



**Petit guide  
pour grands  
projets**

**LYON START UP**  
ÉLEVEZ VOS IDÉES

#  
07



# Édito L'entrée en matière

Avant de vous en dresser  
la table!

Tout entrepreneur qui démarre se débat avec l'impression qu'il lui faudra très vite apprendre à être ici, et surtout 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. En attendant qu'une de nos pépites trouve le *key process ad hoc* pour disrupter l'écoulement du temps et rallonger les journées, il faudra donc investir ses vingt-quatre heures quotidiennes à bon escient afin de réseauter intelligemment. Sans égard pour la profondeur des poches, des rides ou des lignes du CV, **Lyon Start Up** rend à la diversité son droit de cité, et 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, lopper 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, car l'entrepreneur actif saura tirer son épingle du jeu coopératif. 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

«Lyon est la métropole où il fait bon entreprendre! Les derniers résultats pour 2017 le démontrent avec 20 000 créations d'entreprise qui positionnent Lyon parmi les métropoles européennes les plus entreprenantes. Avec sa nouvelle offre de services LYVE, la Métropole de Lyon accompagne les créateurs dans leur parcours pour faire émerger les pépites de demain. Lyon Start Up favorise la transformation d'une idée innovante en un véritable projet, qui lui-même trouvera d'autres relais efficaces sur le territoire pour l'accompagner. Chaque année, l'écosystème lyonnais se renforce pour soutenir la dynamique entrepreneuriale, avec des solutions pratiques, adaptées, et un esprit collaboratif au service des entrepreneurs et de la croissance des entreprises.»



## 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.»



# Le précieux soutien des mécènes

## MÉCÈNE FONDATEUR

### SANOFI

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.

## 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.



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.

### TROIS (•) QUATORZE

Fondé en 2013, le Cabinet TROIS (POINT) QUATORZE accompagne et conseille les entreprises ayant une activité innovante, dans les secteurs d'activité du digital/IT, Healthtech, Foodtech, Fintech, Biotech, en particulier dans la définition de leur stratégie de propriété intellectuelle, la vérification de la faisabilité juridique du projet, la mise en œuvre de sa sécurisation juridique, et le déploiement d'outils juridiques et contractuels adaptés.



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 possède son propre incubateur, le B612, dédié aux startups Fintech.

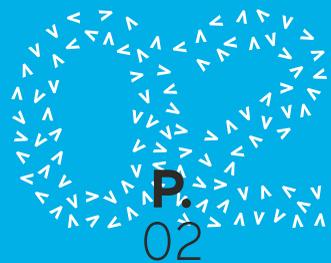


Fondée en 2003, SantéVet est leader sur le marché de l'assurance santé animale, en proposant au grand public des solutions d'assurance pour les animaux de compagnie, afin de leur faire bénéficier d'une prise en charge des soins vétérinaires.

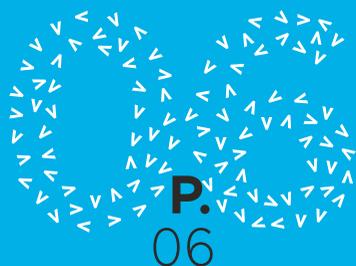


LPA propose au quotidien des services de mobilités pour tous les habitants et les acteurs de la métropole lyonnaise. Connue pour ses parcs de stationnement où l'innovation et l'art accompagnent une architecture unique, l'entreprise développe aussi les services d'autopartage Citiz et Yea! et expérimente de nouvelles voies pour la logistique du dernier kilomètre.

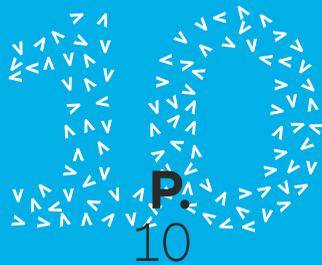
# Sommaire



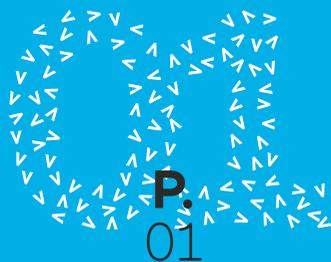
**Des institutions investies**  
Nos soutiens



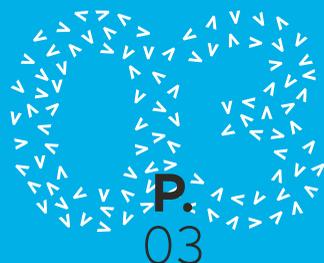
**Parrain**  
La voie de l'avisé



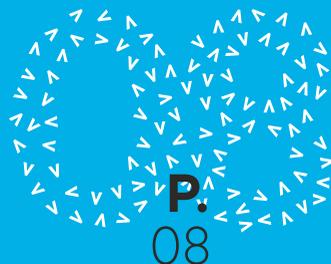
**Concours & Prix**  
Le parcours du concourant



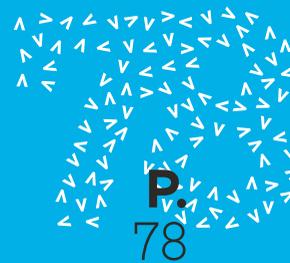
**Présentation**  
Édito, l'entrée en matière



**Le précieux soutien  
des mécènes**  
Nos soutiens



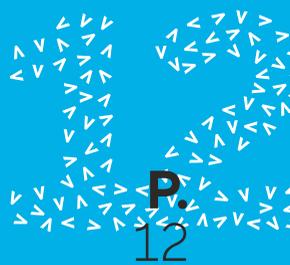
**Accompagnement**  
À vos marques, prêts, partez !



**Témoignages**  
Lyon Start Up vu par vous



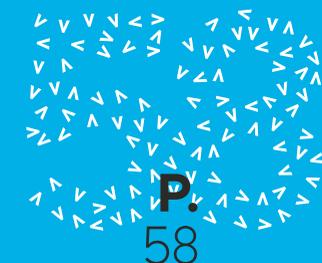
**Lexique**  
Il est pas frais mon jargon ?



