.

L'incubateur de l'Université Jean Moulin Lyon 3 fait également de la mise en réseau pour les entreprises accompagnées avec l'écosystème entrepreneurial lyonnais mais aussi des professeurs ou des services de l'université.

Programme UP

Dans le cadre du programme Manufactory UP, le partenariat avec Alptis s'est noué il y a deux ans afin de développer un programme dans la continuité de l'accompagnement Manufactory Start. Il s'adresse aux projets ayant stabilisés leur proposition de valeur. Alptis prête gratuitement des locaux à l'incubateur afin que les étudiants puissent disposer d'un lieu de travail à proximité de l'université. Ce programme accueille entre 10 et 15 projets.

« Pour illustrer l'articulation entre les deux programmes on peut schématiser de la manière suivante : le premier programme accueille 15 projets. Sur ces 15 projets, 5 ne vont finalement pas se lancer car ils ne sont pas parvenus à stabiliser leur modèle et nous jugeons avec les porteurs qu'il vaut mieux arrêter le projet dès maintenant. Sur les

10 projets restants, 3 ont très bien avancé durant 1 an, ils ont trouvé comment gagner de l'argent, ils ont créé la structure juridique, les porteurs parviennent à se dégager un salaire et se lancent dans le développement commercial... Ces 3 entreprises n'ont plus besoin d'un accompagnement de l'incubateur, elles quittent donc les locaux pour poursuivre leur développement. Pour les 7 dernières, le projet semble solide et mérite d'être creusé pendant encore un an. Les porteurs sont sur le point de stabiliser leur proposition de valeur, leur business modèle, commence à avoir des premiers clients... L'équipe de Manufactory propose donc de poursuivre l'accompagnement et cette poursuite s'effectue dans les locaux d'Alptis suite au partenariat crée ».

La connexion avec Alptis et le réseau de l'incubateur permet aux start-up d'établir des collaborations intéressantes. Par exemple, la start-up Unit a bénéficié de 15.000 € de la part d'Alptis pour que sa solution soit testée en premier dans l'entreprise.

Enfin l'incubateur organise un concours (J'M entreprendre) pour récompenser la meilleure idée ou le meilleur projet des étudiants de l'université Jean Moulin. Ce concours permet avant tout de sensibiliser les étudiants à l'entrepreneuriat.

Quelles start-up sont accompagnées ? Degrés de maturité, état d'avancement à la sortie, secteurs d'activités concernés

Les deux programmes d'accompagnement proposés par l'incubateur ne sont pas réservés uniquement aux étudiants de l'Université Jean Moulin Lyon 3. L'objectif est d'avoir environ 70% d'étudiants de l'Université Jean Moulin. Les deux programmes durent 1 an.

« Cela crée de la valeur pour l'Université Jean Moulin que des étudiants venant d'autres universités intègrent ces programmes d'incubation. Il est reconnu comme établissement compétent pour l'accompagnement des étudiants et des jeunes diplômés entrepreneurs. Ensuite, il est important de mélanger des étudiants avec des parcours divers dans le cadre de la création d'entreprises (ingénieurs, médecins, designers...). De plus, tant que l'offre n'est pas suffisante ailleurs il me semble dommage de ne pas pouvoir accueillir des étudiants demandeurs ».

Manufactory accueille tous les projets qui entrent dans la définition suivante de start-up : « entreprise n'ayant pas stabilisé leur business model ». Il n'y a pas de barrière à l'entrée dans la mesure où les projets en sont au stade de l'idée. L'ensemble des étudiants accompagnés adoptent le statut "étudiants-entrepreneurs" remis par Beelys.

Pour une trentaine de projets entre les 2 programmes l'incubateur reçoit 80 candidatures annuelles.

Le principe de sélection : l'incubateur ne sélectionne pas les projets. C'est un jury extérieur qui assure les sélections ainsi l'équipe de Manufactory n'a pas à "parier" sur les projets qu'elle accompagne.

Forme de la structure et modèle économique

Les programmes sont gratuits pour les étudiants. L'incubateur et les programmes d'accompagnement sont un service de l'université.

« Si on valorise les ressources financières engagées on peut dire que le programme est plutôt public mais si on valorise le temps passé et l'intervention des experts on peut aussi dire que le programme est privé finalement ».

Les experts mobilisés par l'incubateur interviennent de manière gratuite.

« Ils interviennent de façon gratuite car ils croient à l'entrepreneuriat étudiant et ils peuvent sourcer les projets et les tendances en matière de projets innovants. Ça n'est pas révéler un secret d'État de dire que les comptables et les avocats partenaires des programmes interviennent gratuitement dans nos locaux pour commencer à approcher des clients potentiels ».

