

PETIT GUIDE
POUR GRANDS PROJETS

BOOK START

#6

FAISONS PLUS AMPLE CONNAIS- SANCE

BON CE N'EST PAS QUE VOUS
NE NOUS INTÉRESSEZ PAS,
MAIS LÀ C'EST PLUTÔT NOUS
QUI NOUS PRÉSENTONS.

TOUT ENTREPRENEUR QUI DÉMARRE SE DÉBAT AVEC L'IMPRESSION QU'IL LUI FAUDRA TRÈS VITE APPRENDRE À ÊTRE ICI, ET PARTOUT À LA FOIS.

Choisir les banques, dénicher les experts, postuler aux incubateurs, décider quel cabinet de conseil approcher... autant de tâches propres à disperser les énergies et à refroidir les ardeurs. Avec son entreprise spécialiste de l'externalisation de services, le fait de libérer du temps utile a de quoi faire de notre marraine la bonne fée des entreprises ! Sans égard pour la profondeur des poches, des rides ou des lignes du CV - " C'est la diversité des publics qui m'a séduite dans ce programme ", confiait Blandine Peillon -, Lyon Start Up participe à créer un creuset dans lequel se mélangent profils et projets.

EN PRENANT SOIN DE FAIRE CONVERGER TOUS LES ACTEURS DU TERRITOIRE, L'ÉQUIPE CONTINUE DE PRÔNER L'EXIGENCE DES CONTENUS ET L'ACCESSIBILITÉ DU PROGRAMME, D'APPARIER QUALITÉ ET GRATUITÉ.

Toutes les compétences et les acteurs utiles à la concrétisation des ambitions s'y sont agrégés en un socle solide : ici, on peut bâtir sans craindre l'effondrement, louper une étape sans clore d'un point le récit entrepreneurial. Il y a bien chez nous des dossiers à remplir, des étapes à franchir, des prix auxquels concourir, l'esprit d'entraide et d'accompagnement n'en est pas morcelé pour autant ; les ateliers demeurent ouverts aux passionnés de savoir, les oreilles tendues et prêtes à recevoir. L'on se gardera donc de traiter en rival le camarade, l'on privilégiera les poignées de main plutôt que les empoignades. " L'entrepreneur a besoin des autres ; nous sommes tous interdépendants au sein de ce maillage ", insiste Blandine.

Si l'idée était une graine, Lyon Start Up serait un terreau des plus féconds - conviendrait-il toutefois, pour qu'elle grandisse, de l'abreuver, de communiquer et de brasser les intuitions. Quitte à faire mentir le proverbe, disons qu'à voyager seul, on voit moins loin. Vivier d'expertises et de regards critiques, Lyon Start Up a cette allure d'incontournable raccourci.

Chez nous, les écueils sont tous cartographiés et les astuces à portée de question. L'entrepreneuriat ne se navigue pas sans chahut. Assurément borné est le capitaine qui ne sait pas faire d'une dérive une nouvelle piste à explorer, d'une tempête une leçon, car l'agilité entrepreneuriale s'acquiert au contact de ce qui surprend comme de ce qui fâche ; au contact d'un conseil, d'une rencontre décisive qui n'aurait pu avoir lieu ailleurs qu'en ces murs, votre point de départ.

Prenez le temps aujourd'hui, pour en gagner plus tard.

DES INSTITUTIONS INVESTIES



BERNARD BIGOT

Président de la Fondation Pour l'Université de Lyon

“ Si la Fondation pour l'Université de Lyon porte Lyon Start Up, c'est parce que nous croyons profondément que l'esprit d'entreprendre et l'innovation sont des valeurs qui nous rassemblent toutes et tous, jeunes ou moins jeunes, diplômés ou non, etc. Lyon Start Up permet de transformer des idées et des connaissances en projets et en emplois, qui contribuent au développement socio-économique de notre territoire.”

DAVID KIMELFELD

Président de la métropole de Lyon

“ La métropole de Lyon s'investit depuis plusieurs années en faveur de l'entrepreneuriat. Elle est particulièrement animée par la volonté de révéler et faire émerger les grandes entreprises de demain. La formule souple et agile proposée par Lyon Start Up permet d'accompagner la transformation d'une idée innovante en véritable projet, qui lui-même trouvera d'autres relais efficaces sur le territoire pour l'accompagner dans la transition de la start-up à la scale-up.”



LAURENT WAUQUIEZ

Président du conseil régional d'Auvergne-Rhône-Alpes

“ Lyon Start Up est également soutenu par le Conseil Régional Auvergne-Rhône-Alpes, car ces entreprises à fort potentiel de croissance sont un réservoir de création d'emplois qu'il est primordial d'accompagner en phase de création, moment où elles sont le plus fragiles.”

EMMANUEL IMBERTON

Président de la Chambre de Commerce et d'Industrie de Lyon

“ Les initiatives qui favorisent l'envie d'entreprendre et donnent une image positive de l'entreprise sont toujours les bienvenues. À la CCI de Lyon, l'entrepreneuriat est notre raison d'être. Nous sommes donc un partenaire naturel de Lyon Start Up. Main dans la main, nous détectons les projets de création d'entreprise à fort potentiel essentiels pour renouveler le tissu économique lyonnais.”



LE PRÉCIEUX SOUTIEN DES MÉCÈNES

MÉCÈNES FONDATEURS



Première entreprise de l'industrie pharmaceutique en France, Sanofi intervient à chaque étape de la chaîne du médicament : de la recherche et développement à la distribution.



Grâce à ses trois cœurs de métiers complémentaires et synergiques, la gestion de l'eau, des déchets et de l'énergie, Veolia contribue à développer l'accès aux ressources, préserver les ressources disponibles et les renouveler. Elle accompagne ainsi les industriels, les villes et leurs habitants, dans l'usage optimisé des ressources, afin d'en augmenter l'efficacité économique, environnementale et sociale.

MÉCÈNES



Conseils d'entrepreneurs et experts-comptables engagés depuis plus de 15 ans dans l'écosystème de l'innovation, nous tenons notre motivation de notre passion pour les start-ups et leur croissance.



“ Nous activons vos ambitions ” telle est la devise du Cabinet SADEC AKELYS. Cabinet d'expertise-comptable créé il y a 40 ans et d'implantation nationale, SADEC AKELYS met en avant les valeurs du conseil et de l'accompagnement. Aux côtés des créateurs et des entrepreneurs, nous misons sur la qualité de la relation et une technique confirmée afin d'optimiser la réalisation des projets innovants. Parce qu'une Start-up est avant tout une entreprise mais *une entreprise différente*, nous activons à leurs côtés, notre ambition innovante.



Fondée en 2003, SantéVet est une PME Lyonnaise de 120 salariés, à taille humaine et toujours dirigée par son Président Fondateur. L'entreprise est leader sur le marché de l'assurance santé animale, en proposant au grand public des solutions d'assurance pour les animaux de compagnie, afin de leur faire bénéficier d'une prise en charge des soins vétérinaires.

2 PRÉSENTATION

Welcome, please take a seat.
Yes I know you're late.

10 ACCOMPAGNEMENT ET CONCOURS

Les dates importantes, les étapes charnières,
les trucs à ne pas manquer quoi.

24 13 POINTS CLÉS

Toutes les étapes par lesquelles
vous allez forcément passer.

52 LEXIQUE

Pour savoir si on parle bien tous
de la même chose.

8 MARRAINE

Blandine Peillon, à 1000 km/h.

MAIRE

14 ÉQUIPES

Ceux qui vont entreprendre
vous saluent.

58 PARTENAIRES

Oui oui, partenaires particuliers,
si vous voulez.

78 TÉMOIGNAGES CONTACTS

LSU vu par ceux qui
sont passés par là.

PAROLE D'HON- NEUR.

VOUS AVEZ BIEN
PLUS QUE LA PAROLE
DE VOTRE MARRAINE,
VOUS AVEZ AUSSI TOUT
SON SOUTIEN, ET ÇA
C'EST QUAND MÊME
VACHEMENT SYMPA.



BLANDINE PEILLON

Fondatrice et dirigeante de Jours de Printemps

MARRAINE DE PROMOTION, ET MILLE AUTRES CHOSES ASSEZ COOL.

Nul besoin de s'être taillé la part du lion pour devenir la marraine de notre nouvelle promotion : malgré son intimidant mètre quatre-vingt, Blandine Peillon tire plus sa réputation de la coopération que de la compétition. Qu'elle dirige son agence de services aux entreprises en France ou l'ambassade de l'accueil French touch au Vietnam, qu'elle se consacre à Jours de Printemps, à Jolie Siam, au bon déroulement de Xuân, son association d'aide aux enfants vietnamiens, ou qu'elle s'implique au sein d'Emergence, la fondation de soutien aux entreprises sociales, cette Normande de souche et Lyonnaise de cœur - "il faut dire que j'ai épousé un Lyonnais" - prouve que le temps devient relatif à grande vitesse : "Je suis quelqu'un de très rapide ; j'ai horreur d'entendre quelqu'un dire qu'il n'a pas le temps". Mais considérer que derrière ces engagements résonne le tic-tac pressant d'une horloge serait un leurre. Le temps, pour qui entreprend, est moins un train après lequel courir qu'une ressource à bien investir : "Le temps utile, c'est celui où l'on produit quelque chose ; il est utile pour moi s'il l'est pour les autres". À l'aspirant terré derrière les lignes de son tableau Excel, Blandine, qui encourage à relier les personnalités plus que les étapes d'un prévisionnel, n'aura donc qu'une injonction : "Quand on est attentif, on glane toujours une information. L'Homme qui sort s'en sort".

D'une formation avortée dans le sport à un salon de toilettage lancé avec son frère à tout juste dix-huit ans, de la fin de treize années de collaboration professionnelle aux adoptions de deux de ses trois enfants - "les procédures sont très dures ; je les ai suivies en véritable chef de projet" -, cette femme a pris soin de ne laisser aucune déconvenue ébrécher son mouvement vers l'avant : "Il est important de passer sur l'échec et de déguster le succès. Un jour, ma fille a poussé une porte alors que l'écrêteau réclamait de tirer. Elle s'est quand même ouverte et je me suis dit "c'est bien ma fille". Peu importe si ça ne fonctionne pas, il faut quand même essayer de se détourner des chemins battus". Et parce que selon Blandine, le travail doit rester un bienfait à partager en équipe, elle n'a pas hésité à quitter le sien et à reconstruire sur une table rase pour réussir à créer plus de cent emplois. En ce sens, la marraine empathique, qui fait honneur au collectif, et ne se cache pas d'être un "aimant à entrepreneurs", reçoit jusqu'à deux porteurs de projet par semaine dans son bureau - "tout m'intéresse, c'est un peu mon problème". Héritée de ses parents, cette flamme entrepreneuriale semble avoir fait de la génétique un atout magnétique. Avant qu'elle ne soit confiée aux nouveaux arrivants, Blandine s'en servira pour allumer une nouvelle bougie et fêter à nos côtés les dix Printemps de son activité : "Je veux également montrer qu'on peut être une femme heureuse de diriger son entreprise depuis dix ans, et transmettre cette expérience aux entrepreneurs de demain" !

ACCOMPAGNEMENT

VOUS AVEZ QUELQUE CHOSE
DE PRÉVU CES 4 PROCHAINS MOIS ?

FÉVRIER

20 | Lancement de la 6^e édition (9h - 20h)

23 | Annonce des 100 projets sélectionnés

26-2 MARS | Semaine entrepreneuriat emlyon

MARS

13-15 | Atelier proposition de valeur
(prévoir une journée complète sur ces 3 dates)

20 | Journée #1 Structurer son projet & soirée
témoignage de la marraine (9h - 20h)

26-30 | Atelier formation pitch (prévoir 1/2 journée sur ces 5 dates)

AVRIL

3 | Journée #2 Prototyper son offre (9h - 18h)

5 | Soumission des dossiers PITCH ROUND 1

10-11 | PITCH ROUND 1

13 | Annonce des 50 projets sélectionnés

AVRIL

- 17** | Journée #3 Stratégie marketing et communication (9h - 18h)
- 19** | Journée réseau d'accompagnement (9h - 13h)
- 26** | Journée #4 Négocier, contractualiser, protéger (14h - 20h)

MAI

- 3** | Journée #5 S'associer, recruter, manager
Festival des jeunes entrepreneurs ! (9h - 18h)
- 15** | Atelier roadmap stratégique (prévoir 1/2 journée)
Réservé aux 50 sélectionnés
- 22** | Soumission des dossiers PITCH ROUND 2
- 24** | Journée #6 Ingénierie financière (9h - 18h)
- 29** | PITCH ROUND 2
- 31** | Annonce des 20 projets finalistes

JUIN

- 5** | Atelier formation à l'image (9h - 18h)
Réservé aux 20 finalistes
- 7** | Atelier et rencontre investisseurs (9h - 18h)
Réservé aux 20 finalistes
- 13** | PITCH ROUND 3
Finale et cérémonie de remise des prix

BEST CASE SCENARIO

ET C'EST BIEN CE QUE L'ON VOUS SOUHAITE.

START

3 pitches thématiques pour challenger
votre projet auprès du jury.

PITCH 1 • 50 SÉLECTIONNÉS **PROPOSITION DE VALEUR**

10-11/04 • 3 MINUTES

- Équipe : légitimité, attitude, complémentarité
- Innovation : nouveauté, avancement
- Proposition de valeur et business model :
bénéfices, freins, modèle économique
- Marché : taille et tendance du segment de marché visé
- Perspectives : prochaines étapes et vision à long terme

PITCH 2 • 20 SÉLECTIONNÉS **RETOUR DES CLIENTS POTENTIELS**

29/05 • 5 MINUTES

- Mêmes consignes que le pitch 1
- + Retour des clients et stratégie commerciale :
preuves d'intérêt des clients potentiels,
contenu des retours et impacts sur la stratégie

PITCH 3 • 3 LAURÉATS **CRÉDIBILITÉ DU PROJET**

13/06 • 7 MINUTES

- Mêmes consignes que le pitch 1 et 2
- + Crédibilité (basée sur des éléments concrets):
partenaires clés (collaborations initiées) et premières
réalisations (contrats signés, prototypes, version bêta...)

CONCOURS LYON START UP

YOU WIN



1^{ER} PRIX

15 000 €

+ pack communication de 5 000 €
offert par l'agence Comète.



2^{ÈME} PRIX

7 000 €



3^{ÈME} PRIX

3 000 €

IL N'EN RESTERA QU'UN

ENFIN IL EN RESTERA 3
COMME IL Y A 3 PRIX,
MAIS ÇA FAISAIT
MOINS DRAMATIQUE.



BIOCYCLING

Alexis BIO

Une application de tri et de recyclage de déchets plastiques, verres
biokenh@gmail.com

INOVAYA

Justine VIDIL

Développer des innovations pour améliorer l'accès à l'eau potable
vidil@inovaya.eu



SENSEWATT

Chady KHARRAT

Instrumentation, analyse et aide à la décision pour économie d'énergie
sensewatt@gmail.com



DIBO

Ivelina DEZERT

Traitement des eaux grises pour leur réutilisation pour les WC
ivelina.dezert@abv.bg



IZOPLAST INDUSTRIE

Ismail CHITOU

Création d'une usine de recyclage de plastique en PET à Cotonou
ismailchitou@gmail.com



SMART FUTURES

Daniel VANETTI

Inciter/récompenser la contribution citoyenne pour optimiser la ville
daniel@smartfutures.io



FATMA TRABELSI

Fatma TRABELSI

Bureau d'études pour estimer les impacts environnementaux d'un produit ou service
trabelsifatma9@gmail.com



OUI!GREENS

Enzo GIUSTI

Faciliter l'action anti-gaspi pour tous et au quotidien
egiusti.eg@gmail.com

DESIGN, CRÉATION



LA COQUE

Thibaut UGHETTO

Marque de coques pour smartphones tendance, fabrication française !
hello@lacoque.net



MÂTINÉ

Laurence LABELLE

Design et fabrication de vêtements non genrés pour enfants
matinedesign@gmail.com



PRIISM. X NUITS NOIRES

Elodie PARMENTIER

Expériences créatives pour les yeux et les oreilles !
elodie.parmentier@priismcity.com



LAVOISIER COMPOSITES

Esteban VILLALON

Pour des matériaux associant performance mécanique ET environnementale
esteban_villalon@yahoo.fr

ENTERTAINMENT, MEDIA, SPORT



ABDEDDAIM BOUCHAIB

Bouchaib ABDEDDAIM

Tricyclette électrique
cohn.cte@gmail.com



FAIR'PLAY

Marlène THIERS

Serious game citoyen
marlene.thiers@neuf.fr



SPORTOWN

Geoffrey DESORGUES

Comparateur offrant une visibilité sur les possibilités sportives
geoffrey.desorgues@gmail.com



APPOL.ONE

Florent VERNET

Filmez les matchs de sports amateurs sans caméraman
florent.vernet@apol.one



KYKLOS

Rémy BOMPARD

Plateforme de mise en relation entre gamers selon des critères de jeu
r.bompar@gokyklos.com



STATISFOOT

Lloyd BENGONO

Plateforme permettant de détecter les footballeurs talentueux
lloyd.bengono@gmail.com



BEENOTICE

Fabien MARTIN

Plateforme d'exploitation des données eSport
fabien.martin78@gmail.com



LES MICROS LYONNAIS

Arthur-Erwan GRIMBOT

Plateforme mettant en réseau musiciens et prestataires extérieurs
microslyonnais@gmail.com