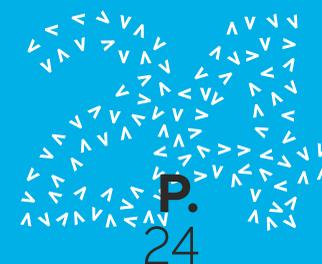
**Équipes**  
En lice pour les lauriers



**Contacts**  
Joignez-vous !



**Partenaires**  
La raison du réseau ?



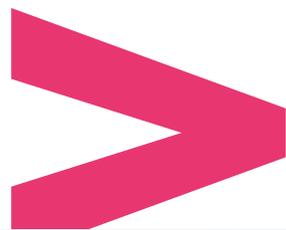
**Les points**  
Retour à la base

## Parrain La voie de l'avisé

Il est des exemples  
à suivre avant  
d'en devenir un.

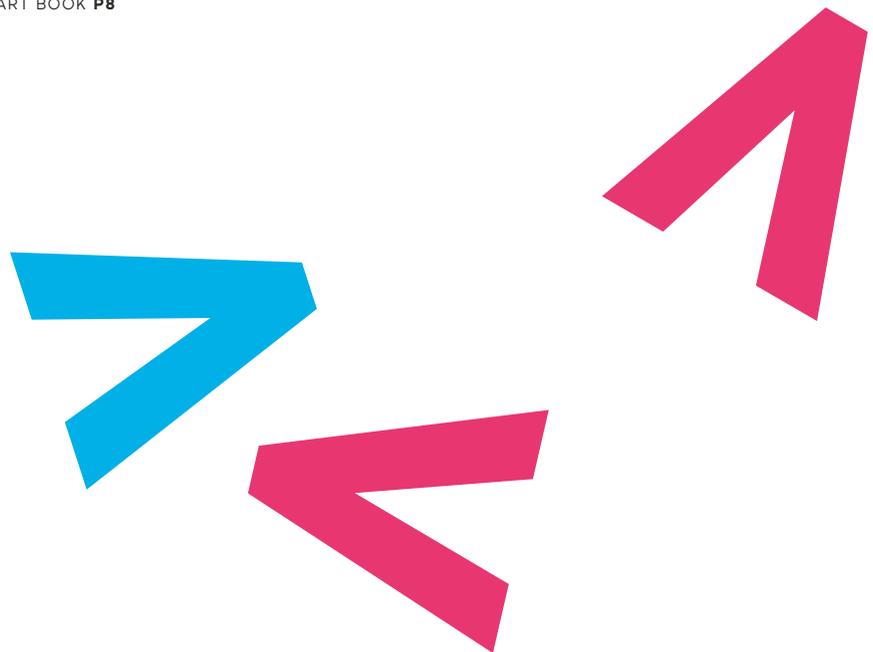


**Rémi Rochon**  
Directeur Général  
OKEENEA



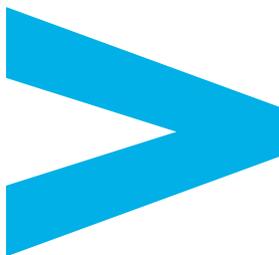
**E**nhardi qu'il est par le chant du coq en dessous de ses bureaux, perchés dans les monts du Lyonnais, Rémi Rochon n'entonnera pas celui du cygne entrepreneur de sitôt. Car pour le «*chef de la bande Okeenea*» qui donne une voix aux feux tricolores, dote le métro de bornes sonores, et ouvre les édifices à tous les corps, la manière l'emporte sur la matière: «*Je pourrais trouver du plaisir dans n'importe quel sujet. Le fondamental, quand on crée une société, c'est la façon de traiter son sujet, de relever le défi de la congruence entre ce que l'on pense, ce que l'on dit, et ce que l'on fait; d'être en alignement.*» Un goût pour «*le beau geste*» que n'aurait renié le comédien Édouard Baer, son «*héros moderne*», avec lequel il eut en partage la décontraction issue d'un parcours au chaos assumé. Après une scolarité soufflée au gré des hasards et des amis – «*j'ai fait un bac S alors que j'avais pas du tout la fibre; la finance, j'ai testé mais sans accrocher non plus. Il a fallu la maîtrise en sciences de gestion pour que je me dise pour la première fois ça, ça me plaît*» –, Rémi réalise son premier mix entrepreneurial, mêlant passion pour la musique et solidarité familiale, en impulsant la carrière de son frère, Chaton de son nom d'artiste – «*de la chambre où il écrivait aux tournées en bus*». Lorsqu'au troisième disque la machine s'enraye, il ricoche plutôt que de végéter; s'engage dans la société paternelle avec son second frère Martin et son ami Sylvain plutôt que de regimber: «*J'ai toujours pu me planter sans avoir de comptes à rendre. Mon père est parti de zéro, avec trois enfants et son idée bizarre d'aider les aveugles à traverser la rue. Au moment de préparer sa retraite, on s'est dit que celui qui reprendrait cette société allait relever un sacré challenge mélangeant action sociale positive et entrepreneuriat. On s'est demandé autour d'une bière pourquoi pas nous ? Et on l'a fait.*»

Quoiqu'il revendique, à demi-mots espiègles, sa propension à braver la fable de La Grenouille qui veut se faire plus grosse que le Bœuf sur le terrain des affaires, le «*gentil sale gosse*» de l'entrepreneuriat demeure fidèle aux préceptes acquis sur les bancs universitaires: «*Pendant mes études, on nous répétait Entretenez votre réseau, branchez-vous au monde! Quinze ans plus tard, la formule m'est restée et j'aimerais l'inculquer à mon tour: le réseau catalyse les idées!*» Aussi les réminiscences de Rémi l'entraînent-elles à parrainer aujourd'hui la promotion, lui qui puisa, dans sa rencontre avec le handicap, la certitude que chacun avait bien trop à tirer de ses capacités pour laisser un projet en inaccessibilité. Et s'il se prépare à réfléchir l'algorithme startup sur le miroir de ses expériences, le dirigeant s'est prouvé qu'il ne suffit pas de poser l'équation pour élucider le succès – doit-on encore avoir la pugnacité de mener les calculs à leur terme: «*On dit qu'il faut dix ans pour être connu du jour au lendemain, en entrepreneuriat comme ailleurs. C'est parce que je l'ai ressenti avec Okeenea, et parce que je crois à la prophétie auto-réalisatrice, qu'aujourd'hui je veux être disponible, amener de la vue haute, et transmettre de l'espoir. Il faut développer l'amour de soi.*» La flamme de l'entrepreneuriat n'étant pas de celles qui ronronnent dans un lit de braises tièdes, imprudents sont ceux qui y jettent jusqu'à leurs ultimes forces, au risque de s'y brûler. Rémi veille ainsi à s'oxygéner de retour au foyer et «*prend le temps pour vivre*», l'espace d'une virée dans les gradins qu'égayeront les prodiges de son frère comme de Gorillaz. Ou peut-être remontera-t-il les méandres du groove qui lui fit un choc, l'album signé Gainsbourg, *Aux armes et cætera*, à la source de cette quête poétique qui l'anime toujours, lui l'insoucieux définitivement appliqué, lui le sérieux résolument léger!