Ronalpia

7 rue Jean-Marie Leclair (campus René
Cassin) 69009 Lyon

Création en 2013

Association qui soutient les
entrepreneurs sociaux



Origine de la création ?

La structure Ronalpia est née en 2013 d'une initiative entrepreneuriale portée par Lena Geinter et Enora Guerinel dans le cadre d'un projet de fin d'étude.

Le projet a été soutenu par le réseau Antropia et a bénéficié d'une subvention le temps du montage de la structure. Sa mission principale est d'accompagner des entrepreneurs sociaux qui appartiennent à l'économie sociale et solidaire. Derrière la terminologie ESS, l'association regroupe les entrepreneurs qui n'ont pas la volonté de mettre au cœur de leur activité la maximisation du profil mais la résolution d'un besoin social ou environnemental auquel ils souhaitent greffer un modèle économique innovant. L'association a un rayonnement régional avec une antenne à Clermont-Ferrand et Grenoble.

Comment la structure accompagne les start-up ?

Le dispositif Ronalpia est situé sur l'ante-crédation ce qui signifie que les incubés ont une idée de projet et une première étude de marché. L'équipe de l'incubateur part de cette première base et accompagne sur la proposition de valeur, sur la segmentation client, sur le modèle économique, sur le statut juridique adapté, sur l'identification de leur besoin de financement.

Ronalpia propose trois programmes :

- **Un programme d'incubation**, d'une durée de 9 mois, entièrement gratuit pour les entrepreneurs dans lequel on retrouve un appui en deux phases :

Le Mentorat

Dans le cadre de l'incubation, chaque entrepreneur bénéficie d'un accompagnement individuel avec un mentor qui est expert de la création d'entreprise ou lui-même entrepreneur. L'entrepreneur s'entretient 1 à 2 fois par mois avec son mentor pour réfléchir sur des problématiques de modèles économiques, de stratégie de lancement de segment client... Les mentors sont des patrons de PME, des responsables d'incubateurs, des enseignants de l'entrepreneuriat dans des universités ou écoles et ils sont rémunérés par Ronalpia. L'équipe de Ronalpia établit les duos porteurs de projet-mentors au regard de l'état d'avancement et des expertises dont l'incubé a besoin.

Dans un souci de décloisonnement, il y a aussi des temps d'échanges organisés où se retrouvent les mentors et l'ensemble des incubés si ces derniers sont en attente d'une expertise précise à un moment donné.

La formation collective

Il s'agit d'une demi-journée lors de laquelle un expert vient évoquer avec les incubés une problématique ciblée. Par exemple, un avocat parle de la bonne structure juridique à adapter en fonction du projet, une spécialiste du mécénat explique comment fonctionne le *fundraising* et le mécénat, un expert financier présente les outils pour établir un prévisionnel financier....

- **Un programme d'appui à l'implantation.** Ronalpia accompagne des entreprises sociales déjà créées et en activité, qui ont un modèle économique et dont l'essaimage est présent dans leur stratégie de développement avec la création d'une filiale ou d'une antenne sur le territoire lyonnais. La structure aide les représentants et commerciaux dans leur atterrissage, dans leur rencontre avec les acteurs sociaux, économiques associatifs pour faciliter leur essaimage.
- **Un programme d'accélération.** Depuis 2016, Ronalpia a lancé un programme d'accélération sur 9 mois qui vise à accompagner des entreprises sociales ayant plus de deux ans d'activité ayant validées leur modèle économique et qui souhaitent passer par le biais d'alliances innovantes pour s'insérer dans la chaîne de valeur d'un grand compte du territoire. Il ne s'agit pas d'un programme d'accélération classique mais simplement d'une mise en réseau dans l'optique de collaborations futures sur ces thématiques de l'ESS. L'idée est de décloisonner l'entrepreneuriat social pour montrer que l'élargissement de l'impact de l'ESS grandira à la suite de collaborations avec des acteurs économiques plus importantes. L'objectif est d'acculturer les acteurs aux codes, aux temporalités, aux logiques de l'ESS.

Exemple de projet : Des porteurs de projets qui développent de nouvelles pédagogies dans la tendance des modes d'éducation alternatifs ont souhaité réfléchir sur la manière dont ils pouvaient se rapprocher de Bouygues immobilier pour demain intégrer les projets d'immobilier de Bouygues dans le cadre de réponses d'appels d'offres.

Après cinq ans d'existence de Ronalpia, 89 entreprises sont ou ont été accompagnées. Parmi ces entreprises, les 2/3 ont fréquenté le programme incubation une dizaine en implantation et une vingtaine en accélération.

Quelles start-up sont accompagnées ? Degrés de maturité, état d'avancement à la sortie, secteurs d'activités concernés

L'accompagnement fonctionne en promotion après un appel à candidature.