TRAIN UP MEET UP

Mendy BLAISE

Création d'une communauté de membres connectés par application mobile
b.mendy23@hotmail.fr



FACTO

Anaïs BADIOU

Plateforme de mise en relation de sportifs
badiou.anaïs@gmail.com



POWERMAD GUITARS

Cédric JUGE

Guitare électrique, autonome, nomade et connectée pour 15-25 ans
powermadguitars@free.fr

FINTECH, LAWTECH



ALEXANDRE MOREY

Alexandre MOREY

Formation de fonds d'investissement
alexandreplmorey@gmail.com



ECOLAW

Bruno AGUIAR VALADAO

Plateforme en ligne de recours en justice environnementale
direction@ecolaw.fr



KATYA STOYCHEVA

Katya STOYCHEVA

Comparateur des transferts d'argent internationaux
k.kristova@yahoo.ca

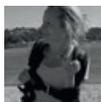
FOODTECH



BEFNY

Matthieu AUBRY

Glaces onctueuses naturelles moins caloriques
matthieu.aubry@gmail.com



CUISINE SUR RUE

Cécile CASSARA-GRANGE

Transformation et vente de produits et intéressement des fournisseurs
cecile.se@free.fr



POTAJ'AIME

Michael VENTURA

Potager de ville connecté pour apprendre à cultiver ses légumes
michael.ventura26@gmail.com



COQOVINS

Edouard DOLE

Chatbot sommelier pour aider au choix du vin
edouard@coqovins.fr



GRACY

Lady-Grâce MAHOUNGOU

Gracy est un concept de coffee-shop avec divers espaces de travail
ladygrace.nsambu@gmail.com



VALENTIN BOUGAREL

Valentin BOUGAREL

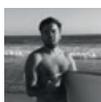
Conception et vente de fontaines connectées pour boissons non gazeuses
valentin.bougarel@gmail.com



CROC&VIE

Gabriel BERNIER

Snacking aux légumes et légumineuses pour un encas sain et équilibré
gabriel.bernier@agrosupdijon.fr



HEALTH FACTORY

Raphaël RODRIGUEZ

Concept de restauration rapide saine à prix raisonnables
raphael.rod@hotmail.fr

FORMATION, CONSEIL, COACHING



FORMATRICE À THÈMES

Valérie BAUDOT

Intervention pour aborder le respect de la personne et l'environnement
baudot.valerie@wanadoo.fr



LUDIX

Yohan ROMMENS

Expertise ludique et éducation populaire en milieu professionnel
yohan.ludix@gmail.com



LUDOVIC NOEL

Ludovic NOEL

Programme de coaching pour les jeunes sur la confiance en soi
ludovic.noel@gmail.com

HABITAT



HOOMZ

Valentin GUILLEMAIN

Vente de studios de jardin
v.guillemain@hoomz.fr



REPRÉSENTATION VIRTUELLE

Raphaël BREME

Plateforme freelance dans la réalisation de visites virtuelles 360°
rapha835@gmail.com



RE.SOURCE

Célia AUZOU

Place de marché digitale des matériaux de construction d'occasion
contact@rs-resource.fr

MEDTECH



KI-DI

François FAURITTE

Ki-Di le distributeur automatique et connecté de médicaments
francois@kiwifab.co



PHARMAHOUSE

Alexandre CHIKHAOUI

Livraison à domicile de médicaments et produits paramédicaux à domicile
alexandre.chikhaoui69@gmail.com



TELPRES

Mohamed KHALFOUN

Station de soins multiparamétriques connectés
mo.khalfoun@laposte.net



ORTHOCHRONO

Laurent LACHKAR

Orthochrono : digitalisez le suivi de traitement orthodontique
laurent@orthochrono.fr

MODE, BEAUTÉ, BIEN-ÊTRE



CONSEILLÈRE POUR UN DRESSING RESPONSABLE

Mathilde GARRUCHET

Conseil pour une penderie personnalisée, éco-responsable et accessible
mgarruchet@gmail.com



GAEMI

Shaërazade ESTEBE

Démocratiser l'accès au maquillage
shaeraazade.estebe@outlook.fr



LES CISEAUX À VÉLO

Christophe CARRIÉ

Prestation de coiffure à domicile par abonnement via une application
christophe.carrie@hotmail.fr



COUREUR DU DIMANCHE

Maxime MARCHAL

Créateur de tee-shirts de sport Made in France
maxime.marchal@coureurdu dimanche.com



LA BICHE

Emilie RIOU

Bien bouger, bien manger, bien-être. Bienvenue chez La Biche.
emiliepetitpas@gmail.com



MEERSENS

Morane REY-HUET

Meersens, le gardien de votre santé ! Test l'air/eau, pesticides, UV...
morane@meersens.com



FEELS

Elsa DUPERRAY

Hub de bien-être mixant médecines douces, sport doux, café & coworking
elsa.duperray@gmail.com



LE COFFRET POUR HOMME

Hocine SEGHIRANI

Vente de coffrets personnalisés pour homme sur un site internet
seghirani.hocine@gmail.com



SHOES IT

Camille CAIRE

Escarpins deux en un qui permettent de passer du talon au plat
camille@shoes-it.fr



FOOT WINNERSHOP

Moulaye BA

Catalogue de sneakers rares et stylées
fallylaw@gmail.com



LE NAPPY STORE

Vanessa RODIN

Création d'un concept store autour de l'Afro culture
nappystorelyon@gmail.com



SOPHIE GAY

Sophie GAY

Service de vente et location de produits d'occasion en puériculture
gay.sophie@gmail.com

NOUVEAU PRODUIT



BABILY

Nicolas LORUT

Le cahier de vie numérique de l'enfant accueilli en crèche
nicolas@babily.fr



CARMATCH

Yohan PAYRE

Plateforme de vente de véhicules électriques et hybrides rechargeables
yohan.payre@gmail.com



THÉRÉMIX

William DULOT

La réalité virtuelle pour la création et la performance musicale
william.dulot@hotmail.com



BD@

Florent ROMANO

Outil pédagogique basé sur le modèle de la BD numérique interactive
florent.romano@mirage-bda.fr



NOTYS

Guillaume DURAND

Application pour mettre fin à la notice papier
lagimsdurand@gmail.com



ZONE DE CHASSE

Lilian ALVAREZ

Application mobile améliorant la sécurité de la chasse
zonedechasseapp@gmail.com



BENJAMIN FORNIER

Benjamin FORNIER

Commercialisation de boissons haut de gamme
benjamin@etra-france.com



PARLAPAPI

Antoine MOULIN

Pour qu'envoyer des nouvelles à grand-mère ne soit plus une galère !
antoine.parlapapi@gmail.com

SERVICES AUX ENTREPRISES



ANIMIZI

Marie SARRY

Plateforme digitale dédiée aux agences événementielles
marie.sarry@hotmail.fr



LA MINUT'RIT LYON MÉTROPOLE

Delphine ESCOLIN

Service de conciergerie d'entreprises
delphine.escolin@laminutrit.fr



MUNCH

Guillaume PILLET

Application de mise en relation des professionnels pour manger ensemble
pillet.g10@gmail.com



ART'MONIES

Delphine COLOMBET

Créer du lien entre les start-ups, les étudiants et les écoles
Delphine.Colombet@capsinnov.fr



LINKILAB

Sofiane BELAID

Plateforme de prestations de services et de mutualisation en R&D
sofiane.belaid@gmail.com



OUI'V

Nicolas GOMME

Oui'V facilite la mise en relation des collaborateurs en entreprise
ouiiv@outlook.com



HUGUES DUROUCHOUX

Hugues DUROUCHOUX

Tiers-lieu productif pour les professionnels du bâtiment
hugues.durouchoux@gmail.com



MAANS : MUSIC AS A NEW SENSE

Grégoire MULLIEZ

Nous fabriquons et commercialisons un fauteuil de détente musicale
gregoire@maans.eu



ROUGE ENGINEERED DESIGNS

Louis GOLAZ

Éclairage horticole intelligent
louis@red.eu.com

SERVICES AUX ENTREPRISES



SENIORIM

Virginie BODET

Plateforme de mise en relation entre seniors et petites entreprises
virginiebodet@gmail.com



SKYZEN

Jean ABRIAL

Service en ligne de suivi de navigabilité et maintenance aéronautique
jean.abrial@skyzen.fr



UNIFY

Sébastien MALIZIA

Centraliser les échanges entre particuliers et entreprises
sebmalizia@gmail.com

SERVICES AUX PARTICULIERS



BABY LAND

Véronique BLANCHARD

Création d'une micro crèche sur une commune de l'ouest lyonnais
matious.blanchard@laposte.net



HOMUSIC

Corentin LORENZO

Plateforme de réservation d'instruments de musique entre musiciens
corentin.lorenzo@kedgebs.com



LES GONES AFFAIRES

Jérôme BÉQUIN

Une application gagnant/gagnant, commerçants/clients lyonnais et environs
lesgonesaffaires@gmail.com



CROQUETTE

Emilie VALY

Maintenir le lien entre enfants et parents en cas d'hospitalisation
emilie.valy@familien.fr



IMAGES POUR APPRENDRE

Yanis VINCENDON

Utiliser son fond d'écran pc/smartphone comme un moyen mnémotechnique
yvincndn@gmail.com



LUIS YESID OVIEDO

Luis OVIEDO

Automatisation et "intelligisation" de la machine pour l'apprentissage
yesid821010@hotmail.com



DORAT THOMAS

Thomas DORAT

Création d'une plateforme communautaire payante d'œnotourisme
thomasdorat@gmail.com



KOHERO

Philippe MELI

Réseau social d'actions citoyennes locales et de démocratie participative
philmeli3@gmail.com



MICRO-CRÈCHE ÉDUCTIONS POSITIVES ET ALTERNATIVES VÉGÉTALES

Myriam KRIM

Projet pédagogique en lien avec les animaux
myriamkrim25@yahoo.fr



EVERYTHING

Ulysse LUBIN

Everything est le premier guide des services numériques
ulysse@everything.fr



LE LAVOMOBILE

Anne KAHLHOVEN

Service d'hygiène mobile destiné aux femmes sans-abri
anne.kahlh@gmail.com



MON MARCHAND

Stanley PARAISSON

Une carte de fidélité universelle couplée à un réseau social
stanley.paraisson@mon-marchand.fr

SERVICES AUX PARTICULIERS



NATHALIE RAUCH

Nathalie RAUCH

Proposition d'ateliers de sexologie
nathalie.rauch69@gmail.com



SIT

Anthony PICHOT

Laissez pas passer votre idée d'activité
pichot.anthony@hotmail.fr



SYLINK TECHNOLOGIE

David LEGEAY

Une vie connectée sécurisée !
dlegeay@sylink.fr



OMAMIA

Bob BASTIAN

A solution for elderly people to reduce loneliness
bastian.bob@gmail.com



SMAP

Alix PEYROT

Smapp permet d'optimiser le coût et le temps d'utilisation de son véhicule
alix.peyrot@hotmail.fr



TERRITOIRE LINGUISTIQUE

Grazielly de ABREU COSTA

Enseignement de langues par visioconférence
graziellyac@gmail.com



POLUS ANNE

Anne POLUS

Vente de livres en ligne par abonnement avec conseils personnalisés.
annepicquart@hotmail.com



SMARTDEAL

Justine MONNIER

Un site internet permettant de louer, vendre et échanger objets/biens
justine.monnier23@gmail.com



VENTE E-COMMERCE D'ARTICLES DE PAPETERIE ET DE LIVRES

Amine CHAOUKI

Plateforme de vente d'articles de papeterie
aminechaouki@hotmail.fr



RENDEZ VŮ

Khalil TOUHTOUH

Application de partage de lieux de culte ou de prière entre utilisateurs
khalil.touhtouh@univ-lyon2.fr



SOCIAL CAR

Aurélien CHIREN

Mise en relation de particuliers & professionnels - Domaine service automobile
aurelien.chiren@gmail.com



WILLY BLACK YENE AMOUGUI

Willy Black YENE AMOUGUI

Plateforme de financement participatif pour personnes démunies
willyene@yahoo.fr

SUPPLY CHAIN, TRANSPORT



PIM MOBILITY

Pierre RENAULT

Matérialiser les usages du covoiturage
p.renault@pim-mobility.com

SERVICES AUX ENTREPRISES



BE SAFE

Xavier BAGGIO

La sécurité des transactions internet entre acheteurs et vendeurs
xavier.baggio@hotmail.com



MA FRICHE URBAINE

Anne DELOS

Valorisation temporaire des friches
mafricheurbaine@gmail.com



SAO

Axel VAILLANT

SAO est un outil de fidélisation de clientèle
axelvaillantiris@gmail.com



CHECKIT

Dimitri ROSEL

CHECKIT business developer (nouvelle manière de faire du business)
dimitri.rosel@gmail.com



MY WORKS

Brice BOUSTA

Aide à la gestion opérationnelle et RH pour les entreprises
brice@myworksfrance.fr



SIETTI

Victor BOSSENEC

Société d'idéation, d'étude et de transfert technologique d'innovation
victor.bossennec@hotmail.fr



DRISS NAFFATI

Driss NAFFATI

Une société de promotion de la médiation
drissnafati@hotmail.fr



NAJI ALEXANDRE CHOUERI

Naji Alexandre CHOUERI

Web + business + développement durable
a.choueri@fortexa.com



VALIDO

Ossama RADDAOUI

Vente d'une application aux entreprises de e-commerce
ossamaraddaoui@gmail.com



ESTIMATES.AI

Louis ROUFFINEAU

Créer simplement, à plusieurs, des devis pour ses clients
louis@lacompany.com



ONLYCOPRO

Mélanie BUISSON

Le réseau social dédié aux acteurs de chaque copropriété
buissmelanie@gmail.com



VARIANT MARKETING

Christophe GOETZMANN

Mettre l'intelligence artificielle au service du marketing web
christophe@variant-marketing.fr



IDEATERS

Fatia HASSOUNI

Innovier par un matching de compétences entreprises/start-ups
fhassouni@laposte.net



PICKYO

Carole AUTECHAUD

Faciliter et valoriser le mécénat d'entreprise
carole@pickyo.fr

SERVICES AUX PARTICULIERS



FREECITY

Tanguy DURAND

Générer des itinéraires personnalisés pour les voyages en ville
tanguy.durand@freecity-app.com



LA PENDERIE DE PETIT BOUT

Irène COLLIGNON STORELLI

Des cadeaux et achats utiles à l'occasion des naissances
maman@penderiedepetitbout.com



ELIXIA

Pauline LEDOUX

Café à thèmes, entre littérature de l'imaginaire et soirées organisées
elixia.imaginaire@gmail.com

SUPPLY CHAIN, TRANSPORT



KOLI - SERVICE DE LIVRAISON EXPRESS

Sophiane SOUIHI

Commandez une livraison comme si vous commandiez des sushis !
sophianeph@gmail.com

CLEANTECH



COLVARE[3]

Jean Richard AZALFACK

COLVARE[3] collecte et valorise les encombrants des particuliers
azalfack@yahoo.fr



JUTM

Marie STECHER

Solution d'emballages durables et personnalisés
stechermarieleuce@gmail.com



VOILIER AUTONOME

Joseph LEMOINE

Créer un voilier de voyage en autoconsommation sans déchets organiques
lemoine.joseph@gmail.com

DESIGN, CRÉATION



RESTAURATION DE MEUBLES

Eduard SARKISOV

Restaurer des meubles
sarkisov86@gmail.com

ENTERTAINMENT, MEDIA, SPORT



ABCSPORTS

Clément RETHORE

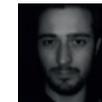
AbcSports propose une solution web clé en mains aux clubs de sport
clement.rethore@abcnatation.fr



FOOTBALL : ENTRE RÉALITÉ ET VIRTUEL

Billy QUENUM

Développement et vente ou location de jeux de football interactifs
billy.quenum@gmail.com



THE IRL GAME

Quentin ETIENNE

The IRL Game est un jeu vidéo sous forme de film interactif en live
contact@quentin-etienne.com



CULTURESHARE

Victorien TCHUANKAM

Faciliter l'organisation d'événements "culture et gastronomie"
victorien.tchuankam@gmail.com



PARALLÈLE

Marion OZANNE BREA

Organisation d'événements surprenants et pétillants
marion.ozannebrea@gmail.com



FI-BI

Antoine JEAN

Application mobile dans la création musicale chez le sportif
antoine.jean@ech5.ec-lyon.fr



TATAYA

Anais CANDEL

Espace d'intérieur ludique d'événements et de loisirs libres, adapté à tous
anais.candel@gmail.com

FINTECH, LAWTECH



BLOCKSEARCH ORCHESTRA

Blaise CAVALLI

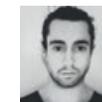
Moteur d'analyse et de recherche des données issues de la blockchain
blaise.cavalli@iex.ec



FINAPTIC

Guillaume GARNIER

L'intelligence artificielle au service de la comptabilité
guillaume.garnier@finaptic.co



MONEYTAG

François PHILIPPE

Plateforme pour créer des monnaies locales ou spécifiques à un domaine
fphilippe9@gmail.com

FOODTECH



DVORE

Richard BARONE

Logiciel SaaS de tableaux de bord pour les PME de la restauration
richard@dvore.fr



THERESE HOLDRINET

Therese HOLDRINET

Biscuiterie artisanale et salon de thés nouvelle génération à Lyon
therese.holdrinet@gmail.com

FORMATION, CONSEIL, COACHING



CONSULTING PLATFORM POUR LES FEMMES

Anna SARKISOVA

Création de site de multi-consulting pour les femmes
a.sarkisova73@yahoo.fr



HISSE & HAUT

Perrine LHOTE

Formation accompagnant au changement de voie professionnelle à impact
perrine@hisse-et-haut.fr



SOURCEBASE

Roland LAMIDIEU

Sourcebase est une plateforme de publication scientifique transparente
roland.lamidieu@gmail.com



FLUX&TERRA

Elise BRIANÇON - NGABONZIZA

Activation de l'économie circulaire dès la création d'entreprise
brianceli@yahoo.fr



OPEN NOISE

Amélie CUNIN

Plateforme d'aide à la création d'équipes d'étudiants pluridisciplinaires
amelie.cunin@ech6.ec-lyon.fr



TRAINYOU

Raphaëlle HENNEBELLE

Outil digital pour l'amélioration de l'efficacité des coachings
raphaelle.hennebelle@hotmail.fr

HABITAT



CATHERINE FERNANDEZ

Catherine FERNANDEZ

Commercialisation d'objets de décoration aux motifs interchangeables
catherinefernandez811@gmail.com

MEDTECH



KADIDOC

Aurélie JAVAUULT

Une application d'informations médicales personnalisées pour aider les patients
aurelijav@gmail.com



MIRACTO

Laura FANFANO

Miracto la thérapie Miroir
laura.fanfano@hotmail.fr

MODE, BEAUTÉ, BIEN-ÊTRE



BOUTIQUE BIO

Marine MIGUET

Boutique de compléments alimentaires et produits d'hygiène naturelle
miguet.naturopathie@gmail.com



LA LYONNE PROJECT

Manon PUJOL

Création d'une marque de cosmétiques bio + diagnostics personnalisés
manonpujol.spl@gmail.com



URBS ETC...