# Accompagnement À vos marques, prêts, partez!

De quoi gonfler les pages de son agenda...



## SEPTEMBRE

**12** Lancement  
de la 7<sup>e</sup> édition

09

**17** Semaine à l'emlyon

**21**

09

**27** Inspiration  
d'entrepreneurs

09

## OCTOBRE

**02** Journée #1  
Structurer son  
projet

10

**09** Formation  
au PITCH

10

**11** Crashtest pitch  
> Prévoir 1/2  
journée

**12**

10

**16** Journée #2  
Prototyper son offre

10

**18** Soumission  
des dossiers  
PITCH ROUND 1

10

## 23 PITCH ROUND 1

**24**

10

**26** Annonce des 50  
projets sélectionnés

**10**

**30** Journée #3  
Stratégie marketing  
et communication

**10**

## NOVEMBRE

**06** Journée réseau  
d'accompagnement

**11**

**08** Atelier Roadmap  
Stratégique  
> Prévoir 1/2 journée  
Réservé aux 50  
sélectionnés

**11**

**13** Journée #4  
Protéger, négocier,  
s'associer

**11**

**15** Journée #5  
Développement  
commercial

**11**

**20** Soumission  
des dossiers  
PITCH ROUND 2

**11**

**22** Journée #6  
Ingénierie financière

**11**

## 27 PITCH ROUND 2

**11**

**28** Annonce des 20  
projets finalistes

**11**

## DÉCEMBRE

**04** Atelier attitude et  
leadership  
Réservé aux  
20 finalistes

**12**

**06** Atelier investisseurs  
Réservé aux  
20 finalistes

**12**

**07** Soumission  
des dossiers  
PITCH ROUND 3

**12**

**12** PITCH ROUND 3  
Finale et cérémonie  
remise des prix

**12**

# Concours & Prix

## Le parcours du concourant

Ravir le jury pour ravir le prix !

### > PITCH - ROUND 1

**23** 100 projets pitchent pour 50 sélectionnés

**24**  
**10**

**3 minutes de pitch pour convaincre sur :**

- votre équipe : légitimité, complémentarité, attitude
- votre idée : son innovation, son potentiel
- la proposition de valeur et le business model
- le marché : taille et tendance du segment de marché visé
- les perspectives : prochaines étapes et vision

### > PITCH - ROUND 2

**27** 50 projets pitchent pour 20 sélectionnés

**11**

**5 minutes de pitch pour convaincre sur :**

- les mêmes éléments que pour le ROUND 1
- les retours de la cible et la stratégie commerciale : preuves d'intérêt des clients potentiels, contenu des retours et impacts sur la stratégie commerciale

### > PITCH - ROUND 3 LA FINALE

**12** 20 projets pitchent pour 3 lauréats

**12**

**7 minutes de pitch pour convaincre sur :**

- les mêmes éléments que pour les ROUND 1 et 2
- la crédibilité de votre projet, basée sur des éléments concrets : collaborations initiées, partenaires clés, premières réalisations (contrats signés, prototypes, version bêta etc...)

1<sup>ER</sup> PRIX

★★★

**15 000 €**

+ pack communication de 5000€  
offert par l'agence Comète.

2<sup>E</sup> PRIX

★★

**7 000 €**

3<sup>E</sup> PRIX

★

**3 000 €**





Équipes  
**En lice pour  
les lauriers**

Sous l'énoncé, un visage.

**CATÉGORIES**

**CLEANTECH & ENVIRONNEMENT**

**CULTURE, MEDIA & SPORT**

**DESIGN, MODE & BIEN-ÊTRE**

**DIGITAL & OBJETS CONNECTÉS**

**ÉDUCATION & ENFANCE**

**ESS & CIVICTECH**

**FINTECH, LAWTECH & HRTECH**

**FOODTECH & AGRITECH**

**HABITAT & SMARTCITY**

**MEDTECH**

**SERVICES, FORMATION & CONSEIL**

## CLEANTECH &amp; ENVIRONNEMENT



**ALTIUM**  
Wadie Maaninou  
wadie.maaninou@gmail.com

—  
Conversion de véhicules thermiques (essence/diesel) en véhicules électriques.



**MONPOTAG**  
Robin Dumaine  
dumainerobin@gmail.com

—  
Avec monpotag découvrez les goûts, les émotions et le partage.



**OPENCYLIFE**  
Frédéric Bernard  
frederic@open-cy.life

—  
Laboratoire de R&D où se rencontrent et se croisent les acteurs de technologies innovantes.



**SIMEE**  
Rémi Delicado  
remi.delicado@gmail.com

—  
Box améliorant automatiquement l'auto-consommation d'énergie.

## CULTURE, MEDIA &amp; SPORT



**BDE-PERTUTTI**  
Pierre Coulon  
pierre@coulon.biz

—  
Service pour les BDE donnant des avantages aux étudiants.



**BOUSOLE**  
Lucille Achard  
lucille.achard@gmail.com

—  
Outils les vacanciers dans la préparation de leur voyage en e-tourisme hyper-personnalisé.



**CAPSULE D'ARTISTE**  
Diana Portela  
diana.portela@outlook.fr

—  
Capsule d'Artiste est une box qui met en lumière un artiste talentueux, de tout style, reconnu ou en devenir



**CERCLE D'OR**  
Chafik Kassim  
chafikkassim@gmail.com

—  
Plateforme de loisirs et de culture à destination des seniors de tout âge.