En terme de barrière à l'entrée, l'équipe de Ronalpia attend un état des lieux fidèle et précis du marché avec des premières expérimentations "artisanales" montrant qu'il y a un intérêt marché et un besoin social non satisfait.

La cellule de recrutement est composée d'entrepreneurs ESS, de structures de financement de l'ESS comme RDI et les représentants des collectivités publiques qui connaissent les problématiques territoriales et les besoins en termes de projets ESS.

Exemple de thématiques ESS susceptibles d'être accompagnées par Ronalpia :

- réduction du gaspillage alimentaire,
- traitement ou réduction des déchets,
- réinsertion de personnes éloignées de l'emploi,

- alternatives au milieu carcéral,
- développement de produits services pour des personnes en situation de handicap psychique ou moteur,
- accompagnement du mieux vieillir et de la dépendance,
- faciliter l'accès au logement,
- accompagner le développement d'énergies renouvelables,
- développer des nouveaux systèmes d'éducation

*« L'entrée historique de l'ESS était une entrée statutaire (association, fondation et mutuelle). Ronalpia s'inscrit dans le cadre d'une nouvelle loi datant de 2014 qui annonce que "les statuts ne font pas la vertu". Pour autant, pour appartenir à l'ESS, il faut à minima :
Avoir un objet qui est tourné vers l'utilité sociale et l'intérêt général, avoir une lucrativité limitée (c'est-à-dire encadrer les profils et la gestion des bénéfices) et être dans une logique de gouvernance participative avec le respect du principe 1 Homme-1 Voix.
Aujourd'hui, on peut donc faire partie du mouvement de l'ESS tout en étant une entreprise commerciale ».*

Quelques chiffres sur le profil des entrepreneurs aidés à Ronalpia :

Les 2/3 des porteurs de projets sont seuls et 1/3 en binôme lorsqu'ils arrivent à l'incubateur. Les profils sont variés : âge moyen 30-35 ans avec 2 profils "clefs" :

- des néo-entrepreneurs ayant eu un métier dans l'univers du social lors duquel ils ont identifié un besoin social.
- des néo-entrepreneurs qui ont eu une activité professionnelle mais qui veulent se lancer dans l'ESS pour trouver plus de sens dans leur activité.

Sur les projets accompagnés par Ronalpia, ¼ des entrepreneurs sont des primo-fondateurs et 45% de fondatrices et 55% de fondateurs.

55% des projets accompagnés sont en format commercial (SAS souvent), 40% en association et 5% qui n'ont toujours pas créé de statuts car ils sont encore en cours d'incubation.

Lors de leur arrivée à l'incubateur, les entrepreneurs sont peu nombreux à présenter leur projet avec les qualificatifs employés dans l'univers "start-up". Le modèle ESS et le modèle start-up ne sont pas incompatibles car on retrouve des projets scalables et duplicables qui ont émergé dans l'univers de l'ESS (la ruche qui dit oui par exemple). Pour autant les mécanismes de développement sur le format start-up ne sont pas classiquement l'objet des modèles d'entrepreneuriat social.

Les entreprises après leur passage à Ronalpia:

- 93% des entreprises existent encore,
- Entre 90 et 100 emplois créés sur le territoire par ces entreprises,
- Les projets les plus menés concernent le handicap 24%. Suivent les secteurs du déchet et de l'alimentation,
- 2 millions de fonds récoltés par les entrepreneurs pour leur lancement (prêts bancaires, prêts d'honneur, concours...).
- 1/3 des entrepreneurs poursuivent leur développement au sein d'une autre structure d'accompagnement (réseau entreprendre, fondation émergence, CPME for H'all, accélérateurs lyonnais...).

Forme de la structure et modèle économique

Le projet Ronalpia a été soutenu par le réseau Antropia et a bénéficié d'une subvention le temps du montage de la structure. Il s'agit d'une association qui fonctionne avec un bureau et un conseil d'administration qui donne les orientations stratégiques.

Au niveau régional sept personnes travaillent à temps plein et 32 prestataires accompagnateurs sont rémunérés à la prestation.

Les trois pieds du modèle :

- 24% du budget est garanti par un financement public (Ville, Métropole et Région)
- Le mécénat donc des subventions privées via des fondations (fondation Caisse d'épargne, fondation Olympique Lyonnais, fondation Cegid, Sanofi...)
- Des prestations de service en délivrant des programmes d'accompagnement clef en main et sur-mesure pour le compte d'autres structures. (exemple : Mise en place avec l'école 3A d'un programme de suivi pour des étudiants-entrepreneurs).