Béatrice GILLET

De beaux foulards-plans de Lyon conçus et imprimés à Lyon
lesgillet@gmail.com



ELSA DORÇA

Elsa MORISSET

Dépôt-vente (conciergerie/enchères)
elsa.dorca@outlook.fr



PORTEUR DE SENS

Anaïs GRZESZNIK

Et si votre sac avait lui aussi envie de changer de garde de robe ?
anaïs.grzesznik@gmail.com



VINCENT CRITON

Vincent CRITON

Faire rimer e-commerce et digital avec commerce de proximité
vincentcriton@gmail.com



INEMURI'IN

Sahra MAACHOU

Création d'un bar à sieste proposant deux prestations complémentaires
s.maachou@yahoo.fr



SAINTE ET BELLE

Marie-Josiane OLOGBI

Production et vente de cosmétiques naturels Made In Africa
josiane.ologbi@gmail.com

NOUVEAU PRODUIT



BLOOMIN

Sébastien LORIDON

Bloomin est aux odeurs ce que le thermostat est à la température
sebastien.loridon@gmail.com



OPEN APP

Benjamin KALTENBAEK

Une application qui incite à ne plus perdre son temps sur le téléphone
b.kaltenbaek@gmail.com



SMART SHOP CART

Kadiatou CONDÉ

Proposition de charriots intelligents aux hypermarchés et supermarchés
Cond_Kadiatou@yahoo.fr



NUMERICBEES

Emmanuel JALLAS

Produits et services innovants pour l'apiculture, société d'ingénierie
ejallas@gmail.com



POIGNÉE

Théo SYNAKOWSKI

Poignée de vélo intégrant un système lumineux
theo.synakowski@edu.emlyon.com

SERVICES AUX ENTREPRISES



A12 TECH

Guillaume AVENIER

Sécurisation des transferts et impression de documents grâce à l'IA
avenier.guillaume@hotmail.fr



GRAAAL

Jérémy LITIQUE

Plateforme interactive qui regroupe tous les acteurs de l'immobilier
jeremy@graaal.biz



PYXIS

Marc DEL FABBRO

Opérateur de services télécom fournissant des solutions intelligentes
marc.del-fabbro@orange.fr



ACCOPILOT

Alexandre DAMIEN

La solution de gestion de l'entretien des routes et des accotements
alexandre@accopilot.com



JOHN ADAMIAN

John ADAMIAN

Création de porte-lumineux de taxi comme support de publicité
adamian.jean@yahoo.com



REVEALERS.CO

Damien ARMENTÉ

Plateforme de révélation de talents sur savoir-faire et savoir-être
damien@revealers.co

TOUT CE QUE NOUS AVONS À VOUS DIRE

C'EST LE CŒUR
DU SUJET, LE GRAAL
DE L'ENTREPRENEUR,
LA BIBLE DU BUSINESS,
LES TEXTES SACRÉS
DE LA START-UP...
BREF, VOUS SAISISSEZ
L'IDÉE ? EH BIEN
C'EST CADEAU.

N° 1

**LA PROPOSITION
DE VALEUR.**

Par Alkina

N° 2

**LE BUSINESS
MODEL.**

Par Pulsalys

N° 3

**LA STRATÉGIE
COMMERCIALE.**

Par Witekio

N° 4

**LE RÉSEAU
ET CONTEXTE
ÉCONOMIQUE.**

Par la CGPME du Rhône

N° 5

**LE BUSINESS
PLAN.**

Par Grow Up

N° 6

**LA PROTECTION
DE L'INNOVATION.**

Par Trois(point)quatorze

N° 7

**LE MINIMUM
VIABLE PRODUCT.**

Par 1Kubator

N° 8

**LE PACTE
D'ASSOCIÉS.**

Par MAGS

N° 9

**LA ROADMAP
OPÉRATIONNELLE.**

Par Novacité

N° 10

**LE PRÉVISIONNEL
FINANCIER.**

Par In Extenso

N° 11

**FINANCER
LE LANCEMENT
DE SA START-UP.**

Par Odicéo

N° 12

**LA LEVÉE DE
FONDS.**

Par Odicéo

N° 13

**LA COMMUNICATION
MÉDIAS.**

Par plus2sens

POINT N°1

LA PROPOSITION DE VALEUR

Par Alkina

Pour savoir ce dont votre client a besoin, écoutez-le.

DÉCOUVRIR LES VRAIES MOTIVATIONS DE VOTRE CLIENT

Le premier challenge que rencontre l'entrepreneur dans la phase d'amorçage (et pendant longtemps d'ailleurs) est de comprendre en profondeur son client, son environnement, ses logiques personnelles, la hiérarchisation de ses critères d'arbitrages entre les différentes offres qui lui sont faites. Au terme d'un patient travail de rencontres, de dialogues ouverts, sans préjugés... Il est possible de formuler et de valider en quoi et comment une nouvelle solution est concrètement créatrice de valeur pour le client.

LA VALEUR PERÇUE

Pour un entrepreneur passionné, désireux de foncer, porté par une vision innovante, cet exercice d'écoute ouverte peut devenir difficile tant il est convaincu de détenir déjà la solution : l'envie de la vendre ou simplement d'en parler avant d'écouter davantage est très forte ! Or vu du client, opter pour une nouvelle solution est toujours un arbitrage... Certes, il y a des bénéfices mais il y a aussi des inconvénients. Par exemple, tout simplement changer ! Quels efforts de formation ? Quels risques opérationnels ? Quels enjeux personnels ? Quels risques de travailler avec un nouvel acteur ?

FORMALISER ET METTRE DES MOTS JUSTES SUR LES VALEURS AJOUTÉES

- La différenciation avec les concurrents qui, jusqu'à présent, n'arrivent pas à satisfaire complètement le client.
- L'attrait de votre offre aux yeux des clients qui seront heureux d'acquiescer votre solution.
- Et plus profondément encore, elles inspirent l'esprit et les valeurs qui dirigeront toute l'entreprise...

« Les start-ups n'échouent jamais par manque de technologie ou de savoir-faire, mais par manque de clients » nous dit Clayton Christensen, professeur d'Innovation à Harvard, « parce que la solution imaginée par l'entrepreneur n'est pas la réponse au problème réel ou ressenti par le client. »

ENTRE BÉNÉFICES ET SACRIFICES, COMMENT LE CLIENT FERA-T-IL PENCHER LA BALANCE ?

BÉNÉFICES

Qualité

Temps

Performance

€

FREINS

Coût de transfert

Choix d'un standard

Risque personnel

Risque fournisseur

NOTRE EXPERT SUR LE SUJET :



François Bergasse
Directeur Général

Cabinet spécialisé
en Business Design
Accélérateur d'Innovation

POINT N°2 LE BUSINESS MODEL

Par Pulsalys

Il faut que ma boîte soit carrée pour qu'elle tourne.

LE BUSINESS MODEL

Beaucoup de sociétés disposent d'excellents produits technologiques. Certaines même introduisent continuellement des innovations dans leur processus, leur offre de produit ou service. Cependant, trop d'entre elles échouent à adapter leur business model (BM) à un environnement changeant.

Le BM est l'ensemble des mécanismes permettant à une entreprise de créer de la valeur, à travers l'offre faite à ses clients, et de capter cette valeur pour la transformer en profits.

90% des innovations dans les BM sont en fait des recombinaisons de modèles existants. Travailler son BM, c'est tester différents BM existants puis choisir la combinaison qui s'adapte le mieux à son projet.

L'utilisation du BM Canvas permet de formaliser le projet et de guider le travail sur les dimensions clés : clarifier le problème client et la valeur ajoutée de l'offre, déterminer les ressources clés, construire le lien entre les revenus et la structure de coût.
Objectifs : avoir une première vision cohérente et réaliste du projet et bien la communiquer.

Le Triangle Magique du BM aide à retrouver de nouvelles perspectives d'évolution pour le projet en répondant à toutes les questions essentielles.

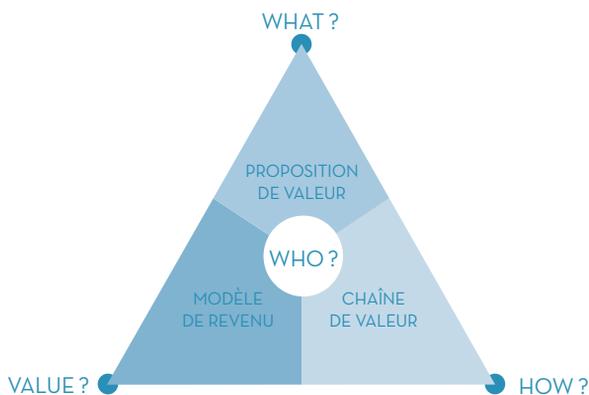
LA CONFRONTATION AU REGARD EXTÉRIEUR : CLÉ DE LA CONSTRUCTION DE SON BM

L'entrepreneur doit sans cesse se confronter à ses prospects pour valider la pertinence de sa proposition de valeur. Il doit aussi savoir mettre à profit la créativité et l'intelligence collective amenées par les échanges avec ses pairs et les professionnels qui l'accompagnent.

« Les espèces qui survivent ne sont pas les espèces les plus fortes, ni les plus intelligentes, mais celles qui s'adaptent le mieux aux changements. »

C. Darwin

LE TRIANGLE MAGIQUE (THE ST GALLEN BUSINESS MODEL NAVIGATOR)



NOTRE EXPERT SUR LE SUJET :



Agnès Savigner
Chargée d'affaire
Pulsalys

Pulsalys, accélère le transfert des technologies et savoir-faire issus des laboratoires de l'Université de Lyon. Son pôle start-up accompagne l'émergence et le développement de start-ups innovantes à fort potentiel.

POINT N°3 LA STRATÉGIE COMMERCIALE

Par Witekio

Cash is King, Sale brings cash, then Sale is King !

SEGMENTEZ VOTRE MARCHÉ

Impossible pour une start-up d'espérer adresser l'ensemble du marché dès le jour 1 : segmenter ce marché selon des critères activables, c'est-à-dire des critères qui vous permettent de savoir où trouver vos clients, d'adapter votre discours commercial et d'optimiser chaque caractéristique de votre offre. Pour cela, vous allez devoir, tel un anthropologue, vous plonger dans l'univers de vos « suspects » : comprendre leurs problèmes, leurs enjeux, leurs tentatives pour résoudre, leurs critères et déclencheurs de décision, leurs influences.

GO-TO-MARKET

Selon la typologie de besoin auquel vous répondez, les cycles de décision seront différents et impacteront le choix de la bonne approche marché. Besoin continu, récurrent ou ponctuel ? Voulez-vous aller vers le client, le laisser venir ou répondre présent juste quand il en a besoin ? Ce sont 3 méthodes d'approche du marché que l'on appelle market push, market pull, ou reverse marketing. À vous de choisir la/les votre(s) pour atteindre le meilleur ratio « prospects générés » / « moyens engagés ».

PROSPECTER ET VENDRE

Il y a longtemps, la méthode de vente numéro un était d'avoir un déjeuner, avec une bonne bouteille, pour conclure des offres intéressantes entre 2 personnes ! La gestion et la mise en œuvre des ventes sont désormais presque un travail d'ingénieur : logiciel, KPI, probabilité, analytique, automatisation, processus, méthode ! Le déjeuner et le vin peuvent encore être une option (et sont agréables), mais il y a un ensemble beaucoup plus large d'options offertes en mettant l'état d'esprit d'ingénieur dans les ventes ! Prêts pour la vente 2.0 ? Il vous faudra créer et maintenir une base contact, lui apporter régulièrement de la valeur, mener chaque semaine des actions de prospection, suivre l'avancement de votre « pipe » commercial, et vous aider des outils numériques pour automatiser un maximum de tâches et maintenir le rythme.

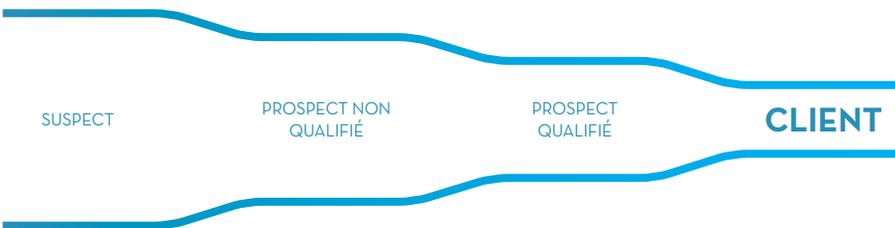
Votre innovation est géniale ? Tant mieux pour vous. Les clients sont submergés d'offres, de publicité, de produits/services magiques et ont une vie normale sans votre génie. Des entreprises avec des budgets 1000 fois supérieurs au votre les assaillent chaque jour avec des produits mûres et des techniques bien rodées. David contre Goliath ? Possible, mais il va falloir se mouiller.

Comment avoir un maxi impact avec un mini budget ? Comment bien définir votre valeur, identifier votre cœur de cible, les séduire, et les transformer en ambassadeurs ? Comment gérer la prospection et la vente, activités qui demandent temps et méthode ? Bref, comment avoir une belle idée avec une facture à la clé.

APPRENEZ ET AJUSTEZ

On ne peut contrôler ce qu'on ne peut mesurer. Vous devez avoir une démarche scientifique dans tout ce que vous lancez : tester, mesurer, analyser, ajuster. Exemples d'indicateurs : nombre de contacts réalisés, taux de réponse, taux de conversion, les taux de fidélité, le taux de revente, etc. Soyez un growth-hacker !

PIPE COMMERCIAL



NOTRE EXPERT SUR LE SUJET :



Samir Bounab
VP Business Development
chez WITEKIO

Associé et directeur des ventes chez Witekio, une PME technologique opérant à l'international, Samir a une double sensibilité « ingénieur » et « business ».

POINT N°4

LE RÉSEAU ET LE CONTEXTE ÉCONOMIQUE

Par la CPME du Rhône

Sortir les atouts de sa manche au bon moment.

POURQUOI CAPITALISER SUR LES RÉSEAUX PROFESSIONNELS ?

- Rompre l'isolement, se connecter, s'ouvrir et se remettre en question
- Créer des relations fortes, basées sur la confiance et la réciprocité
- Affirmer une expertise, se positionner, soigner son image
- Saisir de nouvelles opportunités, des nouveaux marchés et jouer la carte de la complémentarité
- Ancrer la relation dans la réalité et dynamiser les échanges

COMMENT INTÉGRER INTELLIGEMMENT LES RÉSEAUX ?

- Identifier les différents réseaux professionnels
- Sélectionner les réseaux clés, en phase avec ses valeurs
- Étudier le profil des membres
- Repérer les leaders d'opinions et les « facilitateurs »
- Participer de façon récurrente aux rassemblements
- Contribuer activement, proposer, s'engager

Tous les entrepreneurs, quels que soient leurs âges ou leurs activités, ont un besoin commun : celui de sortir de leur solitude pour partager leurs expériences, et s'enrichir au contact de leurs pairs. De plus, face à un contexte économique en pleine mutation, où les codes traditionnels se défont, l'entrepreneur doit adapter ses modes de pensées, d'actions, pour aller vers plus d'ouverture, de dialogue et de mutualisation. Les réseaux d'affaires, espaces d'échanges et de mises en commun, représentent de formidables opportunités de développement, à condition de bien les cultiver !

RÉSEAUTAGE : LES FACTEURS CLÉS DE SUCCÈS



L'état d'esprit

Curiosité, adaptabilité, ouverture, flexibilité, plaisir, entraide, persévérance, créativité, envie d'apprendre, positivisme, sens de l'initiative...



La posture

Écouter, accueillir, agir, réagir, oser, coproduire, dialoguer, coopérer...