**HOOMUSIC**  
Corentin Lorenzo  
corentin.lorenzo@kedgebs.com

—  
Louer des instruments et suivre des cours auprès d'autres musiciens.



**LA RÉVOLUTION DU PALAIS**  
Bertrand Brochot  
brochot.bertrand@gmail.com

—  
Application permettant d'élire les meilleurs adresses des grandes villes, chaque année.



**LE CHÊNE BLEU - DRONES EVENTS**

Tiphaine Vdi/  
Duchene  
t.duchene@outlook.fr

—  
Création de tournois de courses de drones avec manifestation publique.



**LES FENOTTES**  
Alexandra Gallety  
contact@felixetludo.com

—  
Collection de jeux traditionnels, de papeterie et d'objets de souvenirs.



**LIVEONMARS**  
Aurélia Artu  
aartru21@gmail.com

—  
Vivez ou revivez la magie de la musique live n'importe où, n'importe quand, sans limite de temps...



**MARKETNESS**  
Rachid Djebbouri  
r.dj@outlook.fr

—  
Répondre aux besoins nutritionnels quotidiens des pratiquants du Sport-Fitness.



**MÈLØN**  
Cédric Duroux  
cedric@october-octopus-agency.com

—  
Plateforme tout en un à destination des structures culturelles et des indépendants.



**MEMORY - TRAVELS & EVENTS**  
Jonathan Tribouillard

—  
**contact**  
@memoryagency.com

—  
Une agence de voyage spécialisée dans le hors-normes, le décalé, l'insolite et le «WTF».



**SPOT & SPORT**  
Mathieu Vaugeois  
mathieuvaugeois@gmail.com

—  
Application mobile permettant de répertoire, trouver et évaluer des activités sportives et des partenaires de jeu.



**STATISFOOT**  
Lloyd Bengono  
lloyd.bengono@gmail.com

—  
Plateforme et application qui facilite la détection des footballeurs dans les championnats amateurs.



**THERAVITO**  
David Bouterin  
david.bouterin@gmail.com

—  
Réserver facilement des points logistiques & douches au plus près de vous et au moment qui vous convient.



**WILD ORGANIC BACKPACK**  
Nadine Locatelli  
nlocatelli@yahoo.com

—  
Sac à dos éco-responsable.

## DESIGN, MODE &amp; BIEN-ÊTRE



**ALLO MAMAN BOBO**  
Élodie Pameole  
elodiepameole@yahoo.fr

Création et distribution de coffret cadeaux humoristiques.



**À L'ESSENTIEL**  
Marion Pirazzi  
marion.pirazzi@gmail.com

Week-ends clé en main avec des paquets surprise à ouvrir pour être guidé de jeux en challenges.



**BOOST MY DESIGN**  
Anne Pimbert  
anne@boostmydesign.com

Accessoires pour personnaliser ses meubles basiques, notamment IKEA.



**COQUE À CANNES, CRÉA-ZÉBRA**  
Hélène Guennec  
helene.guennec@yahoo.fr

Création d'objets adaptés, ergonomiques et design.



**FACILITER LA CONCEPTION DE VOS PRODUITS MAISON!**  
Marion Fifre  
marion.fifre@gmail.com

Ingrédients pour la fabrication de produits cosmétiques, entretien de la maison et produits pour bébés.



**LE BAISER FRANÇAIS**  
Marine Flatres  
marine.flatres@gmail.com

Rouges à lèvres naturels, bio, made in France et séduisants.



**LE DÉFI DES FILS**  
Blandine Crochet  
crochet.blandine69@gmail.com

Atelier collaboratif de mise à disposition de matériels professionnels pour le monde de mode.



**M'AMIS**  
Alexane Rousseau  
alexane\_rhone@msn.com

Plateforme de mise en relation permettant à un senior de rémunérer un étudiant contre un service de loisir.



**NOËSE**  
Tristan Fournil  
fournil.t@orange.fr

Contribuer à l'essor d'une nouvelle façon de consommer.



**NUCALIS**  
Jérôme Martino  
jerome.martino@hotmail.fr

Création de produits cosmétiques naturels et bio, 100% français et végans.



**OVA TEAM**  
Sahra Maachou  
s.maachou@yahoo.fr

Boostez la productivité de vos collaborateurs sur la route des siestes du monde!



**PONDY STUDIO**  
Adrian Blanc  
adrian@adrianblanc.fr

Une agence de design pluridisciplinaire pour des projets innovants et sur mesures.

## DIGITAL &amp; OBJETS CONNECTÉS



**ADOpte UN JEUNE**  
Guillaume Péters  
peters.guillaume10@gmail.com

Plateforme digitale proposant un logement à loyer réduit contre service rendu entre les étudiants et les personnes âgées.



**CAMPUSHARE**  
Adrien Cabon  
adrien.cabon@wanadoo.fr

Réseau social étudiant permettant une centralisation et un partage de tous les événements universitaires.



**DOCUTALES**  
Romain Bala  
balaromain@gmail.com

Génération, dématérialisation, archivage et stockage de document d'entreprises.



**DREAMER**  
Émilie Stevenin  
emilie@dreamer.social

Plateforme web de mise en relation pour permettre à chaque être humain d'identifier et de réaliser ses rêves.



**GULE**  
Guillaume Leifer  
l\_guillaume@live.fr

Gule accompagne les commerces de proximité et leur permet de proposer des offres d'abonnement à leurs clients.



**SERVICE AUX EXPATRIÉS**  
Nawel Mati  
nawel.mati@hotmail.fr

Permettre aux expatriés/étudiants de créer des liens sociaux plus facilement.



**LIHA**  
Chakib Chaouche  
Teyara  
chakib.chaouche@gmail.com

Solution IoT intégrée qui surveille en temps réel le système de gestion de collecte des déchets urbains.



**PIWII**  
Maxime Le Moing  
maxime.lemoing@hotmail.fr

Place de Marché/Média pour Produits et Expériences Remarquables en provenance de Créateurs.