Il n'y a pas de prises de capital ni de prises de participation financière des entrepreneurs accompagnés quel que soit le stade dans lequel se trouve l'entreprise. Ronalpia propose toute son offre d'accompagnement gratuitement.

Réseau Entreprendre Rhône

40 rue de Bruxelles 69100 Villeurbanne

Création en 1986

Financement et accompagnement des entreprises qui ont vocation à créer de l'emploi



Origine de la création ?

L'association Réseau Entreprendre est née de la conscience d'un homme : André Mulliez, alors PDG du Groupe Phildar. En 1985, le marché du fil à tricoter est en déclin et ce sont 600 personnes qui doivent être licenciées. L'idée d'André Mulliez et de quelques membres de sa famille voit donc le jour dans le principe suivant : « **Pour créer des emplois, créons des employeurs** ». C'est dans cet esprit que le mouvement est né à Roubaix en 1986 avec Nord Entreprendre.

Cette initiative est ensuite relayée en 1992 dans notre région. Rhône-Alpes Entreprendre est ainsi créée par Ariel Aguetant, Jean-Albert Corrand, Bernard Brochier, Philippe Joffard et Alain Raymond.

Entre 1998 et 2003, forte de son dynamisme régional, Rhône-Alpes Entreprendre essaime progressivement. Six autres associations à périmètre départemental sont ainsi créées en Rhône-Alpes afin d'offrir une plus grande proximité aux entrepreneurs accompagnés. Enfin, en 2013, Réseau Entreprendre Rhône accélère son développement sur le Beaujolais en créant une antenne sur Anse, près de Villefranche. Elle couvre ainsi l'ensemble nord du département : Pays du Beaujolais, de l'Arbresle de l'Ouest Rhodanien.

Comment la structure accompagne-t-elle les start-up ?

Le cœur de métier du réseau entreprendre réside dans l'accompagnement des créateurs, repreneurs et développeur d'entreprise à potentiel de création d'emploi. Conscients que les premières années de vie d'une entreprise ou d'un projet sont cruciales, le réseau entreprendre s'attache à proposer un accompagnement de proximité et personnalisé à chacun des lauréats pendant une durée de 3 ans.

L'accompagnement proposé par Réseau entreprendre se fonde sur trois valeurs indissociables :

- L'importance première accordée à la personne
- La gratuité des conseils, de l'accompagnement et du prêt d'honneur
- L'esprit de réciprocité car les lauréats sont invités à rendre demain ce qu'ils reçoivent aujourd'hui

Pour accompagner les lauréats, le réseau s'appuie sur le soutien de 230 adhérents qui participent bénévolement au fonctionnement de l'association dans le cadre de la validation ou de l'accompagnement de projet. Ce sont des anciens créateurs, patrons de PME, ou dirigeants de grandes

entreprises qui apportent leur savoir-faire, leur expertise et leurs propres expériences aux porteurs de projets.

Les porteurs de projets sont candidats avec un parcours initiatique qui les fait passer par des rendez-vous avec les coordinateurs du réseau entreprendre local puis en affinant leur projet via des rencontres avec plusieurs chefs d'entreprises. Ils passent ensuite par un comité d'engagement constitué de membres des réseaux qui valident ou non le projet : ils deviennent alors lauréats.

La démarche d'accompagnement du réseau repose sur 3 piliers :

La démarche d'accompagnement du réseau entreprendre repose sur trois piliers :

- L'accompagnement financier qui se matérialise dans un prêt d'honneur à l'entrepreneur sur 5 ans sans taux d'intérêts et sans garanties

«- Avec le prêt octroyé par le réseau les lauréats sont dans l'obligation de faire quels types de dépenses ? De l'investissement, du recrutement... ?

-Le prêt est utilisé en fonction de leur besoins, il n'y a pas de fléchage particulier, c'est pour compléter leur plan de financement. L'intérêt du chèque dirigé vers les fonds propres c'est qu'il fait effet de levier : on n'alourdit pas l'endettement de l'entreprise mais on augmente les fonds propres pour développer l'effet de levier en financement bancaire ou en bons dilutifs auprès d'autres institutions. Le prêt Réseaux entreprendre a donc un triple objectif : Moyen de financement supplémentaire, effet de levier auprès des banques et bonne réputation pour le projet du lauréat ».

- L'accompagnement individuel qui se traduit par un accompagnement en trois ans par un chef d'entreprise du réseau. Il rencontre son entrepreneur une fois par mois pendant 2 heures. Il peut y avoir un changement s'il y a une lassitude ou des besoins différents.
- L'accompagnement collectif par des réunions de partage d'expérience, de co-développement et de formation.

L'accompagnement dure 5 ans : 3 ans de soutien "réel" et le temps du remboursement du prêt qui se fait sur 5 ans.