NOTRE EXPERT SUR LE SUJET :



Franck Morize

Secrétaire général
de la CPME du Rhône

La CPME du Rhône est la seule organisation patronale représentative des TPE, PME, start-up, commerçants et artisans. Elle accompagne l'entrepreneur dans son quotidien et dans le développement de son entreprise. Depuis plus de 20 ans, elle favorise les relations d'affaires ainsi que le partage d'expériences entre dirigeants.

POINT N°5

LE BUSINESS PLAN.

Par Grow Up

La Bible de tout bon entrepreneur qui se respecte.

Se lancer dans la rédaction de son BP, c'est se forcer à se poser les bonnes questions, structurer ses idées, faire les premiers choix stratégiques ou encore prendre les premières décisions.

Le Business Plan est également :

- Un document « vivant » car il décrit votre projet à un temps T, il faut se forcer à le réviser régulièrement, sinon vous risquez de finir dans un champ de météorites.
- Un outil de communication externe pour convaincre ses futurs partenaires clés, bien qu'il soit souvent légèrement adapté pour la circonstance.

QUAND SE LANCER DANS LA RÉDACTION DE SON BP ?

Au plus tôt, bien sûr ! L'exercice est toujours intéressant et pertinent pour structurer ses idées avant de se lancer.

En règle générale, rédiger son BP prend tout son sens dès que l'on est capable de :

- Définir sa mission (quelles sont mes motivations et pourquoi me lancer dans un projet d'entrepreneuriat ?)
- Définir sa proposition de valeur (quel est le problème client adressé ? quelle réponse fonctionnelle est apportée ?)
- Analyser et comprendre son marché (i.e. analyse interne et externe)
- Définir son mode de création de valeur et le circuit de captation de valeur associée (i.e. mode économique, partenaires clés, prescripteurs)
- Définir, même de façon macroscopique, sa structure de coût au lancement (pas la peine de faire du prévisionnel sur 5 ans...)
- Et, bien sûr, dès que l'on est décidé à se lancer dans l'aventure entrepreneuriale !

Il y a un certain formalisme de base, qui retrace ces éléments, mais **c'est VOTRE BP...** vous y mettez donc CE QUE VOUS VOULEZ et surtout tout ce qui vous permettra d'être concret et de grandir !

Pourquoi faire un Business Plan ?!!

Une idée (comme construire une fusée pour aller sur la lune) ne pourra pas forcément justifier, à elle seule, la création d'une société, encore faut-il qu'il soit possible de générer et de capter de la valeur. Etudier la mise en application d'une idée, impose donc de conduire une réflexion et un certain nombre d'analyses.

Le fruit de ce travail se compile dans un Business Plan (BP), document de référence de votre projet entrepreneurial.

La réalisation d'un Business Plan consiste à expliciter une trajectoire, des objectifs, à chiffrer puis planifier ses besoins.

Ce document doit ainsi être précis, compréhensible (évitez le jargon métier !), séduisant et démontrer la valeur intrinsèque de votre projet.

À la base, il s'agit d'abord d'un document à faire pour vous !

LES 3 ERREURS DES BP ?



Ne pas en faire
(De loin l'erreur N°1)
#CrasherMaStartup



Ne pas le modifier dans
le temps
(Tous les 1, 3, 6, 9, 12 mois...
surtout au démarrage)
#PasPrisLeTemps



Ajuster les chiffres en douce
pour que ça tombe « juste »
(Le plus importants c'est les
hypothèses, si on les modifie
inconsciemment ça les
rend potentiellement
irréalisables.)
#BalleDansLePied

Dans l'absolu il y aurait aussi la 4^{ème} erreur => ne pas se faire accompagner.
Mais bon vous êtes à Lyon Startup ça veut dire que vous le savez déjà !

NOTRE EXPERT SUR LE SUJET :



Avec Grow Up, nous vous accompagnons dans la mise en place de votre stratégie globale de croissance par l'innovation. A l'instar d'un directeur innovation à temps partagé, nous rejoignons votre équipe pour vous aider à concevoir votre stratégie et également obtenir les financements adaptés à votre projet (aides directes BPI ou régionales, prêts d'honneur, prêts bancaires, statut JEI, crédits d'impôts, projets collaboratifs nationaux/internationaux).

POINT N°6 LA PROTECTION DE L'INNOVATION

Par Trois(point)quatorze

Non, votre nom sur l'étiquette ne suffit pas !

DIFFÉRENTS OUTILS JURIDIQUES PERMETTENT LA PROTECTION DE L'INNOVATION, DE SA DÉSIGNATION OU DE SON APPARENCE ESTHÉTIQUE :

- >> Le droit de la propriété intellectuelle (droit d'auteur, droit des bases de données), qui naît dès la création de l'œuvre / l'innovation concernée : des dépôts à titre probatoire sont conseillés pour démontrer une antériorité en cas de litige ;
- >> Les titres de propriété industrielle : ils nécessitent la réalisation d'un dépôt auprès d'un office de propriété industrielle pour l'obtention de la délivrance d'un titre permettant une protection ciblée, y compris territorialement ; la durée de ces titres est limitée (20 ans maximum pour le brevet, 25 ans maximum pour le dessin et modèle, 10 ans renouvelables indéfiniment pour la marque) :
 - La marque couvre la dénomination permettant de désigner un produit ou un service, voire une dénomination de société (avec ou non son logo)
 - Le dessin et modèle couvre l'apparence esthétique d'une innovation
 - Le brevet couvre l'innovation technique
- >> La confidentialité qui caractérise toute innovation ayant la qualité de savoir-faire et nécessite une bonne rédaction des clauses contractuelles appropriées

La protection des innovations générées, mises au point et développées par une entreprise, suppose l'identification des éléments susceptibles d'être protégés, la définition d'une stratégie de protection adaptée à la stratégie globale de l'entreprise et à son modèle commercial.

La perspective de pouvoir valoriser davantage les actifs immatériels de l'entreprise doit également être considérée, en particulier dans l'optique d'une ouverture du capital à des investisseurs.

LES TROIS POINTS CLÉS :



Une bonne stratégie de protection des innovations suppose de prendre en compte le développement de l'entreprise dans les 5 prochaines années et la place des concurrents sur le marché



La confidentialité doit être suffisamment préservée, avec beaucoup de bon sens, sans pour autant freiner l'identification des partenaires potentiels



La question de la protection de l'innovation doit être étudiée en amont de toute divulgation et mise sur le marché, faute de quoi la nouveauté peut être « détruite » et empêcher par la suite tout dépôt de brevet

NOTRE EXPERT SUR LE SUJET :



**Valérie
Chazaud**

Forte d'une expérience conséquente en propriété intellectuelle et industrielle, nouvelles technologies, information et communication, Valérie Chazaud a fondé le cabinet TROIS (point) QUATORZE en 2013 et conseille aujourd'hui une clientèle d'entrepreneurs, start-ups, porteurs de projets, entreprises familiales et de taille intermédiaire, ayant une activité innovante ou en lien avec l'innovation. Les secteurs d'activité du Cabinet sont : digital/IT, Healthtech, Foodtech, Fintech, Biotech.

Le Cabinet vous accompagne dans vos projets innovants, dans la définition de votre stratégie de propriété intellectuelle, la vérification de la faisabilité juridique du projet, la mise en œuvre de sa sécurisation juridique, notamment via le déploiement des outils juridiques adaptés (contrats d'exploitation, protection adéquate, etc.).

POINT N°7

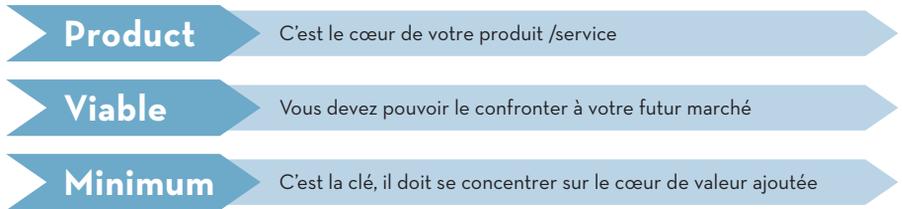
LE MINIMUM VIABLE PRODUCT

Par 1Kubator

Supprimer le superflu
pour trouver sa vraie valeur ajoutée.

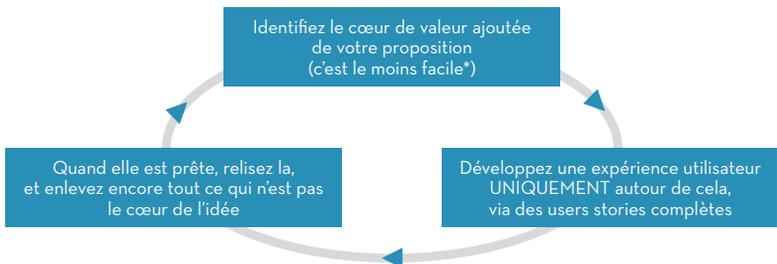
MVP (MINIMUM VIABLE PRODUCT)

Le MVP est une étape essentielle de la création de votre entreprise. Toute sa philosophie est contenue dans sa définition :



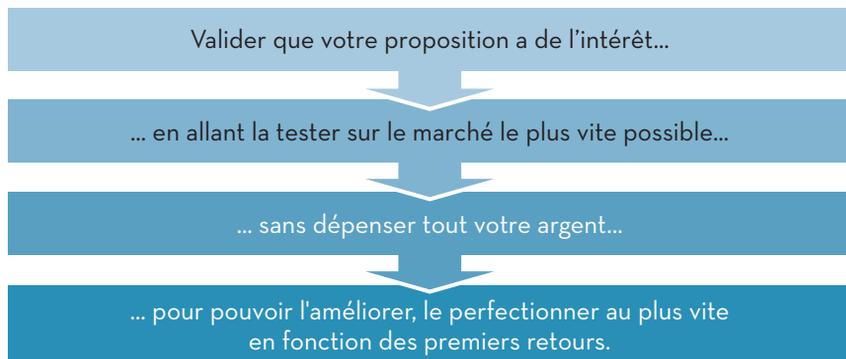
MINIMUM MAIS IL FAIT LE MAXIMUM

C'est **ABSOLUMENT** essentiel de maintenir un MVP au **MINIMUM** pour obtenir le **MAXIMUM** pour votre futur.



Focus sur la valeur ajoutée. Lorsque vous concevez un produit ou un service, il est fondamental que vous ayez une vision très très claire du cœur de valeur ajoutée de votre proposition. Le MVP doit traduire cette proposition et rien d'autre, car cela permettra son évaluation, sans qu'elle ne soit polluée par des propositions, services, offres annexes.

LE MVP DOIT PERMETTRE DE :



Un bon MVP est **SIMPLE**, le plus **RAPIDE** à produire possible, arriver le plus **VITE SUR SON MARCHÉ**, et surtout doit **PERMETTRE D'ITÉRER**.

NOTRE EXPERT SUR LE SUJET :



Alexandre Fourtoy
ex Canal+, Sportal,
UEFA, Hoople.

Il est le CEO d'1Kubator
basé à Lyon

Destiné entres autres aux primo-entrepreneurs du numérique, 1Kubator est basé à Lyon, Bordeaux, Nantes et prochainement à Rennes et dans d'autres villes. 1Kubator propose 3 programmes :

1Koncept : 1 mois renouvelable 2 fois pour donner du corps à une idée, **1Kréation** : 10 mois pour réaliser un MVP et le tester sur le marché, durant lesquels 1Kubator investit dans les startups, et **1Klibre** pour les entreprises en phase de maturité.

POINT N°8

LE PACTE D'ASSOCIÉS

Par MAGS

**S'engager,
pour le meilleur plutôt que pour le pire.**

LE PACTE D'ASSOCIÉS

Objectifs principaux

Définir les rôles attendus pour chaque associé

- Valider la vision commune du projet
- Élaborer des règles de fonctionnement et des engagements réciproques
- Anticiper les événements importants ou délicats

Pacte entre associés

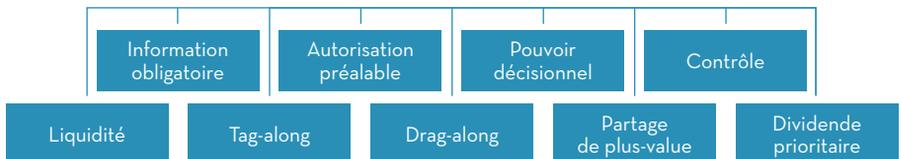


PACTE ASSOCIÉS-INVESTISSEURS

Objectifs principaux

- Recherche d'un équilibre entre les intérêts de la société, des associés et fondateurs
- Protéger les intérêts financiers des investisseurs

Pacte associés investisseurs



Le pacte d'associés est une convention signée entre associés dans ou en marge des statuts. Il s'agit d'y établir des règles internes « sur-mesure » permettant aux créateurs de start-up d'anticiper les rendez-vous importants qui les attendent (cession de la société, entrée d'un investisseur, départ d'un associé...).

Le pacte doit être un lieu d'expression créatif de la vision commune des associés. Réfléchir au pacte d'associés, avec un avocat spécialiste des start-ups, permet aux futurs associés de se poser les bonnes questions et d'anticiper sereinement l'avenir. Un pacte d'associés peut aussi être signé avec des investisseurs.

Ce pacte a des objectifs différents de celui qui est conclu à la création de la start-up puisqu'il vise principalement à protéger les intérêts politiques et financiers des investisseurs.

À FAIRE



- Se poser les bonnes questions sur le rôle attendu de chacun
- Prévoir les règles de changement du capital social
- Désamorcer les futurs points de blocage

À NE PAS FAIRE



- Ne rien anticiper

NOUVEAUTÉ



MAGS AVOCATS a lancé une offre 100% digitale dédiée aux startups (statuts, pacte d'associés, protocole d'association, CGV...)

Plus d'informations sur www.legal-pilot.com/startups/

NOTRE EXPERT SUR LE SUJET :



Marie-Alice Godot-Sorine
Fondatrice du cabinet
MAGS AVOCATS

Spécialisée dans les opérations de haut de bilan, Marie-Alice Godot-Sorine intervient principalement dans les domaines du capital investissement, fusions & acquisitions et LBO avec un positionnement historique sur la niche des sociétés innovantes et l'accompagnement des start-ups.

POINT N°9 LA ROADMAP OPERATIONNELLE

Par Novacité

**Venez vous projeter
à 3 ans autant que faire se peut.**

Nous demandons à chaque participant de venir avec une diapositive décrivant la façon dont il envisage lui-même les grandes étapes de son développement à 3 ans et les éléments clés à valider pour passer de l'une à l'autre. Chaque participant pourra ainsi la présenter, s'il le souhaite, à l'ensemble du groupe, en format « crash test ».

PREMIÈRE PARTIE (1 H)

Présentation des grandes étapes de développement des start-ups par l'équipe Novacité

1. Déployer ses idées
2. Se confronter à la réalité
3. Enrichir son offre
4. Le MVP (Minimum Viable Product)
5. Pilotage stratégique et opérationnel
6. La phase de survie
7. Stratégie d'entrée sur le marché
8. La levée de fonds

SECONDE PARTIE - CRASH TESTS (1 H 30)

Les participants volontaires présentent l'activité qu'ils souhaitent développer et projettent sur une diapositive leur plan opérationnel à 3 ans. L'ensemble du groupe pose des questions, demande des précisions ou commente le plan présenté. Une synthèse de restitution est ensuite faite au porteur afin qu'il puisse capitaliser sur les retours des participants.

Esprit respectueux et constructif obligatoire

L'atelier « Roadmap Opérationnelle » de Novacité s'inscrit dans le parcours Lyon Start Up et s'adresse aux porteurs de projet innovant, quelle que soit la typologie d'innovation proposée. L'objectif de cet atelier est d'exposer les grandes étapes clés d'un projet de développement de start-up, du stade de l'idée à la première levée de fonds. Connaître ces étapes permet de mieux les prévoir, les appréhender et d'éviter certains écueils, même si la voie « unique » n'existe pas.

STRUCTURE D'ACCOMPAGNEMENT EUROPÉENNE

30 ANS
DE RÉSEAU ACTIF
PUBLIC ET PRIVÉ

92%
DE TAUX DE SURVIE
À 3 ANS

COMMUNAUTÉ
DE **320** ENTREPRISES
LABELLISÉES

NOVACITÉ, VOTRE SPARRING PARTNER

3 AXES D'ACCOMPAGNEMENT

- > FIRST MONEY
- > BUSINESS FIRST
- > GOLDEN EXIT

Conseil dédié
pendant deux ans,
valorisé à 15 000 €/an

LE PLAN OPÉRATIONNEL D'UNE START-UP



3 POINTS CLÉS



La roadmap
théorique



Les chemins
de traverse



Crash test
interactif

NOTRE EXPERT SUR LE SUJET :



Anne-Céline Godest
Conseil industrie/med tech
Marketing/dev com

Novacité est une structure de la CCI Lyon Métropole. Elle a pour mission de faciliter l'émergence et la croissance d'entreprises génératrices de forte valeur ajoutée sur le territoire de la communauté urbaine de Lyon. www.novacité.com

POINT N°10 LE PRÉVISIONNEL FINANCIER

Par In Extenso

Tout pour être crédible auprès de son banquier.

Exercice incontournable en création d'activité, le prévisionnel financier devient ensuite un outil de gestion indispensable tout au long du développement de l'entreprise, permettant à la fois l'analyse de l'historique et l'anticipation des décisions à venir (objectifs d'activité, besoins financiers, embauches, évolution des prix,...).