**PIWIO**  
Loïc Sevrin  
loic.sevrin@piwio.fr

Transformer L'IDÉE qui va révolutionner nos vies en prototype de qualité.



**SEETMOOD**  
Maxime Plommet  
maxime.plommet@seetmood.com

Application pour voir sur son téléphone la ville sur les dernières 24h, quartier par quartier, ambiance par ambiance.



**SECRET00**  
Maryline Pereira  
maryline@secret00.com

Plateforme de mise en relation de voyageurs avec des guides et habitants locaux pour proposer des excursions uniques.



**SKYZEN**  
Jean Abrial  
jean.abrial@skyzen.fr

Application de gestion de flotte et de maintenance destinée à l'aviation général.

## ÉDUCATION &amp; ENFANCE

**EVEIL ACTIF**

Camille Baco  
[contact@eveilactif.fr](mailto:contact@eveilactif.fr)

Ateliers ludiques pour les enfants liés à la connaissance de soi et la relation aux autres.

**EXA-SRM**

Clément Rival  
[clement.rival@gmail.com](mailto:clement.rival@gmail.com)

Mettre un SRM à disposition des administrations scolaires.

**GLISH**

Malika Dagnako  
[k\\_christophe@yahoo.com](mailto:k_christophe@yahoo.com)

Une plateforme entièrement dédiée aux adolescents francophones pour apprendre et pratiquer l'anglais de façon ludique.

**HUMAN LAYERS**

Matthias Cacciuttolo  
[matthiasandbenjamin@gmail.com](mailto:matthiasandbenjamin@gmail.com)

Développement et conception d'outils éducatifs, pédagogiques fonctionnels en lien avec le corps humain.

**INOKUFU**

Matthieu Sonnati  
[matthieu.sonnati@gmail.com](mailto:matthieu.sonnati@gmail.com)

Moteur de recommandations de contenu pédagogique.

**MUMIZ**

Grégory Dolbeau  
[gregory.dolbeau@gmail.com](mailto:gregory.dolbeau@gmail.com)

Soutien à la parentalité personnalisé et humain, à domicile.

**SECONDE TRIBU**

Christelle de Châlus  
[dechaluschristelle@gmail.com](mailto:dechaluschristelle@gmail.com)

Achat seconde main dans l'univers de l'enfance.

**TINYLITTLEROOM**

Irène Collignon-Storelli  
[irene.collignon88@gmail.com](mailto:irene.collignon88@gmail.com)

TinyLittleRoom est le premier générateur de check-list de naissance personnalisée.

## ESS &amp; CIVICTECH

**BRODE FOR GOOD**

Anaëlle Tresallet  
[anaelle.tresallet@gmail.com](mailto:anaelle.tresallet@gmail.com)

Insertion de personnes en situation d'exclusion sociale par la production de t-shirts brodés main et biologiques.

**SAPL**

Camille Joseph  
[cjoseph.conseil@outlook.fr](mailto:cjoseph.conseil@outlook.fr)

Alléger la charge administrative des professionnels de santé libéraux.

**THE HOPE GALLERY**

Élodie Arnouk  
[elodie@rezo-zero.com](mailto:elodie@rezo-zero.com)

Plateforme de crowdfunding artistique au profit des ONG.

## FINTECH, LAWTECH &amp; HRTECH

**360 DEGRÉS**

Olivier Tubetti  
[otubetti@online.fr](mailto:otubetti@online.fr)

Outils dédiés aux spécialistes de la gestion privée/gestion de fortune.

**LES EGOÏSTES ASSOCIÉS**

Christophe Dumais  
[christophe.dumais@gmail.com](mailto:christophe.dumais@gmail.com)

Un jeu vidéo pour apprendre les clés de la collaboration et développer les soft skills et l'intelligence collective.

**MON ROBIN DES BOIS**

Jérôme Sanchis  
[gerome.sanchis@orange.fr](mailto:gerome.sanchis@orange.fr)

Redonner du pouvoir d'achat à tous les Français avec l'aide de l'État.

**PICKYO**

Carole Autechaud  
[carole@pickyo.fr](mailto:carole@pickyo.fr)

Plateforme numérique facilitant la réalisation d'actions solidaires en soutien à des associations locales.

**PLUSSE**

Clément Buffet  
[clementbuffet@outlook.com](mailto:clementbuffet@outlook.com)

Constituer une épargne automatisée, digitale, accessible à tous.

**SUBSHAKER**

Julien Romano  
[julien.romano.jr@gmail.com](mailto:julien.romano.jr@gmail.com)

La gestion d'abonnements physiques et digitaux pour les particuliers et les professionnels.

**WEBO**

Clément Carjat  
[clementcarjat@gmail.com](mailto:clementcarjat@gmail.com)

Application mobile pour éviter les incidents de paiement et les frais bancaires associés.

## FOODTECH &amp; AGRITECH

**CLÉMENT BOUWARD**

Clément Bouvard  
clement-bouvard@hotmai.fr

Valorisation de co-produit de brasserie, pour une alimentation et une planète plus saines.

**BIBINO**

Xavier Pignat  
xpignat@net-c.com

Application de mise en relation des microbrasseries et de la communauté des amateurs de bières artisanales.

**BOCAL 2.0**

Martin Deslandres  
martin.deslandres.perso@gmail.com

Le véritable zéro déchet pour le vrac alimentaire.

**CAFÉS SOLIMAN**

Charlotte Petit  
charlotte.petit00@gmail.com

Un café pretium, un design unique, une gamme detox.

**DÉLICE SANS GLUTEN**

Grégoire Vandenesch

contact@delicesansgluten.com

Boulangerie-pâtisserie proposant des produits intégralement sans gluten.

**DELIZE**

Hichem Bouchaib

hichem.bouchaib@gmail.com

Plateforme permettant à des étudiants d'acheter des plats faits maison, goûteux, équilibrés.

**GASPARO**

Laura Baldino  
lbaldino@hotmail.fr

Portage de repas à base de produits bio et locaux.

**L'ESCAPADE - FOOD-TRUCK**

Paul-Alexandre Guyot

paul\_alexandre.guyot@yahoo.fr

Food-Truck itinérant proposant des mets élaborés à partir de produits frais et locaux.