Le réseau accorde une importance à la réciprocité qui se traduit dans la logique suivante : « En tant que porteurs de projet, j'ai profité de l'accompagnement du réseau gratuitement pendant 5 ans. Aujourd'hui, je suis un chef d'entreprise aguerrit donc c'est désormais à moi de former et d'accompagner les jeunes générations pendant 5 ans ».

À l'instar d'autres structures du territoire, les réseaux entreprendre Rhône accompagnent aussi par l'organisation d'événements à destination des entrepreneurs : Soirées, rencontres, clubs, conférences...

Le réseau propose également depuis début 2018 un hébergement physique gratuit. En mettant à disposition un espace de coworking avec des salles de réunion et des postes de travail pour que les entreprises qui démarrent puissent bénéficier d'un lieu où travailler.

Quelles start-up sont accompagnées ? Degrés de maturité, état d'avancement à la sortie, secteurs d'activités concernés

Le Réseau Entreprendre Rhône n'accompagne pas uniquement des start-up. Le critère jeune n'est pas non plus un critère de sélection d'entreprise.

Les projets qui se lancent dans la démarche sont des projets qui sont déjà bien avancés.

Les lauréats ne sont pas organisés en promotion, l'intégration de nouveaux porteurs de projets se fait au fil de l'eau, avec un comité de sélection organisé 1 fois par mois.

Les chiffres : réception 750 demandes par an, instruction en détail d'environ 150 demandes pour une vingtaine de lauréats par an.

Le premier critère de sélection du réseau entreprendre porte sur la création d'emplois.

« On demande qu'il y ait une volonté du créateur de faire au moins 5 emplois à l'horizon de trois ans. Il n'y a jamais de garanties mais en fonction du business plan, on peut anticiper l'avenir du projet et donc la création potentielle d'emplois ».

Le second critère porte sur l'étape de développement de l'entreprise : le réseau fait en sorte que les entreprises soient en phase d'entrée sur le marché. Ils retiennent plus facilement des projets déjà passés par des incubateurs. De plus, au moment de la candidature les porteurs doivent être au minimum en cours d'enregistrement de la société.

« Notre modèle c'est un chef d'entreprise qui accompagne un nouveau chef d'entreprise dans sa vie de tous les jours. Notre rôle n'est pas d'aider un entrepreneur à murir un projet comme peuvent le faire des incubateurs. Aussi, lorsqu'ils poussent la porte du réseau, les entrepreneurs ont un business plan complet (le marché cible, le produit fini, les clients, la stratégie commerciale et les finances). »

90% des entreprises passées par le réseau entreprendre sont encore existantes au bout de 5 ans.

« -La cohabitation se passe bien entre start-uppers et entrepreneurs plus "classiques" ?

-Oui très bien dans la mesure où ils ont tous le même problème finalement. À la limite il peut y avoir un hiatus avec l'entrepreneur qui parle en permanence de son problème de levée de fonds et qui est dans

une logique de brûler du cash pour se développer car ce ne sont pas les mêmes logiques que les autres entrepreneurs qui sont dans des problématiques diverses et plus classiques : débiter la production, embaucher deux personnes, trouver de nouveaux clients.... ».

Forme de la structure et modèle économique

Le modèle économique repose à 85% sur la cotisation des 220 adhérents du réseau entreprendre. Ces derniers sont donc les dirigeants de TPM-PME-ETI-Grands Groupes. Le reste du modèle repose sur du sponsoring, des partenariats et des subventions notamment de la Métropole dans le cadre de LVE devenu LYVE. Le réseau entreprendre Rhône fonctionne avec 6 permanents opérationnels. C'est une association avec une gouvernance entretenue par ses membres.

« Pour le dire grossièrement, les chefs d'entreprises adhérents payent une cotisation pour travailler bénévolement puisque ce sont eux qui ont toute la matière grise pour faire l'accompagnement des lauréats. Dans le réseau entreprendre on ne paye pas des consultants ou des formations ».

Boost In Lyon

6 Rue Montebello, 69003 Lyon

Création fin 2011

Accélérateur *made in* Lyon



Origine de la création ?

Boost In Lyon (BIL) a été créé en 2011 par 6 entrepreneurs lyonnais très impliqués dans l'univers de l'entrepreneuriat. Cette initiative apparaît lorsqu'ils s'aperçoivent consternés que des start-up lyonnaises migrent vers Paris à cause du manque d'accompagnement sur le territoire lyonnais. Ils ont donc créé l'association Boost In Lyon et ont débuté les premiers accompagnements en 2012.

Comment la structure accompagne-t-elle les start-up ?