Il permet au chef d'entreprise de hiérarchiser ses options, évaluer l'ampleur des risques, optimiser sa fiscalité et organiser ses financements.

Il sert également à rassurer et mobiliser l'ensemble des parties prenantes (financiers, associés, collaborateurs, fournisseurs,...) sur la solidité de la stratégie, et sur leurs intérêts vis-à-vis de l'entreprise.

Pour cela, le dirigeant doit maîtriser la construction et l'articulation de trois principaux tableaux financiers :

- Le compte de résultat, mesure de la rentabilité des flux d'activité annuels.
- Le plan de financement, mesure de l'évolution de l'autonomie financière annuelle.
- Le plan de trésorerie, mesure de l'équilibre budgétaire mensuel.

L'atelier aborde la démarche et les règles de leur construction, en soulignant les points de vigilance, ainsi que les pièges à éviter.

Pré-requis : réalisation de l'étude de marché et définition de la stratégie de développement.



Le succès d'une entreprise réside dans l'établissement et le pilotage d'une stratégie rentable et pérenne. En traduisant en données chiffrées les différents scénarii envisagés, le prévisionnel financier révèle leur pertinence et leur vraisemblance, en cohérence avec le modèle économique, l'organisation interne et l'environnement de marché.



3 POINTS CLÉS



Bien étudier son marché



Définir des scénarii cohérents



Quantifier des hypothèses

NOTRE EXPERT SUR LE SUJET :

Point C | In Extenso



Leslie Bonsacquet

Chargée d'affaires en création et reprise d'entreprise IN EXTENSO.

Spécialiste des démarches anté-création, elle accompagne les start-ups dans l'élaboration de leur business plan et leur recherche de financements.

Leader national de l'expertise comptable, IN EXTENSO propose aux dirigeants un service complet, sur tous les aspects comptables, juridiques, fiscaux et sociaux de leur entreprise.

POINT N°11

FINANCER LE LANCEMENT DE SA START-UP

Par Odicéo

Une approche globale indispensable.

Au stade de création ou d'amorçage de l'entreprise, le besoin de financement ne peut généralement être financé **par les seuls prêts bancaires**. Les garanties offertes par les start-ups sont insuffisantes, le recul sur l'activité et la visibilité future sont quasi inexistantes, l'évaluation de la performance est impossible ; en un mot le risque est incompatible avec les contraintes des établissements bancaires. Les pouvoirs publics interviennent alors en attribuant des aides via plusieurs dispositifs. Ces aides sont nombreuses mais très sélectives. Il est à ce stade important d'en maîtriser la connaissance et le fonctionnement.

3 GRANDES CATÉGORIES D'AIDES EXISTENT :

- Les aides régionales qui sont le plus souvent attribuées par des structures d'aide à la création d'entreprise (plateformes d'initiative locale) ou les régions et fondations.
- Les aides à l'innovation, prises désormais dans un sens très large (innovation produit mais aussi d'usage, de modèle économique...). Au centre de ce dispositif figure BPI France.
- Les incitations fiscales dédiées à la recherche (Crédit Impôt Recherche, dispositif de Jeune Entreprise Innovante) ou à l'innovation (Crédit Innovation). Ces crédits d'impôt ont la particularité de pouvoir être remboursés aux entreprises même lorsque celles-ci sont en déficit.

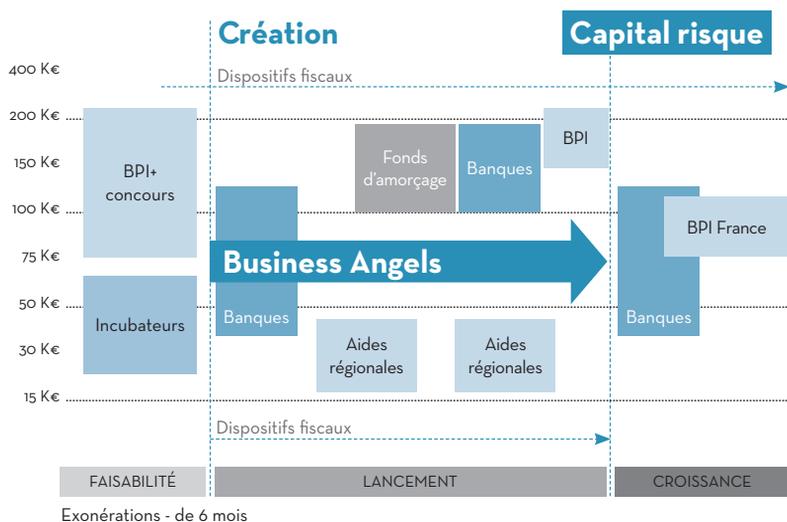
Reste enfin la possibilité d'accès au financement externe par la **levée de fonds**, c'est-à-dire en ouvrant le capital à des investisseurs externes. Trois types principaux d'investisseurs existent : **les business angels, le crowdfunding et les fonds d'investissement** (sociétés de capital-risque).

Face à ce contexte particulier de financement des start-ups, il ne peut être que conseillé aux entrepreneurs, novices en la matière, de se faire accompagner par des structures spécialisées. L'accompagnement à la recherche de financement est un métier à part entière requérant la maîtrise d'un vocabulaire spécifique et des connaissances pointues sur ces dispositifs.

Le business plan ainsi que des prévisions financières cohérentes demeurent les documents de référence indispensables. De plus il est important de prévoir un temps suffisant pour mener à bien ces opérations de structuration stratégique et d'ingénierie financière.

« Jeunes entreprises vouées à une forte croissance en raison de leur caractère innovant », les start-ups présentent à la fois un risque élevé et un besoin de financement important pour couvrir les frais de Recherche et Développement. Face à une sélectivité accrue des aides publiques et des investisseurs privés, comment une start-up peut-elle faire face efficacement et rapidement à son besoin de financement ?

Les apports (« fonds propres ») du fondateur ainsi que le recours à la « love money » (sollicitation des proches : familles, amis, connaissances) sont souvent limités au regard des besoins de financement de l'entreprise. Il est alors nécessaire de recourir au financement externe.



NOTRE EXPERT SUR LE SUJET :



Jean-Pascal Rey
Expert-comptable,
conseil en
entrepreneuriat,
Associé

Conseils d'entrepreneurs passionnés, le cabinet Odicéo propose un accompagnement de proximité et transversal aux jeunes entreprises en croissance et innovantes : externalisation comptable, fiscale et sociale, accompagnement aux levées de fonds, structuration de business plan, stratégie et conseil aux dirigeants...

POINT N°12

LA LEVÉE DE FONDS

Par Odicéo

Tel un sportif de haut niveau préparez-vous efficacement !

Globalement, il vous faudra démontrer dans votre business plan une cohérence entre vos compétences, les besoins du marché, la pertinence, la pérennité et la rentabilité du modèle économique.

L'entrepreneur devra donc avant tout constituer **une équipe** aux savoir-faire complémentaires. L'équipe devra diffuser de la confiance à l'investisseur en justifiant de sa capacité à transformer ce projet prometteur en une entreprise rentable, reconnue sur son marché.

Ensuite, l'équipe devra démontrer une preuve de concept, c'est-à-dire la démonstration de la faisabilité technique de l'innovation ; ainsi que la preuve de marché, en démontrant un besoin du marché mal satisfait.

En somme, il convient de prouver **la pertinence du couple produit/marché**.

Enfin, le dernier facteur de réussite pour convaincre un investisseur concerne la **rente financière**. Celui-ci attendant de réaliser une plus-value significative à la sortie de son investissement, le projet doit nécessairement générer une rentabilité non seulement positive à terme mais aussi supérieure à la concurrence.

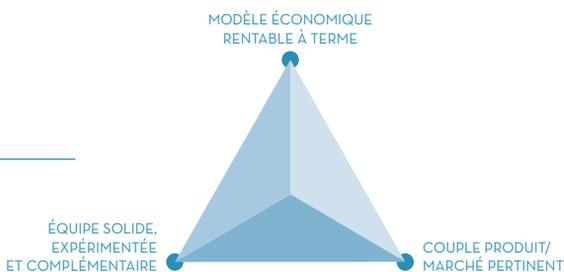
Ces 3 composantes sont les clés impératives à maîtriser pour convaincre un investisseur.

Néanmoins, ces conditions de fond n'excluent pas **les conditions de forme**, qui comptent également pour beaucoup. En effet, **le business plan**, support écrit indispensable pour une levée de fonds doit respecter également un certain nombre de caractéristiques de forme, auxquelles sont attachés les investisseurs : concision, clarté, lisibilité, précision, honnêteté, cohérence et adaptation au destinataire. La forme n'est donc pas à négliger.

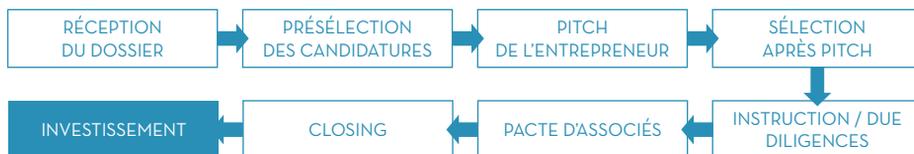
Derniers conseils : intégrez-vous dans votre écosystème, développez votre réseau et soyez communicatifs sur votre plaisir d'entreprendre !

La levée de fonds est un processus long, complexe et sélectif que l'entrepreneur doit aborder de façon préparée. Il est donc fortement conseillé de se faire accompagner par une structure spécialisée qui aidera l'entrepreneur à formaliser son projet. Cet accompagnement est également un gage de crédibilité et de confiance pour l'investisseur.

LES TROIS PILIERS D'UNE LEVÉE DE FONDS RÉUSSIE



LE PARCOURS DE SÉLECTION D'UN DOSSIER



NOTRE EXPERT SUR LE SUJET :



Christophe Vincent
Conseil en stratégie
entrepreneuriale,
Associé

Conseils d'entrepreneurs passionnés, le cabinet Odicéo propose un accompagnement de proximité et transversal aux jeunes entreprises en croissance et innovantes : externalisation comptable, fiscale et sociale, accompagnement aux levées de fonds, structuration de business plan, stratégie et conseil aux dirigeants...

POINT N°13

LA COMMUNICATION MÉDIAS

Par plus2sens

L'art de savoir parler de soi pour faire parler de soi.

1^{RE} RÈGLE : BIEN CONNAÎTRE LES MÉDIAS #CURIOSITÉ

Dans toute relation, la première rencontre est toujours déterminante. Il est donc essentiel de bien se connaître pour construire une relation... durable.

- Bien connaître les médias que vous sollicitez ? Sont-ils les plus pertinents dans votre stratégie de discours ?
- Bien comprendre leurs attentes ? Mon information peut-elle intéresser le journaliste que je sollicite ?
- Identifier et anticiper leurs contraintes (politique éditoriale, périodicité, temps).

2^E RÈGLE : METTRE EN PLACE UNE STRATÉGIE DE PRISE DE PAROLE MÉDIATIQUE #COHÉRENCE

Les relations médias doivent faire partie de votre stratégie de communication globale.

- Définir un planning en cohérence avec le calendrier de l'entreprise
- Identifier et former les porte-paroles média de votre entreprise
- Travailler dans la durée et ne pas avoir seulement une politique de coups médiatiques

3^E RÈGLE : CRÉER VOS PROPRES MÉDIAS #INFORMATION

- Concevoir et décliner votre discours d'entreprise au travers d'outils d'information dédiés
- S'interroger sur la pertinence de développer et entretenir des médias propres à votre entreprise ou votre marque (médias digitaux et sociaux)
- Assurer une qualité éditoriale forte vous faisant identifier comme un émetteur d'information crédible et pertinent

En résumé, les médias peuvent être vos alliés tant pour vous créer de la notoriété et renforcer votre image auprès de publics cibles (clients, prescripteurs, partenaires potentiels) que pour vous accompagner dans votre développement commercial. À vous de créer cette relation de confiance et de respect mutuel qui vous permettront de vous assurer une visibilité médiatique régulière.

Parce que nous n'avons jamais eu autant de médias à disposition, il est aujourd'hui indispensable de savoir les comprendre, les maîtriser et travailler en bonne intelligence avec eux. Entre vous et eux, il est temps de réfléchir à vous créer une histoire commune. Après la première rencontre et peut-être un premier coup de foudre, il est essentiel de construire une relation dans la durée ! À nous de vous transmettre les bons réflexes et les bonnes pratiques pour trouver ensemble la juste exposition médiatique.

LA DIVERSITÉ DES MÉDIAS

MÉDIAS PRINT

MÉDIAS AUDIOVISUELS

WEBZINE ET BLOGS INFLUENTS

COMPTE SOCIALS INFLUENTS

3 RÉFLEXES CLÉS



Identifier les médias clés



Préparer votre discours



Développer une relation de confiance

LE PETIT CONSEIL PLUS²SENS

Mettez-vous dans la peau et posez-vous la bonne question : l'information que je souhaite diffuser au travers de ce média m'intéresserait-elle en tant que lecteur, auditeur, téléspectateur, ou follower ?

L'ERREUR À NE PAS COMMETTRE ?

Donner des infos sensibles ou stratégiques en disant que c'est du off !

NOTRE EXPERT SUR LE SUJET :



François-Pierre Salamand
Directeur général

Agence de relations médias et relations publiques implantée à Lyon /Grenoble qui accompagne les entreprises dans leur stratégie média régionale, nationale et internationale.

LE B.A.-BA DE A À Z

AVANT D'ALLER
CHERCHER À TOUT
VA SUR INTERNET,
IL Y A CERTAINES
DÉFINITIONS
QUE TU POURRAS
TROUVER LÀ.

L'ENTREPRISE

Avoir une idée d'où tout va partir ; y croire sans mesurer sa portée ; la dérouler devant un public réduit, la note fébrile. S'attirer autant de critiques faciles que d'encouragements volubiles. Entreprendre, c'est vouloir fuir, parfois, la cacophonie des opinions contraires qui fusent et se distordent, comme une radio fatiguée qui ne sait plus à quel canal se vouer. Quoi qu'on dise, entreprendre c'est aussi enfoncer ses écouteurs ; se fermer au monde extérieur - souffler. Tentante, la réussite en solo ? Mais il y a tant de tonalités à explorer, de cordes sensibles à entendre vibrer, qu'au silence on a envie de rétorquer : flûte ! Parce qu'entreprendre, c'est aussi mixer les points de vue, composer, harmoniser, faire battre son coeur au rythme d'une même ardeur. C'est s'ouvrir au tempo des autres sans perdre le sien, enregistrer leurs paroles sans oublier son refrain. C'est monter sur scène, briller de mille feux, enfin. Et pourtant, face au tonnerre des vivats, à l'adrénaline des applaudissements qui pleuvent, ne pas succomber à la facilité de ressasser les vieux tubes, de pitcher en playback, de réciter tel un disque rayé. C'est cette chanson qui ne veut pas s'en aller : pour se vendre, il faut sans cesse se renouveler. Fou celui qui se lance sans la moindre partition ; plus fou encore celui qui se refuse à l'improvisation ! Entreprendre, c'est accepter que tout n'est pas réglé comme du papier à musique. Sans vous en refaire tout le couplet, entreprendre, c'est le serment que l'on se fait à soi-même de jouer sans s'arrêter, jusqu'au jour où l'on aura tout donné, que nos claviers seront usés d'avoir osé. Jusqu'à... **Avoir une idée d'où tout va partir ; y croire sans forcément mesurer sa portée ; la dérouler...**

TRAFALGAR MAISON DE PORTRAITS

leportrait-trafalgar.com



TRAFALGAR
MAISON DE PORTRAITS

Certains ont fait de Waterloo une chanson, d'autres veulent faire de Trafalgar une réussite ! Première société de prestation de service spécialisée dans le portrait écrit de professionnels et de particuliers, la Maison Trafalgar réinvente le plus ancien des outils de communication moderne - portrait de dirigeants, de marques, de salariés, portrait cadeau ou de vie privée - mais ravit également leurs clients en jetant l'encre de manière atypique et stylisée. Le slogan des deux dirigeantes, Marion Derouvroy et Bérengère Wolff, est des plus parlants : « Vous avez l'aplomb ? Nous avons la plume ! »

A

AUDACE

Qu'une fée se soit penchée ou non sur ton visage poupon, l'Audace c'est cette capacité à sortir de ton berceau ! De passé de bébé à l'adulte culot-té !

B

B2B

Quand une entreprise vend ses offres aux autres entreprises.

B2C

Quand une entreprise vend ses offres directement aux consommateurs.

BARRIÈRE À L'ENTRÉE

Formes d'obstacles quand vous entrez dans un nouveau marché. C'est comme faire le mur : escalader la barrière pour en faire une opportunité.

BAS DE BILAN

Évaluation de l'entreprise liée aux résultats réels de son activité.

BILAN

Document comptable qui permet de faire le point sur la vie financière de son entreprise. L'objectif dans la vie comme dans son bilan : rester positif !

BOOTSTRAP

A.k.a Système D. Avoir des fonds propres limités, des investisseurs impossibles à approcher, mais une débrouillardise assumée pour commencer son activité.

BOTTOM-UP

Rien à voir avec le booty-shake. Ce processus permet d'identifier un besoin - de la racine - pour proposer une offre adaptée - à la cime.

BURN OUT

Quand on est prêt à faire un feu de "joie" de tous nos projets, que le cerveau surchauffe et que les neurones grillent. Bref, veillez à prendre soin de votre flamme entrepreneuriale, sinon on vous le dit, ça sentira le sapin !