**LE PROJET CHOCOLAT**

Marie White

mariewhiteborne@gmail.com

Création d'une place de marché dédiée aux chocolats artisanaux.

**MANDOMANGI**

Gianluca Stefani  
gianlucastefani@hotmail.it

Un guide pour bien manger italien, partout.

**RACONTE-MOI UN TERROIR**

Sophie Balcon  
sbalcon@gmail.com

Ventes événementielles de produits du terroir.

**RÉSILIENCE**

Cristina Sarris

crisrina.sarri@gmail.com

Une gamme zéro déchet de smoothies à réaliser chez soi.

**U&WINE**

Pierre Lesellier  
pierre.lesellier@yahoo.fr

Nouveau canal de distribution pour les restaurateurs en mettant à vendre en ligne leurs bouteilles de vin.

**WAHID EL YANDOUZI**

Wahid El Yandouzi  
wahid\_elyandouzi@yahoo.fr

Application mobile géolocalisée de partage de plats cuisinés entre particuliers.

## HABITAT &amp; SMARTCITY

**ALIMENTATION GÉNÉRALE**

Valentine Dailly  
dailly.valentine@gmail.com

Plateforme d'expérimentation des nouveaux modes d'exercice de l'architecture.

**BANK OF KEYZ**

Yanniss Khattabi  
yannisskhattabi@hotmail.fr

Gestion immobilière connectée.

**NEOVYA**

Aurélien Duret  
aurelien.duret@ifsttar.fr

Service web pour les gestionnaires de réseau routier.

## MEDTECH

**LES RETROTTEURS**

Corentin Metgy  
corentin.metgy@gmail.com

Voyages virtuels de groupe au sein des maisons de retraite.

**LYON FIT LOC**

Vincent Chadier  
vincent.chadier@wanadoo.fr

Mettre à disposition, en location courte durée, des vélos d'appartement à destination de particuliers.

**VETARIA**

Léo Dumortier  
leo.dumortier@vetagro-sup.fr

Logiciel d'aide à la pratique de la médecine vétérinaire utilisant l'intelligence artificielle.

## SERVICES, FORMATION &amp; CONSEIL

**A-BONS**

Guillaume  
Andrianiazy  
gandrianiazy@yahoo.fr

—  
Études marketing pour les entreprises en offrant des bons de réduction sur leurs produits avant leur lancement.

**AGENCE  
NEWMAN**

Steve Houeto Oke  
steve  
@agence-newman.com

—  
Agence de création de contenu vidéo innovante.

**ARM**

Alexis Ménard  
arm-reconversion  
@gmail.com

—  
Réussir au mieux la reconversion des militaires vers le civil.

**AUTONOMEA**

Pierre-Marie Micheli  
pierremarie.micheli@gmail.com

—  
Structure d'aide à la personne innovante.

**COOP KNOW !**

Swan Daphne  
swan.daphne@gmail.com

—  
Fiches de révision 2.0.

**DATAMOTIONS**

Jorge Mario Gomez  
jorgemariogomez1986@gmail.com

—  
Créer une boussole à partir de vos données pour des stratégies de communication, marque et innovation.

**DENTISTOCK**

Valentine Bock  
valentine.bock@gmail.com

—  
Gestionnaire de stock pour dentistes entièrement personnalisable.

**EKO**

Anthony Guilletat  
anthonyguilletat@yahoo.fr

—  
Service de location de trottinettes électriques en libre accès.

**ESCAPE  
GAME POUR  
ENTREPRISE**

Alexandre Font  
font.alexandre@gmail.com

—  
Amener l'Escape Game aux utilisateurs.

**HOOPP**

Issam Chekir  
chekir.issam@gmail.com

—  
Créateur de maquette.

**IDEAL CORRECT**

Martin Fissellier  
fissellier.martin@gmail.com

—  
Augmenter en productivité grâce aux personnes qui ne sont plus sur le marché du travail.

**MEILLEUR  
ACHETEUR.COM**

Stéphane Grivaz  
sgrivaz@gmail.com

—  
Garantir une meilleure négociation, tout secteur, tout produit.

**NEEPP**

Florent Petitjean  
florent@nepp.fr

—  
Conseiller virtuel pour les créateurs d'entreprises et les nouveaux dirigeants.

**ORGANISATION  
DE MARIAGES  
ÉTHIQUES**

Karine Cotton  
cotton.karine@gmail.com

—  
Organisation de mariages éthiques, dans une approche globale respectueuse de notre planète et du vivant.

**QUOTAO**

Cyrille Gallot  
cyrillegallot@hotmail.com

—  
Plateforme web d'appels d'offres et de suivi d'approvisionnement à destination des bureaux d'études et de leurs fournisseurs.

## SERVICES, FORMATION &amp; CONSEIL

**SHIPOTSU**

Lucas Simula  
shipotsu@gmail.com

—  
Service de transport de bagages dédiés aux professionnels via une application mobile.

**SOURCING  
ET ACHATS  
PUBLICS**

Jason Galliffet  
jgalliffet@gmail.com

—  
Audacieux.