« D'une promotion à l'autre ce n'est jamais le même programme, nous avons une même trame (par exemple la problématique de la levée de fond arrive plutôt en fin de période d'incubation) mais on adapte chaque renouvellement aux retours d'expérience des incubés et aussi au profil des nouveaux entrants ».

Mentorat-Coaching

Au début de l'accélération Boost In Lyon organise une grande soirée d'inauguration avec l'ensemble de la promotion et l'ensemble des mentors. Le but de cette soirée d'inauguration est de créer des duos entre accompagnateurs et accompagnés.

Le profil des mentors est divers : des avocats, des *corporate finance*, des personnes évoluant dans le marketing... Tous ont la volonté de donner un coup de pouce aux entrepreneurs en devenant des coaches ou en réalisant des permanences à l'attention des start-up accélérées. Ils viennent une demi-journée pour faire soit des ateliers soit des rendez-vous en tête à tête avec les incubés sur des problématiques ciblées (exemple : création d'un pacte d'associé, *l'e-mailing*, la levée de fonds, le *growth hacking*...).

Boost In Lyon ne rencontre pas de difficultés pour solliciter des mentors. Ils acceptent d'aider les jeunes pousses bénévolement sur leur temps libres car ils sont attachés à l'idée d'entrepreneuriat. Certes ils sont bénévoles mais l'équipe veille à ce qu'ils s'engagent vraiment dans le coaching des incubés et demande régulièrement aux incubés si la collaboration s'avère fructueuse. À la fin de l'accélération les incubés et leurs mentors gardent généralement contact.

Connexion et mise en réseau

Une fois par semaine, dans les locaux de Boost In Lyon, un open-coffee est organisé dans lequel tous les acteurs de l'écosystème (start-up, incubateurs, structures dédiées...) viennent pour échanger discuter, challenger les projets...

Dans le cadre de la mise en réseau, Boost In Lyon organise également des évènements ponctuels :

- pour la recherche d'associé : « start-uppers cherche communicant », « start-uppers cherche responsable marketing », « start-upper cherche un profil tech »... organisé 1 à 2 fois par an avec 1kubator.
- Nombreux échanges et moment de temps en commun avec le programme Lyon Start-up qui accompagne des projets à des degrés de maturation équivalents à ceux de Boost In Lyon.

Accueil de start-up étrangères

L'association est agréée French Tech Ticket et French Tech Visa qui concerne les start-up qui arrivent en France pour tester le marché français et européen. Son rôle est de sonder les postulants et d'accueillir certains des lauréats dans son programme d'accélération.

Programme type d'une période d'accélération au sein de l'association

1^{er} mois : qu'est-ce qu'une start-up ?

2nd mois : tester son marché, rencontrer son client

3^{ème} mois : marketing et vente

4^{ème} mois : financement et légal

5^{ème} et 6^{ème} mois : accompagnement plus léger pour que les porteurs avancent sur le projet même si le mentorat continu tout comme les ateliers et les évènements ponctuels.

L'équipe de Boost In Lyon exige une présence physique régulière des start-up dans l'espace de coworking de l'association.

Quelles start-up sont accompagnées ? Degrés de maturité, état d'avancement à la sortie, secteurs d'activités concernés

Sur une année civile ce sont 2 promotions d'une dizaine de projet qui sont accompagnés par Boost In Lyon. L'accompagnement dure 6 mois. Dans une promotion, on retrouve en général une dizaine d'incubées, 7-8 françaises et 2-3 étrangères.

(Exemple : Deuxième semestre 2018 = 13^{ème} promotion de BIL pour un total de 92 start-up passées par le programme].

La spécificité de Boost In Lyon c'est la période de l'*Early-stage* : Passage de l'idée au prototype.

« Par early-stage, à BIL on entend que les entrepreneurs aient déjà un peu mûré leur idée. Lors du processus de recrutement on veut qu'ils aient réfléchi à leur idée ».

Le recrutement se fait sur dossier, l'équipe rencontre les personnes lors d'une session pitch et posent des questions sur le projet. Les postulants n'ont pas forcément d'études de marché. Ils ont la possibilité de venir avec seulement un power point qui explique le modèle économique envisagé et le potentiel client approximatif.

Les coordinateurs retiennent principalement des projets avec un caractère innovant. Pour se faire, ils sont attentifs à deux critères :

- l'entrepreneur doit être à plein temps sur son projet (Pas de salarié-entrepreneur).
- *L'institu-personae* : L'entrepreneur est à l'écoute, il colle avec l'esprit de la promotion, avec l'esprit BIL.

En arrivant à Boost In Lyon les start-up n'ont pas de structure juridique, ils sont au stade de projet.