BURN RATE

Vitesse à laquelle vous brûlez votre trésorerie.

BUSINESS PLAN

Lourd et gros pavé de 30 pages, parfois nécessaire pour détailler les perspectives d'évolution de votre entreprise.

BUSINESS ANGEL/BA

Retenez BA surtout. Des "anges" qui investissent dans vos start-ups, pour vous donner des ailes ! Interviennent généralement sur des tickets de 10 à 200 k€. Peuvent monter exceptionnellement jusqu'à 500 k€.

BUSINESS MODEL

A.k.a "modèle d'affaires" pour les french addict. La pierre d'achoppement, le fondement, la base de la base de votre start-up. Le support qui vous ouvrira l'esprit (et vos chakras). Comme dans une love story, ne pensez pas que le premier qui se présente à vous est le bon, considérez qu'un de perdu, c'est 10 de retrouvés.

C

C2C

Stop au B2B, B2C, B&B pour faire place au nouveau modèle sexy entrepreneurial. Les intermédiaires s'évanouissent pour faire briller la relation consommateur à consommateur. cf. uberisation.

CAPITAL AMORÇAGE

Le premier apport en capital d'une jeune entreprise de croissance. Objectif : financer le démarrage de l'entreprise, via la première levée de fonds.

CAPITAL DÉVELOPPEMENT

Fonds d'investissements qui interviennent sur des tickets de 1 à 5 M€.

CAPITAL INVESTISSEMENT (PRIVATE EQUITY)

Prise de participation dans une société non cotée en bourse.

CAPITAL RISQUE (VENTURE CAPITAL)

cf. VENTURE CAPITAL/VC

CAPITAUX PROPRES OU FONDS PROPRES

= Capitaux de départ + réserve + résultat de l'exercice. Rien à voir avec les capitaux sales issus des activités officieuses/douteuses de votre entreprise.

CASH FLOWS

Ou "flux de trésorerie" = Les hausses ou les baisses de la trésorerie chaque mois (priez pour ne repérer que des hausses...).

CLOSING

Après avoir sué sang et eau, c'est le moment où vous pouvez sauter de joie après avoir signé un contrat client ou réussi une levée de fonds.

COMPTE DE RÉSULTAT

Le CR ou l'état financier de l'activité de votre entreprise sur un exercice comptable. Permet surtout de connaître la performance de votre entreprise (bénéfices et pertes), parce qu'en soi, c'est le résultat qui compte.

CO-WORKING

Loin d'être dans une maison close, vous pouvez avoir envie de rester dans cet espace pour vous stimuler jour et nuit, faire jaillir vos meilleures idées et finir... toutes les tâches commencées, ce en étant toujours bien accompagné!

CROWDFUNDING

Certains sollicitent le porte-monnaie d'inconnus pour financer leur voyage à Bali, on vous suggère de les solliciter pour amorcer la création d'un projet.

D

DILUTION

Perdre une partie des parts de sa société, généralement la contrepartie d'une levée de fonds.

DUE DILIGENCE / DUE DIL

Terme qui permettra de vous faire briller en société ou dans des diners mondains et qui désigne les vérifications que feront les investisseurs pour se prémunir des risques avant d'investir!

E

EFFET DE LEVIER (LEVERAGE)

Quand gagner un peu permet de gagner beaucoup (et inversement).

ETI (ENTREPRISE DE TAILLE INTERMÉDIAIRE)

Heureux est celui qui pourra engager entre 250 et 4 999 salariés. Partir d'un canoë et faire monter tout le monde dans son paquebot.

EXECUTIVE SUMMARY (OU RÉSUMÉ OPÉRATIONNEL)

Résumé du projet de création d'entreprise. Pourquoi l'investisseur lirait-il un business plan de 30p. quand il peut se contenter d'une feuille volante ?

G

GROWTH HACKING

Méthode de marketing créatif qui permet de compenser un manque de moyens financiers par de l'imagination et de l'huile de coude.

H

HAUT DE BILAN

Partie supérieure du CR qui prend en compte la VALEUR de votre marque, de votre propriété intellectuelle, de votre équipe et de vos investissements.

I

INCUBATEUR

Structure où vous trouverez toujours du café, des conseillers à harceler et surtout... des idées à échanger avec les autres incubés !

L

LEAN STARTUP

Mettre son produit sur le marché, avoir des retours d'utilisateurs, l'améliorer, remettre son produit sur le marché, avoir des retours d'utilisateurs, l'améliorer...

LEVÉE DE FONDS

Quand l'entrepreneur se la joue coureur de fonds pour se placer dans la ligne de mire des investisseurs, et gagner le trophée !

LOVE MONEY

Il est temps de jouer sur la corde sensible de votre réseau, d'user de chantage affectif ou de faire rêver ! Commencez par le tonton qui a réussi, zonez sur « Copains d'avant » et excusez-vous auprès de votre ex : bref, convoquez ceux qui croient en vous ou qui vous aiment (assez) pour financer votre projet.

M

MILESTONE

Les TO DO LIST c'est bien, les rétroplannings c'est mieux ! On cadre ses objectifs avec des jolies couleurs sur un calendrier.

MVP (MINIMUM VIABLE PRODUCT)

Une première version fonctionnelle de votre produit. Sans MVP, pas d'investisseur, pas de développement, regardez juste votre start-up couler. No Pain No Gain !

P

PACTE D'ACTIONNAIRES

Comme le jour de son mariage, l'entrepreneur s'apprête à signer pour jurer fidélité : pour le meilleur et pour le pire, dans la pauvreté et dans la maladie... Jusqu'à la mort... Ou presque !

PÉPINIÈRE

Lieu d'hébergement pour faire germer son entreprise.

PITCH

Comme le petit pain de votre enfance, il se consomme au petit déjeuner, au goûter, sous la douche, dans votre lit, dans un ascenseur ou sur une scène durant un concours. Le pitch, c'est LE mantra que vous devrez répéter jour et nuit... la synthèse orale de votre projet !

PIVOT

Changement partiel de stratégie, passer du B2B au B2C par exemple, ou quand Nintendo vendait à la base des cartes à jouer pour devenir le N°1 mondial du jeu vidéo !

POC (PROOF OF CONCEPT)

Une réalisation courte ou incomplète du projet afin de démontrer sa faisabilité.

PORTRAIT

Passeport, CV, carte d'identité ? Le kit de l'entrepreneur périmé à troquer contre le MUST HAVE de l'entrepreneur qui sait se démarquer ! Écrire sur toi ? Ne pâlis pas, j'ai des copines spécialistes pour ça.

S

SEGMENT / SEGMENTATION

Ranger vos clients dans différentes catégories par rapport à leur profil et leur comportement. À chaque pull son étiquette, on ne propose pas un débardeur pour sortir en hiver.

SPIN-OFF (ESSAIMAGE)

Au même titre que THE FLASH s'est émancipé de THE ARROW, pour devenir la star de son propre show, votre entreprise peut, développer un service pour répondre à un nouveau besoin. Pensez abeille, il n'y a jamais qu'une seule fleur à butiner !

STARTUP / START-UP

C'est être en début de course, un pied dans les starting-blocks, l'autre dans le vide, prêt à se lancer dans un sprint. On dit que les meilleurs athlètes peuvent gagner le marathon.

SUCCESS-FEE

Ne payez le prestataire que quand il a réussi !

T

TICKET

Montant qu'un investisseur peut mettre sur la table. Comme Charlie on vous souhaite de tirer le Ticket d'Or de Willy Wonka pour rentrer dans la chocolaterie. Mais attention à ne pas être trop gourmand.

TOP-DOWN

Partir de ce qu'on sait faire pour le proposer au marché (inverse du bottom up).

TRI (TAUX DE RENTABILITÉ INTERNE)

Si votre start-up était un produit financier, quel serait son taux d'intérêt ?

U

UBERISATION

Quand Luke Skywalker (jeune start-upper) via la force et ses pouvoirs de jedi (économie digitale) s'attaque à l'empire (économie traditionnelle).

V

VENTURE CAPITAL/VC

Investisseurs qui partent à l'aventure avec vous pour des tickets de 500 k€ à 1M€ (ça fait déjà du bon ticket).

VACANCES

#erreur404

LES FORCES EN PRÉ- SENCE

DES AMIS QUI TE
VEULENT DU BIEN,
À TOI, À TON
PROJET ET
À TON FUTUR.



1KUBATOR

Destiné entre autres aux primo-entrepreneurs du numérique, 1Kubator est basé à Lyon et à Bordeaux, Nantes et prochainement dans les autres villes French Tech. 1Kubator propose 3 programmes : 1Koncept : 2 mois pour donner du corps à une idée, 1Kreation : 10 mois pour la preuve de concept et de marché, durant lesquels 1Kubator investit dans les startups, 1Kubator propose un accompagnement très concret incluant des outils de production digitale et une mise en marché accélérée pour valider la rencontre produit/clients.

1kubator.com



ASTUS CONSTRUCTION

Astus Construction est une plateforme technique de services pour les entreprises innovantes qui s'adresse à tous les acteurs de la filière de la construction durable pour les accompagner dans la transition numérique. Astus accompagne le développement des pratiques numériques et collaboratives à travers l'émergence du marché du BIM. Depuis 2012, Astus Construction bénéficie du label plateforme « Bâtiment Energie » du Plan Bâtiment Durable.

astus-construction.fr

contact@astus-construction.fr



ACTION'ELLES

Action'elles accompagne toutes les femmes dans la création et le développement de leurs entreprises via la formation et la mise en réseau.

actionelles.fr



ALTER'INCUB

Alter'incub accompagne dès le stade de l'idée et jusqu'à la création toute personne physique ou morale porteuse d'un projet d'entreprise socialement innovante. Accompagnement gratuit (individuel, collectif; mobilisation d'expertises) pendant 18 mois.

alterincub.coop



B612

Le B612, incubateur & accélérateur de la Caisse d'Épargne Rhône Alpes, accompagne les startups évoluant dans le champ de la transformation digitale des entreprises matures, en particulier dans les domaines suivants : fintech, smart data, sécurité, RH & conduite du changement. Les aspects différenciant? Un accompagnement favorisant la prise de décision (coaching, board), l'accès à un large réseau, l'hébergement et une offre de financement en ultra-amorçage.

leb612.com



BEELYS

La vocation de BEELYS, depuis 4 ans, est d'œuvrer, sur le territoire de Lyon et Saint-Étienne, à l'accompagnement des projets de création d'entreprise pour tous les étudiants, les jeunes diplômés et les jeunes entrepreneurs. Que ce soit au travers de son programme d'incubation et de formation, le D2E, ou à son programme d'accélération JEA, Jeune Entreprise Accélérée, Beelys a développé un réseau de ressources sur lequel les jeunes entrepreneurs peuvent s'appuyer.

beelys.org

ACCOMPAGNEMENT



BIG BOOSTER

Seul projet de ce type en Europe, BigBooster est un programme d'accélération international non profit, en connexion directe avec Boston, Shanghai, Shenzhen, pour les start-ups à la pointe de l'innovation (santé, digital, environnement).

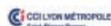
bigbooster.org



BOOSTINLYON

Boostinlyon est un Accélérateur de startups early qui propose un programme de 6 mois : On aide à définir qui est le client et quelle est la proposition de valeur qui va faire battre son coeur (et son portefeuille). Grâce à un MVP, on aide à aller rapidement dans l'opérationnel et à tester la robustesse du couple produit / marché.

boostinlyon.fr



CCI LYON MÉTROPOLÉ ROANNE - SAINT-ÉTIENNE

Acteur incontournable de l'entrepreneuriat, la CCI Lyon Métropole accompagne individuellement et collectivement les porteurs de projet : formation, aide au business plan, clubs et mise en réseau, conseil juridique, financier et social, aide à l'implantation commerciale.

lyon-metropole.cci.fr



CPME DU RHÔNE

La CPME du Rhône accompagne le développement des start-up avec un dispositif dédié: ateliers thématiques, pilotage hébergement, mise en relation avec experts du réseau... Candidatez !

Candidatez au dispositif «CPME for Start-up» de la CPME du Rhône. Les start-up de moins d'un an, intégrées dans le dispositif, bénéficieront des services de la CPME du Rhône, offerts pendant un an.

cgpmc-ra.org/rhone/cpme-for-startup1.html



DOJOGROUP

Un projet, une idée ? Dojo est un écosystème qui aide les entrepreneurs quel que soit leur stade d'avancement. De l'école d'entrepreneuriat au changement d'échelle et externalisation, en passant par le coworking, l'accélération et les clubs d'affaires, Dojo est là pour vous aider pendant toutes les étapes de votre développement.

dojo.fr
b.meras@dojo.fr



EGEE

EGEE Rhône-Alpes, réseau de seniors bénévoles, met à votre service ses compétences et expériences diverses dans tous les domaines de l'entreprise. Partie intégrante du tissu économique régional, nous aidons les porteurs de projet (création/reprise) de la construction au lancement de l'entreprise, sur trois ans. Notre but étant de vous rendre autonome pour atteindre vos objectifs.

egeera.com
egeerhonealpes@egee.org



ENTREPRENEURS DANS LA VILLE

Entrepreneurs dans la Ville est un programme d'aide à la création d'entreprise co-créé par Sport dans la Ville et emlyon business school. Le programme permet aux jeunes des quartiers prioritaires de la politique de la ville d'accéder gratuitement à une formation de 4 mois à emlyon business school, d'un accompagnement de 2 ans à la pépinière Entrepreneurs dans la Ville et d'un réseau à vie.

sportdanslaville.com

ptoussaint@sportdanslaville.com



INCUBATEUR EM LYON

Le rôle de l'incubateur de l'emlyon est de soutenir et renforcer la création d'entreprise et d'activité dans les phases d'initialisation/conception/expérimentation, d'amorçage et de 1^{er} développement. Les méthodes de proposition de valeur, business model et story telling/pitching structurent la démarche d'accompagnement de l'incubateur. Il offre 4 programmes phares qui correspondent à chaque phase de construction de votre startup.

em-lyon.com



FOODSHAKER

L'incubateur FOODSHAKER accompagne des créateurs d'entreprises innovantes impliqués dans les filières agricoles et agroalimentaires. Piloté par l'ISARA-Lyon, ce dispositif s'appuie sur les experts présents au sein du pôle de compétences AGRAPOLE.

L'incubateur FOODSHAKER est ouvert à tout porteur de projet quels que soient sa formation, son âge, son expérience... Les seuls critères d'éligibilité concernant l'innovation et la filière FOOD.

foodshaker.fr



INCUBATEUR JEAN MOULIN

L'incubateur Jean Moulin est un incubateur généraliste ouvert à tous les entrepreneurs étudiants ou jeunes diplômés du territoire Rhônealpin (sur candidature / 25 projets par an). Il permet aux projets de bénéficier d'un accompagnement d'un an au cœur de l'Université Jean Moulin Lyon 3, grâce à un suivi individualisé, des ateliers, l'accès à des espaces de co-working, l'intégration d'une communauté et une mise en réseau avec les acteurs clefs de l'écosystème lyonnais. Deux programmes sont proposés : « Start » pour les projets ante création, et « Up » pour les startups en développement.

[entreprendre.univ-lyon3.fr/
incubateur-jean-moulin](http://entreprendre.univ-lyon3.fr/incubateur-jean-moulin)



INCUB INSEEC

INCUB INSEEC LYON a été créé en Octobre 2015 et soutient aujourd'hui 24 projets incubés dans ses locaux. Grâce à son vaste réseau d'experts, les porteurs de projets ont l'assurance d'avoir un accompagnement personnalisé et de qualité pour les aider à développer leur activité. Depuis septembre 2017, un FABLAB en relation avec les élèves ingénieurs de l'Ecole Centrale d'Electronique (Groupe INSEEC) renforce la qualité d'accompagnement des porteurs de projets.

lyon.innov-inseec.com

pmontagnon@inseec.com

ACCOMPAGNEMENT



LES PREMIÈRES AUVERGNE RHÔNE ALPES

L'incubateur Les Premières Auvergne Rhône-Alpes booste l'entrepreneuriat féminin et mixte, la création d'emplois et l'innovation (technologique, usage, management, sociétal). Les Premières accompagne les futures cheffes d'entreprise dans leur parcours d'entrepreneure pour les amener à la réussite, grâce à un accompagnement individuel et personnalisé, des workshops, un réseau d'experts et une communauté d'entrepreneures.

[lespremieresa.com](http://lespremieresaura.com)



LYON FRENCH TECH

L'Association Lyon French Tech fédère, communique et promeut l'écosystème numérique et start-up du territoire de la Métropole de Lyon. Elle agit en tant que guichet d'entrée et d'orientation pour les porteurs de projets et start-up vers l'ensemble de l'écosystème French Tech local, national et international. En s'appuyant sur les piliers de l'écosystème local, elle impulse une dynamique de création de valeur avec les acteurs qui développent l'innovation par le numérique.

lyonfrenchtech.com



MEDEF LYON-RHÔNE

Le dispositif activ'entreprendre met en relation un créateur d'entreprise avec un entrepreneur expérimenté. Véritable remède « anti-solitude », le parrain joue le rôle de « miroir » : partage d'expériences, conseils, etc.

Si votre candidature est retenue par notre comité de pilotage, le dispositif est gratuit la première année.

medeflyonrhone.com



NOVACITÉ

Novacités est une structure de la CCI de Lyon Métropole. Elle a pour mission de faciliter l'émergence et la croissance d'entreprises génératrices de forte valeur ajoutée sur le territoire de la communauté urbaine de Lyon.

novacités.com



PARRAINAGE D'ENTREPRENEURS

L'objectif du programme est de soutenir les jeunes entrepreneurs lyonnais dans leur développement, en mettant à leur disposition l'expérience et le temps des cadres dirigeants bénévoles et un réseau fort en compétences.