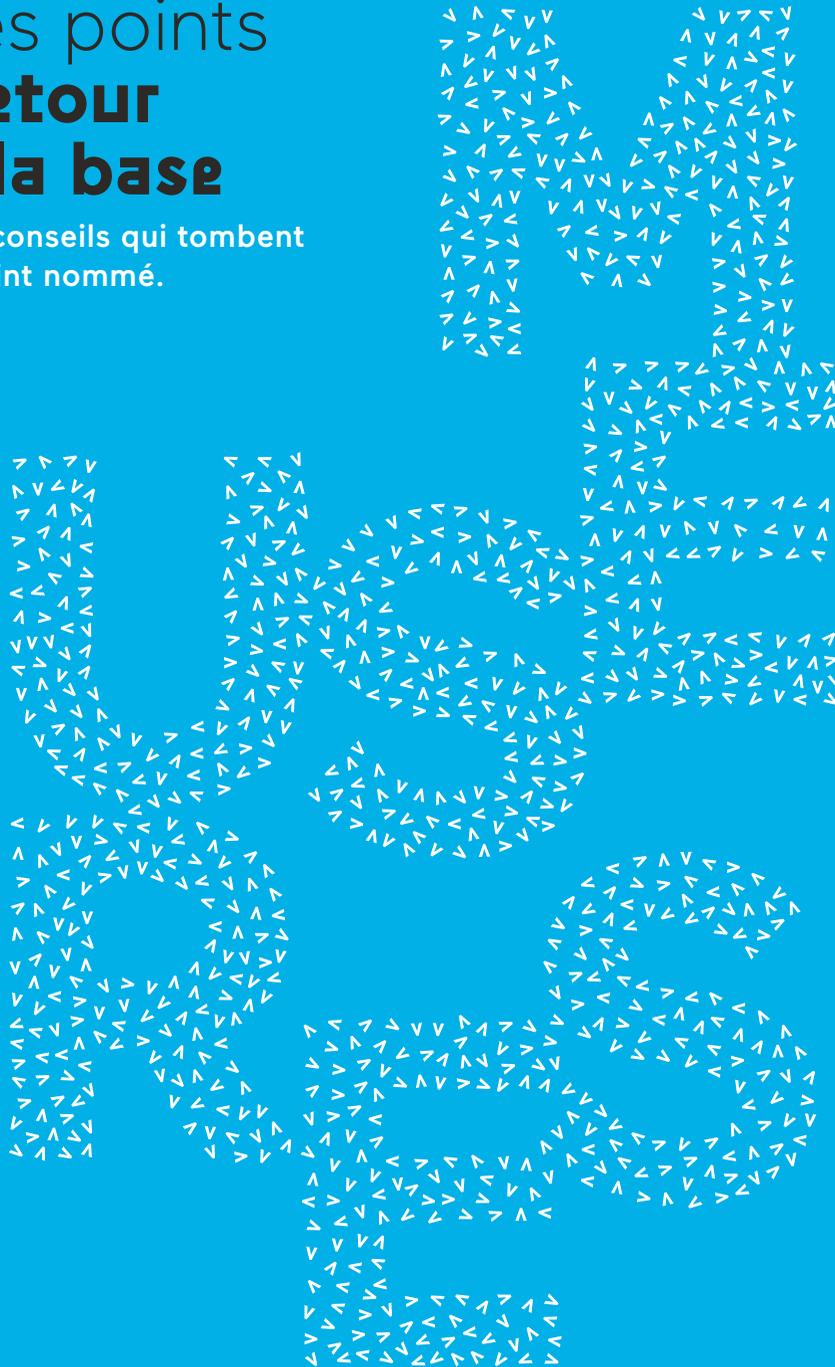
**SYMON**

Marwen Slama  
marwen@symon-project.fr

—  
Robot autonome pour assister le personnel de nettoyage.

# Les points **Retour à la base**

Les conseils qui tombent  
à point nommé.



- N° 01**  
**La proposition de valeur**  
par emlyon
- N° 02**  
**Le business model**  
par Grow Up
- N° 03**  
**La stratégie commerciale**  
par Witekio
- N° 04**  
**Le business plan**  
par Sadec Akelys
- N° 05**  
**La roadmap opérationnelle**  
par Novacité
- N° 06**  
**La Communauté**  
par LYVE
- N° 07**  
**L'effectuation**  
par Incubateur Manufactory
- N° 08**  
**La protection de l'innovation**  
par Trois(point)quatorze
- N° 09**  
**Le Minimum Viable Product**  
par 1Kubator
- N° 10**  
**Le prévisionnel financier**  
par In Extenso
- N° 11**  
**Le pacte d'associés**  
par MAGS
- N° 12**  
**Financer sa startup**  
par Odicéo
- N° 13**  
**Communiquer efficacement**  
par TwistIt

# Mesure n°1

## La proposition de valeur

par emlyon

### Qu'est-ce qu'une proposition de valeur ?

Une proposition de valeur est une offre/solution répondant à un besoin/problemème non satisfait/résolu d'une cible précise de clients et se distinguant de celle de la concurrence.

#### > DÉCOUVRIR ET QUALIFIER LES BESOINS DE VOS CLIENTS

L'une des premières démarches de l'entrepreneur est de comprendre les besoins/problemèmes d'un ensemble de personnes qui pourraient devenir ses clients. Pour ce faire, un travail exploratoire en profondeur est nécessaire en occultant ses propres biais et projections afin d'avoir une approche objective et centrée sur l'humain.

Dans un deuxième temps, il s'agira de prendre en considération l'environnement de ses futurs clients, comprendre quelles sont leurs priorités et leur fonctionnement dans le contexte qui est le leur afin de déterminer si ce ou ces besoins/problemèmes identifiés valent la peine d'être satisfaits/résolus, en particulier par une start-up qui par nature possède très peu de ressources. La principale difficulté de cette étape pour l'entrepreneur est de se détacher de son idée initiale pour faire place à une appréciation plus objective de ce que vivent/ressentent ses clients.

«Pour savoir ce dont votre client a besoin, sortez de chez vous!»

— STEVE BLANK

#### > PENSER VOTRE SOLUTION DE TELLE SORTE QUE LES BÉNÉFICES SOIENT TRÈS SUPÉRIEURS AUX FREINS DE L'ADOPTION

L'adoption d'une solution innovante est généralement loin d'être évidente car elle ne vient pas sans inconvénients, surtout lorsque celle-ci est proposée par une start-up, les clients y associant des risques supplémentaires. Ainsi, les clients associeront-ils à la solution un certain nombre de risques (techniques, opérationnels, personnels...), des freins d'adoption (efforts de formation, investissement temps lié à la découverte de la solution...) et des peurs (peur du changement, peur de ne pas pouvoir revenir en arrière...). Aussi, l'existence de ces frictions devront-elles être réduites au maximum et prises en compte dès le départ lors de l'élaboration de la solution afin de maximiser l'adoption de l'innovation et challenger le statu quo.

#### En synthèse,

une proposition de valeur irrésistible répond à un besoin/problemème client intense au travers d'une solution unique et non disruptive pour le client dans son adoption.

#### notre expert sur le sujet



#### Alexander Bell

Directeur de l'incubateur d'emlyon et professeur associé en entrepreneuriat et management de l'innovation  
**EMLYON**



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<sup>er</sup> développement.