Concernant le profil des incubés : BIL accueille tout type de profil mais en particulier des jeunes de 28 à 35 ans qui ont eu une première expérience professionnelle et qui se lancent dans leur aventure entrepreneuriale.

Il n'y a pas d'équipe type dans les start-up accueillies même si on recense une majorité de mono-porteurs.

Les équipes de Boost In Lyon font adhérer à la communauté, des entrepreneurs qui acceptent d'itérer et de modifier leur projet. Ils considèrent que la plus-value d'un incubateur réside dans l'apport d'orientations et de conseils sur les scénarios de développement possibles d'une jeune pousse. Aussi, il est nécessaire que cette dernière soit en capacité de s'interroger sur son développement futur en prenant en compte les remarques des mentors et experts rencontrés au moment de l'incubation.

Enfin, l'accélérateur préfère réorienter vers d'autres structures les projets qui relèvent d'une spécialisation sectorielle trop marquée (fintech, biotech). Les experts mobilisés par le programme ont davantage un profil généraliste proposant une expertise sur la croissance des entreprises innovantes qu'un profil d'expert en recherche et développement proposant une expertise sur le cœur de l'innovation.

Boost in Lyon n'a pas de segmentation sectorielle. L'association peut accélérer tout type de projet (applications, biens matériels, prestations de services...).

À la sortie, les équipes de BIL souhaitent que les entrepreneurs aient bien identifié leur client, leur marché-cible et leur modèle économique. L'objectif du programme ce n'est pas d'avoir 100% de création de statut juridique à la sortie. Pour certain projet, il faut encore du temps avant de créer.

« On ne caractérise pas notre réussite par la levée de fond. C'est bien si les porteurs de projets parviennent à lever des fonds par la suite mais ce n'est pas sur le nombre de levées de fonds de nos anciens incubés qu'on apprécie notre réussite. On préfère créer de l'emploi plutôt que de faire réussir des levées de fonds ».

La plupart des accélérés reçoivent un autre accompagnement à la sortie du programme d'accélération : Beelys, Novacité, Programme UP de Jean Moulin...

Forme de la structure et modèle économique

D'abord sous la forme d'une association, Boost In Lyon est récemment passée sous la forme d'une SCIC : société coopérative d'intérêt collectif. La constitution en SCIC permet à la structure de bénéficier d'une plus grande marge de manœuvre financière. Grâce à la SCIC, BIL a la possibilité d'augmenter ces sources de revenus en proposant par exemple des activités d'incubation aux grands groupes. La société coopérative permet d'augmenter les sources de revenus tout en laissant le pouvoir de décision aux bénévoles.

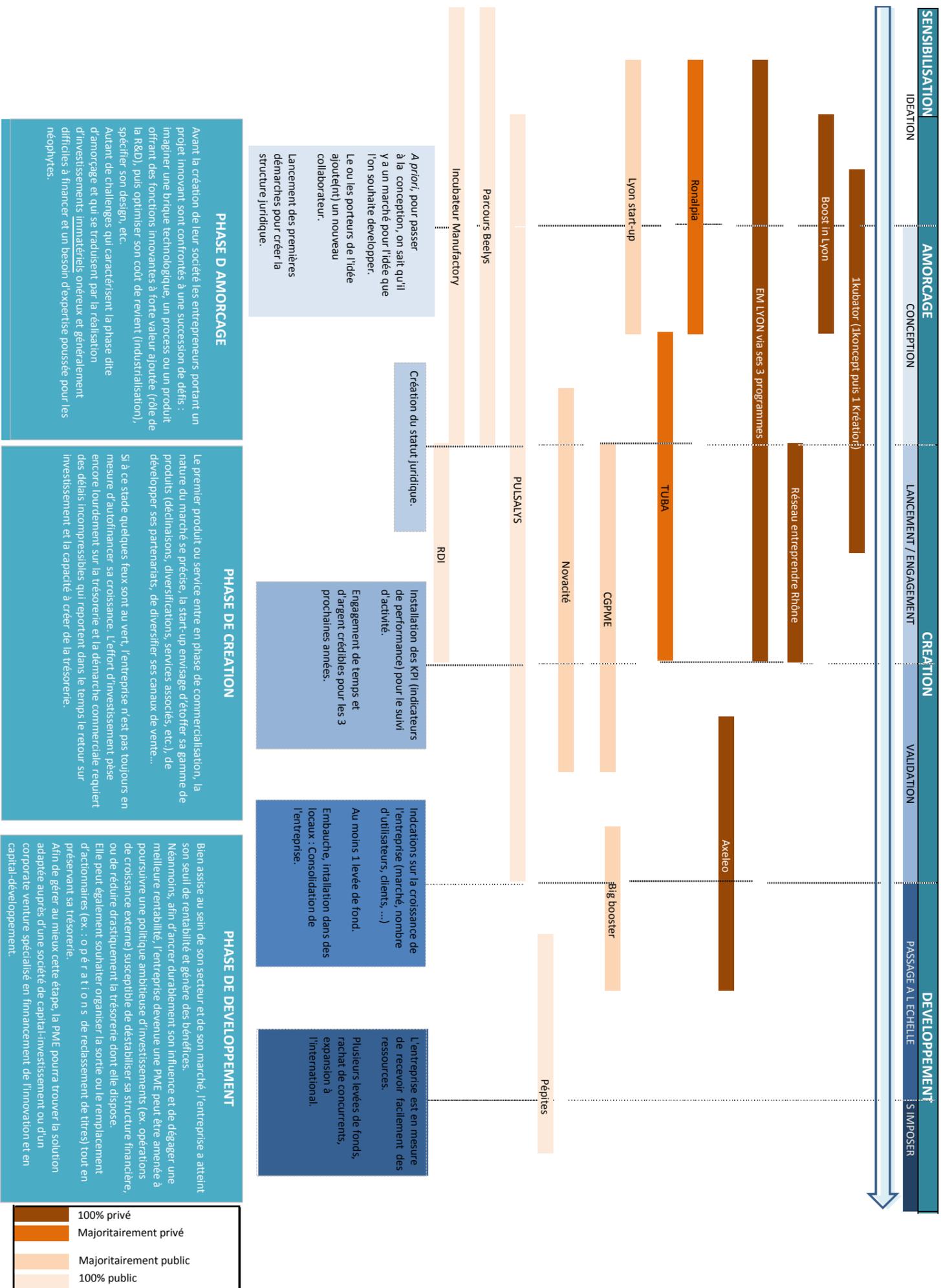
La société coopérative Boost In Lyon est indépendante des financements publics.