[lyon.cci.fr/jcms/se-developper/
parrainage-d-entrepreneurs-p-15770](http://lyon.cci.fr/jcms/se-developper/parrainage-d-entrepreneurs-p-15770)
parrainage@lyon-metropole.cci.fr



PULSALYS

Pulsalys, accélère le transfert des technologies et savoir-faire issus des laboratoires de l'Université de Lyon. Son pôle start-up accompagne l'émergence et le développement de start-ups innovantes à fort potentiel.

pulsalys.fr



RÉSEAU ENTREPRENDRE RHÔNE

Réseau Entreprendre® Rhône est un réseau de 220 chefs d'entreprises qui accompagne depuis 25 ans les créateurs et repreneurs. Pendant 3 ans et tous les mois, le lauréat bénéficie d'un rendez-vous personnalisé avec son accompagnateur : un chef d'entreprise chevronné qui s'engage et offre son expérience. En parallèle, il rejoint un club de lauréat qui chaque mois lui permet d'échanger entre pairs et bénéficier de conseils pratiques de la part de nos experts. En 3^{ème} lieu, le lauréat bénéficie d'un prêt d'honneur à 0% de 40K€ jusqu'à 80K€ pour les projets innovants via le dispositif Inovizi, avec un différé de remboursement de 18 mois pour les créations et remboursable sur 5 ans.

reseau-entreprendre-rhone.fr
rhone@reseau-entreprendre.org



RHÔNE DÉVELOPPEMENT INITIATIVE

Rhône Développement Initiative accompagne et finance les porteurs de projet au démarrage de leur activité et en phase de développement. Nous proposons un accompagnement personnalisé grâce à l'appui d'un chargé de mission, un soutien financier via nos réseaux Initiative France et France Active (prêts personnels à taux 0%/prêts à l'entreprise, garanties sur prêt bancaire). Enfin, nous accompagnons pendant 3 ans nos entrepreneurs financés en leur proposant de participer à des rencontres ou événements permettant une mise en réseau entre eux et avec des parrains.

rdi.asso.fr



RONALPIA

Ronalpia détecte, sélectionne et accompagne des entrepreneurs sociaux à fort potentiel d'impact, dans leur lancement en Auvergne Rhône-Alpes, qui apportent des solutions entrepreneuriales aux besoins sociaux, sociétaux et environnementaux du territoire, peu ou mal satisfaits. Sa mission : fédérer une communauté autour d'eux et réunir les conditions pour qu'ils puissent se consacrer pleinement au développement de leur activité à travers un accompagnement individuel stratégique, des formations collectives, un hébergement et des mises en réseau avec les acteurs du territoire.

ronalpia.fr

TECH360 TECH 360

L'incubateur d'ECAM Lyon, Tech360, accompagne les créateurs dans le développement de leur start-up à fort potentiel technologique. Sa valeur ajoutée ? Les compétences de la grande école d'ingénieurs généralistes pour développer des produits à fortes composantes technologiques, une solution d'investissement en amorçage, une offre d'hébergement au cœur de Lyon, un large réseau d'entreprises et partenaires sur le territoire.

ecam.fr
tech360@ecam.fr



TUBÀ

Le TUBÀ est un lieu d'innovation dédié à la ville de demain. Porté par Lyon Urban Data, il favorise le développement de services numériques urbains et accompagne les projets de structures publiques et privées. Les porteurs de projets profitent d'un espace de co-working gratuit, rencontrent des acteurs-clés de la "Smart City" et intègrent des phases d'expérimentation pour tester leurs solutions.

tuba-lyon.com

ACCOMPAGNEMENT TECHNIQUE



AXEL'ONE

Dédiée au secteur chimie-environnement, Axel'One est une plateforme de mutualisation de moyens, de services et de compétences pour l'accompagnement de projets collaboratifs d'innovation entre start-up, TPE, PME, industriels et laboratoires académiques dans les domaines des matériaux et procédés innovants.

axel-one.com



BEL AIR CAMP

Bel Air Camp est un écosystème de 35 startups innovantes dans des secteurs variés comme la Robotique, la Réalité virtuelle, le Design, la Food, l'Artisanat, le Transport, l'Événementiel, l'E-commerce... Le site, ouvert en 2016 dans les anciens locaux d'Alstom Transport, propose des bureaux, des ateliers privatifs, des salles de réunion, un Tech Park permettant aux entreprises de réaliser leur projet au sein d'une communauté riche en synergies.

belaircamp.org

BRIEFING BRIEFING

Depuis 20 ans, Briefing, une société lyonnaise avec ses bureaux en Europe et en Asie, accompagne le développement de produits en assurant la passerelle entre l'idée et sa concrétisation pour le compte d'innovateurs, de PME ou de grands distributeurs. Depuis la définition du cahier des charges, la recherche d'usines, la phase de prototypage jusqu'à la production, l'importation et la livraison, sa démarche partenariale est unique et sur mesure.

briefing.fr
info@briefing.fr



Association fondée en 2003, l'ENE (Entreprises & Numérique) a pour vocation d'améliorer la compétitivité des TPE et PME par un usage pragmatique du numérique, favoriser l'innovation par l'intégration des nouvelles technologies et renforcer l'image d'excellence de notre territoire dans le domaine du numérique. L'ENE apporte un œil avisé sur les projets numériques des PME et PMI, un regard d'expert, externe et neutre pour les aider à définir clairement leur besoin et les accompagner dans sa mise en pratique opérationnelle. L'association met en œuvre les dispositifs régionaux d'accompagnement Atouts Numériques, Numérique PME et Usine Numérique Régionale.

ene.fr



GROW UP

Grow Up, c'est grandir et surtout vous aider à grandir !

Savoir bien s'entourer, c'est souvent le premier pas dans la construction de son projet entrepreneurial. Avec Grow Up, nous vous accompagnons dans la mise en place de votre stratégie globale de croissance par l'innovation... à l'instar d'un directeur innovation à temps partagé, nous rejoignons votre équipe pour vous aider à concevoir votre stratégie et également obtenir les financements adaptés à votre projet (aides directes BPI ou régionales, prêts d'honneur, prêts bancaires, statut JEI, crédits d'impôts, projets collaboratifs nationaux/internationaux...).

Ainsi, grâce à nos outils Tip's (gratuit) et La Serre, nous facilitons l'accès aux aides publiques/privées à toutes les start-ups et entrepreneurs en herbe afin de les éclairer au mieux sur leurs options stratégiques, d'innovation et de financement. Et comme si cela ne suffisait pas... nous organisons l'afterwork entrepreneurs tous les 1^{ers} Mardis du mois !

growup.tech

INEVO TECHNOLOGIES

Inevo Technologies, Ingénierie de conception des procédés du laboratoire au site de production. 10 ans d'innovation, d'industrialisation, et d'optimisation des procédés (liquides, poudres et gaz).

Process Angel® : vous offre la première réunion d'audit technique de votre projet.

inevo.fr

INSAVALOR

Insavalor est la filiale de Recherche & Développement, Valorisation et Formation Continue de l'INSA de Lyon. Promoteur actif de la recherche de l'INSA de Lyon, Insavalor favorise les relations entre les laboratoires et les entreprises en quête de solutions technologiques, de compétences et de formations pour leurs projets innovants.

Son rôle : identifier les besoins des entreprises, en matière de connaissance et de technologie, de formation et mobiliser les équipes scientifiques en vue de faire émerger des réponses innovantes.

insavalor.fr

contact@insavalor.fr



L'ESPACE PARTENARIAL RECHERCHE ET DÉVELOPPEMENT DE L'ÉCOLE DES MINES DE SAINT-ÉTIENNE «EPRD»

Espace de maturation technologique de projets de création d'entreprises, au contact des laboratoires de l'École. Fonctionne en réseau avec les dispositifs régionaux d'aide à l'entrepreneuriat (BPI, SATT, CCI...). Son rôle, est d'apporter un hébergement et un accompagnement technique aux start-up avec les meilleurs experts ingénieurs. Grâce aux facilités d'accès aux plateformes technologiques modernes et équipées de matériels performants, la maturation technologique se fait dans les meilleurs délais avec une assistance de nos experts.

1. Diagnostic détaillé gratuit.
2. 30% de réduction sur l'hébergement et l'accompagnement.
3. 10% de réduction sur la maturation technologique avec l'un des 5 centres.

mines-stetienne.fr

AGENCES DE COM ET RP



ACTI

Acti est une agence web indépendante qui fait progresser les marques et les entreprises. Nous animons un écosystème d'expertises digitales et investissons dans plusieurs start-ups.

acti.fr



plus2sens

PLUS2SENS

Agence de relations médias et relations publiques implantée à Lyon / Grenoble qui accompagne les entreprises dans leur stratégie média régionale, nationale et internationale.

plus2sens.com



comète

COMÈTE

Comète, agence lyonnaise 360, aide les entreprises à déployer leur territoire de marque et à communiquer sur leurs valeurs. Conseil, création, technique, nous avons tout en interne pour réaliser vos supports de communication Print, Web ou vidéo.

comete.com

TRAFALGAR

TRAFALGAR

Vous avez l'aplomb ? Nous avons la plume ! Trafalgar Maison de Portraits est la première société de prestation de services spécialisée dans le Portrait écrit pour professionnels et particuliers.

leportrait-trafalgar.com



ELVIS

À l'aise dans ses «Blue Suede Shoes», Elvis est une agence de publicité qui construit des marques originales et bien dans leur peau. Et le pire, c'est que ça marche.

elvistheagence.fr



TWISTIT

Twistit, accélérateur de réflexion digitale ! Nous sommes une société de conseil en marketing digital qui aide les entreprises à faire face aux nouveaux enjeux du digital et à prendre un nouveau tournant dans leur stratégie marketing, notamment sur la vidéo et les réseaux sociaux.

twistit-conseil.com



MUTE

Mute est une agence conseil en communication créative et "digital native". Nous sommes convaincus que chaque marque possède une histoire unique qu'il suffit de révéler pour toucher pleinement son audience par le biais de supports tels que : identité, logo, digital, print, vidéo, motion design, réseaux sociaux, publicité...

agence-mute.fr

contact@agence-mute.fr



DELSOL AVOCATS

Acteur national du droit, DELSOL AVOCATS conseille les entrepreneurs dans leurs prises de décisions stratégiques et quotidiennes et les accompagne, sur tous les domaines du droit (droit des affaires, droit des contrats, droit fiscal, droit social, droit public, droit de l'économie sociale et solidaire, etc.), dans toutes les étapes de la vie de leur entreprise.

delsolavocats.com



LEGAL PILOT
DIGITAL LAW FIRM

MAGS AVOCATS

MAGS AVOCATS a lancé une offre 100% digitale dédiée aux startups (statuts, pacte d'associés, protocole d'association, CGV...)

legal-pilot.com/startups/



TROIS (POINT) QUATORZE

« Cabinet dédié aux entrepreneurs et à l'innovation. Secteurs: numérique, industries et services, pharma-biotechs, technologies de pointe. Conseil et accompagnement des entreprises innovantes, en particulier dans la mise en œuvre, la protection et l'exploitation de leurs innovations (conseils juridiques et stratégiques, contrats, négociation). »

Remise -10% sur les honoraires pour les lauréats Lyon Start Up pendant 12 mois.

troispointquatorze.fr

valerie.chazaud@troispointquatorze.fr

CONSEIL SPÉCIALISÉ

AFFEENITEAM

Pour faire décoller votre projet, rien de plus précieux qu'une bonne équipe. Grâce à Affeeniteam, constituer son équipe n'a jamais été aussi simple. Affeeniteam.com est la plus grande communauté digitale d'entrepreneurs francophone regroupant plus de 20 000 entrepreneurs et 5 000 projets.

affeeniteam.com

ALGOLINKED

Grâce à son algorithme sémantique, AlgoLinked vous met en relation avec les journalistes qui ont besoin de vous interroger ! Inscrivez-vous, laissez-vous guider pour créer des communiqués de presse efficaces en quelques clics et relancer les journalistes grâce à nos outils pour augmenter vos retombées médiatiques !

algolinked.com

DYNERGIE DYNERGIE

Dynergie apporte sa vision de l'innovation à 360° pour créer une offre de services regroupant les éléments essentiels pour un projet d'innovation réussi : ressources financières, émergence de concepts, conception et faisabilité technique de produits nouveaux, validation des phases d'accès au marché et du modèle économique, stratégie de propriété industrielle, transformation digitale, mise en place de partenariats technologiques, croissance externe auprès de sociétés innovantes.

Nous offrons un diagnostic gracieux aux personnes portant un projet innovant (technologique ou d'usage).

dynergie.eu
slaffitte@dynergie.eu

GO CONCEPT

Go Concept est un groupe suisse, implanté à Lyon qui accompagne les entreprises (start-ups, PME, multinationales,...) dans leurs projets d'accélération. Les 2 axes d'accompagnement sont le business développement à l'international et l'innovation technologique. GO CONCEPT dispose de 2 espaces de coworking, l'un basé à Lyon : OnePartDieu et l'autre au siège de la société à Nyon (Suisse)..

goconcept.ch

LAURENCE TUR

Pensez à anticiper les risques liés à votre activité pour sécuriser vos pratiques... Agissez dès à présent ! Faites appel à des experts spécialisés en droit du travail et droit pénal du travail pour vous accompagner au quotidien.

laurence.tur@laposte.net

VERTICAL CROWFUNDING

L'équipe de Vertical Crowdfunding vous accompagne dans la préparation et la construction de votre campagne de crowdfunding, dès la création de votre communauté, mais aussi dans vos campagnes d'acquisition et de test marketing sur Facebook Ads.

Créez avec nous la campagne dont vous rêvez !

vertical-crowdfunding.com

contact@vertical-crowdfunding.com

WAOUP

Le monde change ! Et si on en profitait pour le réinventer autrement ? WAOUP est un mouvement dans lequel nous créons avec des entreprises de nouveaux business, des produits et des services étonnants (et pas seulement digitaux). Ensemble nous décidons et inspirons les défis d'avenir, imaginons des concepts en rupture, les expérimentons, les concrétisons, façonnons et acculturons les équipes pour les lancer pour de bon.

waoup.com

VERTICAL INNOVATION

Nous sommes votre partenaire marketing et stratégie pour vous aider à renforcer la valeur de votre offre et réussir votre lancement.

Nous vous accompagnons dans votre étude de marché et vos tests marketing, dans la mise en place de vos métriques, dans la recherche de nouveaux débouchés ainsi que dans la création de votre stratégie et votre positionnement. Nos prestations sont finançables par les organismes d'accompagnement (Inovizi notamment).

vertical-innovation.com

WITEKIO

Le software est la clé de demain, nous ouvrons les portes ! Nous sommes plus de 100 passionnés de technologie dans 5 pays, au service des développements de logiciels embarqués pour système connectés et intelligents. Un défi ? On relève !

witekio.com

ESPACES DE TRAVAIL



2 000 m² dédiés aux acteurs du développement durable et de l'innovation sociale : coworking, bureaux de 2 à 60 postes, restaurant bio et crèche proche de l'hypercentre de Lyon.

etic.co/hevea/



L'ATELIER DES MEDIAS

L'atelier des médias est le premier espace de coworking à Lyon pour les professionnels indépendants des médias, du web et de l'image.

atelier-medias.org

inscriptions@atelier-medias.org



LA CORDÉE

La Cordée, c'est une communauté d'entrepreneurs, qui se réunit dans plusieurs espaces de travail et de partage, pour y travailler bien sûr, mais aussi y échanger, y trouver des partenaires, s'y former lors d'ateliers. Y vivre leur vie d'entrepreneur, en somme !

la-cordee.net



NOW COWORKING

Espaces de coworking à Rouen, Lyon, Lille et Marseille ouverts 24H/24 et 7J/7. Que vous soyez nomade ou résident, vous aurez accès aux locaux et à la communauté.

now-coworking.com



Situé à Villeurbanne, le Pôle PIXEL accueille plus de 100 entreprises dans les secteurs du cinéma, de l'audiovisuel, du web, du jeu vidéo et des nouveaux médias. Organisé autour de 3 studios de tournage (2000 m² de plateaux), le Pôle PIXEL abrite également plusieurs écoles de cinéma, un auditorium de post-production cinéma et un studio de mixage son, plusieurs prestataires de location de matériels pour les tournages (image, lumière, machinerie, communication...), un studio de motion capture, un studio fond vert, un laboratoire de restauration numérique, deux living lab et un atelier partagé dédié au prototypage et à la fabrication de petites séries. Rejoignez la dynamique !

polepixel.fr



Conscient des besoins spécifiques des start-up, BDO accompagne les startupers dans leurs problématiques de gestion, d'organisation, d'expertise sociale, de comptabilité, mais aussi de financement, de business plan, de choix du statut, de levée de fonds, de développement international. BDO, c'est aussi une main tendue vers l'international : 5e acteur mondial présent dans 162 pays, nous accompagnons également les start-ups dans leur développement à l'étranger.

bdo.fr

maxime.tripier@bdo.fr



ODICÉO

Conseils d'entrepreneurs passionnés, le cabinet Odicéo propose un accompagnement de proximité et transversal aux jeunes entreprises en croissance et innovantes : externalisation comptable, fiscale et sociale, accompagnement aux levées de fonds, structuration de business plan, stratégie et conseils aux dirigeants et appui au montage de financements...

odiceo.fr

contact@odiceo.fr



ORFIS BAKER TILLY

Les compétences de nos équipes en innovation, financement, conseil fiscal et social sont mobilisées pour la réussite de votre projet innovant.