L'association se structure en collèges (collège des bénévoles et collège des anciens incubés) et chaque collège dispose de prérogatives différentes et dispose d'une voix pour participer aux grandes trajectoires et à l'organisation de Boost In Lyon. La structure ne compte pas de salariés. Elle fonctionne avec une personne en *free-lance*, une apprentie et une stagiaire ainsi que tous les bénévoles.

BIL ne réalise pas de prise de participation dans les start-up accompagnées. Par contre, elle demande une contrepartie aux incubés : 350 € HT par start-up par mois + 150 € HT par collaborateur pour l'hébergement en coworking. Ce qui équivaut à 500 € par mois pour un accompagnement complet.

ANNEXES

Annexe 1 - Le moment de l'accompagnement



Annexe 2 - Items de l'accompagnement

	Aide à l'idéation, passer d'une idée à un projet : Challenger l'idée	Travailler le modèle économique, construire le business plan, trouver la cible commerciale, Constituer la forme juridique	Accueil physique / location de bureau	aide au développement produit/service	Mise en réseau	Mentorat	Financement	Accompagnement à l'international	Accompagnement à l'hypercroissance	Accompagnement à la fabrication	total
1kubator	2	3	2	1	1	0	1	0	0	0	10
Boost in Lyon	1	3	2	0	2	2	0	0	0	0	10
Réseau Entreprendre Rhone	0	0	1	0	2	2	3	0	0	0	8
EM Lyon	2	3	1	0	1	2	0	0	0	0	9
Axéleo	0	0	0	2	1	0	2	1	3	0	9
Ronalpia	3	2	1	1	1	2	0	0	0	0	10
Le tubà	0	0	2	3	2	0	0	0	0	0	7
Lyon start-up	3	2	0	0	1	0	0	0	0	0	6
CGPME for start-up	0	0	2	1	3	1	0	1	0	0	8
Big Booster	0	0	0	1	2	2	0	3	0	0	8
Novacté	0	0	1	3	2	0	0	0	0	0	6
Programme Pépites	0	0	0	0	2	0	0	1	3	0	6
Pulsalys	0	3	0	2	1	0	2	1	0	0	9
Parcours Beelys	3	2	2	0	1	0	0	0	0	0	8
Incubateur Manufactory	2	3	2	0	1	0	0	0	0	0	8
RDI	0	0	0	1	2	1	3	0	0	0	8
total	16	21	16	15	25	12	11	7	6	0	7

3	Cœur de métier
2	Une des actions principale menée
1	Possibilité de le faire mais pas une priorité
0	Pas d'accompagnement de ce type

WWW.
MILLENAIRE3.
COM

RETROUVEZ
TOUTES LES ÉTUDES SUR

MÉTROPOLE DE LYON
20, RUE DU LAC
CS 33569
69505 LYON CEDEX 03