Entretien conseil autour de votre BP et offre spéciale réservée aux créateurs Lyon Start Up.

orfisbti.com



In Extenso

IN EXTENSO

Le groupe d'expertise comptable IN EXTENSO dispose d'un service dédié aux start-ups innovantes : stratégie, prévisionnel financier, business plan, recherche de financements, CIR / CII / JEI, levée de fonds, statuts et documents juridiques,... Le suivi comptable, fiscal, social et juridique est totalement dématérialisé, avec une solution accessible en SAAS et configurée selon les besoins de l'entreprise : gestion de la facturation, tableaux de bords, comptabilité partagée, archivage,... IN EXTENSO assure un accompagnement individuel, réactif et sur mesure, répondant aux problématiques spécifiques des différentes étapes de croissance de l'entreprise.

pointc.fr

inextenso.fr

FINANCEMENT



ADHOC INVEST

Entrepreneurs-investisseurs aux expériences et compétences variées et complémentaires, nous permettent d'avoir des références fortes quel que soit le modèle de l'entreprise, son secteur et son marché. Nos diverses origines (école de commerce et d'ingénieurs, managers...) créent les conditions d'une fertilisation croisée riche et créative avec les porteurs de projet.

adhocinvest.fr



AMBA AUVERGNE RHÔNE ALPES

Entité régionale liée au réseau national "Arts et Métiers Business Angels", 49 personnes en région Auvergne-Rhône-Alpes. Appuyée par les 170 BA nationaux et 34 000 ingénieurs Arts et Métiers, et accueillant d'autres BA issus d'autres Grandes Ecoles, AMBA ARA investit dans des secteurs très variés et est très axé sur une pratique du Co- investissement avec l'ensemble des réseaux et particulièrement avec l'ensemble des acteurs de la région. Notre puissance financière est renforcée par une SIBA intervenant en complément des investissements individuels.

am-businessangels.org
r.laurent@am-businessangels.org



AMKEO

Riche de son expérience et de son réseau d'investisseurs, Amkeo aide les start-ups à élaborer un business plan adéquat grâce à ses compétences techniques et les accompagne dans leur recherche de financement.

amkeo.fr
fnicolas@amkeo.fr



ANAXAGO

Première plateforme de crowdfunding en capital avec plus de 90 M€ investis dans 150 projets. Anaxago finance les start-ups innovantes et les professionnels de l'immobilier avec une appétence pour le numérique, la santé, la R&D et les énergies renouvelables.

anaxago.com



ANGELOR

Angelor est une société indépendante qui fédère des investisseurs engagés auprès d'entreprises à fort potentiel de croissance. Angelor a ainsi créé 11 sociétés d'investissement avec des actionnaires privés, experts de chacun des secteurs Santé, Food, Greentech et Social Business. Les clients d'Angelor sont aussi des family offices, des clubs privés d'investisseurs et des entreprises intéressées par le corporate venture. Depuis 2008, Angelor a ainsi permis l'investissement de plus de 13M€ dans 56 entreprises par des apports de 50 à 500k€ par participation. Les entreprises financées bénéficient d'un accompagnement à forte valeur ajoutée par les actionnaires et par Angelor qui peut notamment intervenir sur les fonctions DAF, RH et Marketing.

Offre pour les lauréats : Angelor offre 1 atelier d'une demie journée avec les lauréats pour préparer une ouverture de capital.

angelor.fr
contact@angelor.fr

AXELEO

Axeleo est l'accélérateur de référence dans l'Enterprise Technology qui occupe une place stratégique sur la scène tech française : 1^{er} accélérateur supporté et financé par le Fonds French Tech Accélération opéré par Bpifrance, une partnership d'entrepreneurs et d'exécutives qui réunit les plus grandes success story françaises dans le digital, une approche d'accélération en rupture qui mixe accompagnement et investissement. La mission d'Axeleo est d'amener les startups plus rapidement à maturité et leur permettre d'engager dans de meilleures conditions leur développement international et la croissance de leur activité. Le FPCI Axeleo Capital I, fonds d'accélération, finance les startups en post-amorçage et en Série A.

axeleo.com

eric@axeleo.com

BPI FRANCE

BPI France accompagne les entreprises, de l'amorçage à la cotation en bourse, en crédit, garantie et fonds propres, et assure un soutien à l'innovation, à la croissance externe et à l'export.

bpifrance.fr

BREEGA CAPITAL

Créée en 2013, Breega Capital est fonds d'investissement français doté de 150 millions d'euros. Breega Capital est spécialisé dans l'investissement Seed/Séries A destiné aux entreprises adressant un marché et ayant des besoins jusqu'à 10 millions d'euros. Breega Capital accompagne les porteurs de projets français et européens, tant au niveau du financement qu'au niveau opérationnel, assurant le développement et la croissance des pépites digitales de demain.

breega.com

contact@breega.com

CADÉNAC

Vous cherchez à financer le développement de votre start-up ? CADÉNAC vous accompagne sur votre levée de fonds. Nous sommes un cabinet de conseil indépendant en ingénierie financière, créé en 2010 et à taille humaine ; notre expérience d'entrepreneur et notre connaissance du high-tech et des fonds d'investissement nous permettent de « challenger » efficacement les dirigeants d'entreprises innovantes, de bien les préparer et de trouver les fonds qui vont les accompagner dans leur croissance.

cadenac.com

jpcheno@cadenac.com



CAISSE D'ÉPARGNE

Au-delà de son rôle essentiel de banquier de l'innovation avec son agence dédiée et ses équipes de chargés de clientèle spécialisés, la Caisse d'Épargne Rhône Alpes est également un acteur du monde de l'innovation sociale et technologique sur son territoire. Elle soutient activement bon nombre des réseaux d'accompagnement en Rhône Alpes et possède son propre incubateur, le B612, dédié aux startups Fintech.

caissedepargnerhonealpes.fr

FINANCEMENT



GO FUNDING

GO Funding est le nouvel accélérateur de financement via le crowdfunding en capital initié par la CCI LYON METROPOLE Saint-Etienne Roanne. Ce dispositif vise à accompagner pendant toute la durée de leur campagne de levée de fonds les startups et jeunes entreprises innovantes d'Auvergne-Rhône-Alpes qui souhaitent renforcer leurs fonds propres.

lyon-metropole.cci.fr



HUBFI.FR

Hubfi.fr est un portail gratuit qui présente la totalité des financements publics et privés, nationaux et régionaux, à destination de toutes les entreprises d'Auvergne-Rhône-Alpes, quel que soient leur taille ou leur stade de développement. En fonction du besoin de votre entreprise – Création, Trésorerie, International, Fonds propres... – retrouvez la liste des financements que vous pouvez solliciter, mais aussi des fiches « Conseil » et « Accompagnement » pour vous aider à monter un dossier de demande de financement.

hubfi.fr



INCIT'FINANCEMENT

Plateforme régionale de financement participatif en capital, portée par la Coordination des Business Angels d'Auvergne-Rhône-Alpes avec des sociétaires de référence.

incit-financement.fr



INOVIZI

Inovizi épaula les entreprises nouvellement créées, à la recherche d'un soutien financier. Dispositif de financement, Inovizi favorise l'émergence des entreprises innovantes sur le territoire régional en impliquant autour de ces projets un grand nombre de partenaires d'accompagnement ou de financement.

inovizi.com



INSA ANGELS

Rapprocher les créateurs d'entreprises et les investisseurs qui peuvent apporter leur aide à 3 niveaux : l'expérience, le réseau ou le financement. INSA Angels a été créé pour aider les jeunes ou un peu moins jeunes diplômés INSA à démarrer une structure et à leur faciliter la tâche dans la création d'entreprise.

insa-angels.fr



KISSKISSBANKBANK

KissKissBankBank est un des leaders du financement participatif en Europe. Depuis 2010, plus de 30 000 projets créatifs, innovants ou solidaires ont collecté 80 millions d'euros auprès de 1,3 millions de donateurs sur la plateforme.

Offre : formation sur le crowdfunding et accompagnement personnalisé des campagnes pour les projets issus de Lyon Start Up.

kisskissbankbank.com
adrien.biot@kisskissbankbank.com



LYON MÉTROPOLE ANGELS

Sur le territoire de la Métropole Lyonnaise nous sommes la fédération des Business Angels Lyonnais. Nous représentons 300 Business Angels, investisseurs privés dans le capital de sociétés : en création, en développement ou en voie de transmission. Notre mission est de contribuer au développement économique local et à la création de nouvelles activités et de nouveaux emplois sur le territoire de la Métropole lyonnaise.

lyonmetropoleangels.com



PERTINENCE INVEST

Un nouvel outil pour accompagner le développement des start-ups technologiques. Pour la première fois en France, des structures privées de valorisation de la recherche adossées aux Ecoles d'Ingénieurs et Universités se regroupent pour créer un outil d'aide au développement des start-ups issues des laboratoires de leurs écoles/universités, afin d'accompagner les chercheurs sur les aspects financiers, technologiques et économiques dans une perspective de développement industriel.

pertinence-invest.com



SOFIMAC

Sofimac Innovation est une société de gestion indépendante dédiée à l'investissement technologique et innovant. Basée à Paris, Lyon, Rennes et Aix-en-Provence, elle est issue du regroupement des activités de capital-innovation du groupe Sofimac IM et de sa filiale iSource Gestion.

Sofimac Innovation accompagne les start-up innovantes dans leurs projets de croissance grâce à un large panel de véhicules d'investissement. Investie dans une grande variété de secteurs technologiques, particulièrement dans la santé et le numérique, elle s'appuie sur une équipe d'investisseurs-entrepreneurs expérimentés et spécialisés dans leur domaine.

sofimacpartners.com



WISEED

Plateforme pionnière et leader en crowdequity ayant financé plus de 70 projets avec un ticket mini de 250k€, WiSEED vous fait bénéficier de son expertise, son accompagnement et de simplicité grâce à l'utilisation d'une holding animatrice rassemblant les investisseurs particuliers.

wised.com

MÉDIAS

1001 STARTUPS

1001startups.fr, plateforme de ressources et conseils pour entrepreneurs et startups ! Articles, interviews, bons plans pour startup et entreprises.

1001startups.fr



FRENCHWEB

Avec plus d'un million de visiteurs chaque mois, FrenchWeb.fr présente les initiatives les plus innovantes des acteurs français du net dans le monde. Via Linked In, FrenchWeb regroupe la plus importante communauté de professionnels, entrepreneurs, experts, investisseurs francophones du numérique.

frenchweb.fr

MADDYNESS

Le magazine Maddyness vous offre toute l'actualité des start-up françaises.

maddyness.com

WIDOOBIZ

Startups et entrepreneurs se retrouvent sur le media Widoobiz. Découvrez quotidiennement nos portraits, conseils pratiques et actualités de l'écosystème entrepreneurial français.

widoobiz.com

PÔLES DE COMPÉTITIVITÉ CLUSTERS

AXELERA

Accélérer la construction d'une filière industrielle et scientifique de dimension internationale, qui conjugue chimie et environnement : tel est l'objectif d'Axelera, le pôle de compétitivité à vocation mondiale chimie et environnement Lyon & Rhône-Alpes, créé en 2005 par Arkema, le CNRS, GDF SUEZ / SUEZ Environnement, IFP Energies nouvelles et Solvay.

axelera.org

DIGITAL LEAGUE

Digital League est le cluster des entreprises de la filière numérique en Auvergne-Rhône-Alpes. Avec +500 membres, notre objectif est de favoriser la croissance économique et l'emploi en région.

Digital League propose à toutes les entreprises, quelque soit leur taille, des actions au service de 3 missions : fédérer, grandir ensemble et rayonner.

Au quotidien, Digital League favorise l'échange des bonnes pratiques entre entrepreneurs, écoles, laboratoires, investisseurs et institutionnels pour faire naître des synergies gagnantes.

digital-league.org



IMAGINOVE

Le pôle de compétitivité Imaginove fédère et contribue au développement des projets et du business de la filière des contenus numériques dans la région Rhône-Alpes. L'activité participe au dynamisme de la région et à son rayonnement national et international.

imaginove.fr



TENERRDIS

Pôle de compétitivité de la Transition Énergétique. Soutien à l'innovation, montage de projets collaboratifs structurants et actions individuelles ou collectives d'accompagnement des PME (financement privé, export, communication et mise en relation avec des Grands Comptes).

tenerrdis.fr



LA CUISINE DU WEB

La Cuisine Du Web est une association indépendante dont le but est de favoriser l'entrepreneuriat web et numérique à Lyon. Elle se définit comme un action-tank pour aider concrètement les entreprises et les professionnels du secteur. La Cuisine du Web s'appuie sur un écosystème actif et complet : start-ups, investisseurs, freelances, PME et grands comptes de Lyon et sa couronne, représentant environ 15000 salariés du secteur. La Cuisine du Web a créé en 2016, La Tour du Web, 2500m² de bonne humeur et de culture.

Web à tous les étages avec un espace événementiel ouvert à tous et un espace de coworking. La Cuisine du Web organise également BlendWebMix, 2 jours de conférences, animations et networking sur le thème du Web qui rassemble chaque année près de 1800 professionnels.

lacuisineduweb.com

PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE



L'INPI

Au-delà de son action d'enregistrement et de délivrance de titres (brevets, marques, dessins et modèles), l'Institut national de la propriété industrielle (INPI) accompagne tous les innovateurs pour qu'ils transforment leurs projets en réalisations concrètes, leurs innovations en valeur. Établissement public autofinancé et placé sous la tutelle du ministère en charge de la propriété industrielle, l'INPI participe également activement à l'élaboration et la mise en œuvre des politiques publiques dans le domaine de la propriété intellectuelle, de soutien à l'innovation et à la compétitivité des entreprises tout comme dans la lutte anti-contrefaçon.

inpi.fr
aura-lyon@inpi.fr

CE QU'ILS EN DISENT

PROMIS, NOUS
N'AVONS MENACÉ
PERSONNE, ENFIN PAS
À MA CONNAISSANCE
EN TOUT CAS.

LES PETITES CANTINES

Diane Dupré La Tour

" Le dispositif Lyon Start Up est allé au delà de nos attentes. Nous avons trouvé une communauté soudée et bienveillante que l'on continue de voir encore aujourd'hui. Un an après notre passage à Lyon Start Up, nous avons conçu un premier prototype qui nous a permis de valider notre modèle économique et notre impact social. "

URBEE

Morgan Schleidt

" Nous avons participé à Lyon Start Up car nous voulions vérifier quel était notre potentiel auprès des consommateurs. Nous savions que des gens étaient intéressés par notre concept mais nous voulions savoir si les utilisateurs seraient au rendez-vous. Grâce au programme Lyon Start Up nous avons appris beaucoup de choses sur l'entrepreneuriat mais aussi sur les rouages d'une entreprise, un ensemble de connaissances très utiles quand on démarre. "

LES MAMANS POULES

Anne-Laure Henry

" Le dispositif nous a permis de rencontrer toute une communauté d'entrepreneurs avec qui échanger et s'entraider. Toutes les formations et les cours proposés par Lyon Start Up étaient de qualité, nous avons appris beaucoup de choses dont la rigueur ! Pour conclure, nous avons vécu une très belle expérience. "

HANDICARE

David Rojas

" Lyon Start Up permet de se construire un réseau avec d'autres personnes dans la même situation de création d'entreprise. Le dispositif nous permet également d'accéder à des formations de qualité, des subventions et des outils de communication. Après un an, nous avons agrandi notre équipe et nous avons trouvé des locaux pour travailler et améliorer nos prototypes. "

FASTESH

Benjamin Cohen

" Mon projet en tête, j'ai pris connaissance du programme Lyon Start Up, de la partie formation et concours de pitch. Je me suis dit que ce serait un très bon moyen pour se former, challenger mon idée et pour me faire connaître. "

CONTACTS

**LYON START UP,
UN PROJET PORTÉ
PAR LA FONDATION
POUR L'UNIVERSITÉ
DE LYON**



35 rue de Marseille
69007 Lyon

Claire Vasile

Coordinatrice Lyon Start Up
claire.vasile@fpul-lyon.org
04 78 92 70 15

 Lyon Start Up
 @lyon_startup

MÉTROPOLE D'ENTREPRENEURS

J'AI LANCÉ MON PROJET
À LYON,
ET VOUS ?

MAKE IT ICI !
Suivez-nous sur  & 

Morgan Schleidt / Entrepreneur / URBEE

LYON START UP

ÉLEVEZ VOS IDÉES

“ J'ai beaucoup aimé ce Startbook ”

BARACK OBAMA,
DANS SON SOMMEIL.

“ Ce petit guide m'a beaucoup aidé au moment de me lancer dans l'aventure entrepreneuriale ”

BILL GATES, PEUT-ÊTRE.

“ Vous avez de la chance d'avoir toutes ces aides vous les jeunes, moi de mon temps, quand on voulait monter sa boîte, on ... ”

UN ONCLE,
LE SOIR DE NOËL.

Lyon Start Up porté par :



FONDATION
POUR
L'UNIVERSITÉ
DE LYON

GRANDLYON
la métropole

La Région
Auvergne-Rhône-Alpes

SANOFI

VEOLIA



CCI LYON