# Mesure n°2

## Le business model

par Grow Up

### Qu'est ce que le modèle économique ?

Si le terme de «*modèle*» fait venir à l'esprit une suite d'équations différentielles et autres instruments de tortures, à la base, le modèle économique d'une société est fondamentalement la réponse à cette question.

### > COMMENT NOTRE SOCIÉTÉ GÉNÈRE-T-ELLE DE L'ARGENT ?

C'est aussi simple que cela... enfin presque! Car pouvoir répondre à cette question implique de s'en poser beaucoup d'autres! Qui sont mes clients, quelles sont leurs attentes et quel est leur pouvoir d'achat? Comment répondre à leurs attentes à un coût approprié («*pouvoir payeur*»)? Comment leur amener ma solution? Qui sont mes fournisseurs ou partenaires clés (et quel est leur coût?) Quel va être le meilleur moyen/moment pour capturer la valeur créée, etc...

Au final, le modèle économique est donc la mécanique logique de fonctionnement de ma société, l'enchaînement d'actions, de flux, d'acteurs qui va permettre de créer, délivrer et capturer la valeur générée par notre solution... pour couvrir le prix de revient de notre solution et générer des profits (qui permettront à leur tour de financer des investissements futurs).

### > LA STRUCTURE CLASSIQUE DU MODÈLE ÉCONOMIQUE

Construire un modèle économique n'est pas très compliqué car c'est au final un set d'hypothèses sur différents aspects de ce que notre société fera ou ne fera pas. Les hypothèses sont souvent regroupées en différentes catégories que l'on peut représenter visuellement dans le célèbre outil de canevas d'Alex Osterwalder ([ci-contre](#)) qui permet de rapidement (et visuellement) définir et tester différents modèles.

Cette analyse n'est toutefois que la première partie de l'exercice. Une fois ces hypothèses posées, il faut ensuite les traduire en chiffres pour vérifier la solidité du modèle. Bien sûr, les chiffres n'ont de valeur que si les hypothèses de départ (hypothèses de croissance/hypothèses du moteur de croissance) sont les plus robustes possibles.

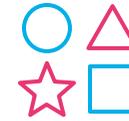
### The business model canvas

key partners	key activites	value propositions	cutomer relationship	cutomer segments
	key ressources		channels	
cost structure			revenue streams	

### > LES 3 COMMANDEMENTS DU BUSINESS MODEL (BM)



Un modèle économique doit être créateur de valeur (et de manière importante pour une création!), qui peut possiblement être partagée, notamment avec les partenaires clés (ex: distributeurs, influenceurs). Il faut donc s'assurer que le gâteau est assez gros pour être partagé avec tous les «*invités*»!



Un BM doit vous permettre d'apporter un (ou plusieurs) élément de différenciation qui démarquera votre entreprise des autres (au moins sur le couple Offre-Solution idéalement fondé sur un ou des actifs valorisables, spécifiques à l'entreprise: technologie, savoir-faire, outil de production etc).



La version chiffrée du BM doit valider une rentabilité suivant une temporalité compréhensible (notamment pour des investisseurs), présenter une structure de revenus et de coûts (coût du produit hors usine, coût des ventes et marketing, R&D) équilibrée... et faire apparaitre la capacité à jouer sur les effets d'échelle (la fameuse scalabilité).

### nos experts sur le sujet



**Ruben Lopez**  
**Kevin Deplanche**  
**Sébastien Guillot**  
**GROW UP**

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).



# Mesure n°3 La stratégie commerciale

par Witekio

## > 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».

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

## > FORMALISER ET METTRE DES MOTS JUSTES SUR LES VALEURS AJOUTÉES DELIVRÉES EST CENTRAL ET FONDATEUR

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.



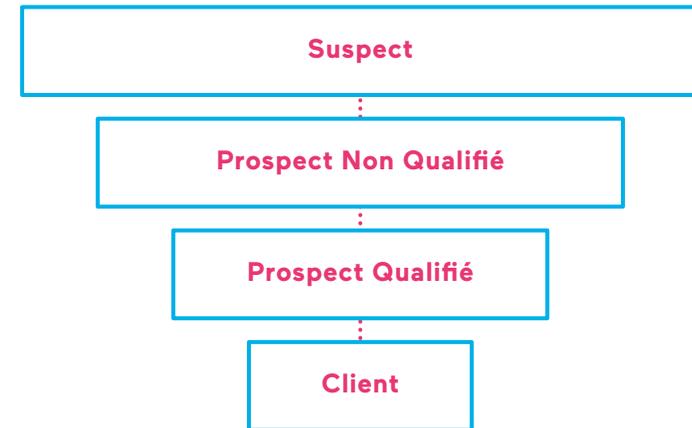
*« Votre innovation est géniale? Tant mieux pour vous. Les clients sont submergés d'offres, de publicité, de produits/services magiques et ont une vie normale sans votre génie. Des entreprises avec des budgets 1 000 fois supérieurs au votre les assaillent chaque jour avec des produits mûres et des techniques 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  
WITEKIO

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



# Mesure n°4

## Le business plan

par Sadec Akelys

### > LE BUSINESS PLAN C'EST QUOI ?

Le business plan se compose généralement de trois parties :

- 1** La présentation précise mais concise de votre projet de création avec notamment la mise en avant de son caractère original ou innovant, une étude de marché adaptée.
- 2** Votre CV et celui de vos éventuels associés qui mettront en avant vos compétences et vos atouts dans cette démarche entrepreneuriale.
- 3** Enfin une partie économique chiffrée qui aura pour objectif de présenter les besoins financiers nécessaires et la rentabilité donc la création de valeur de votre projet d'entreprise. Il faudra définir clairement les besoins de trésorerie et les financements extérieurs nécessaires mais aussi élaborer un compte de résultat prévisionnel où seront représentés l'ensemble des charges nécessaires à l'exploitation, le chiffre d'affaires, la marge attendue...

### > LE BUSINESS PLAN POUR QUI ?

Le business plan sert avant tout à vous assurer de la faisabilité de votre projet. Il est aussi élaboré pour convaincre vos futurs partenaires, notamment vos associés, financeurs, banquiers...

Par la suite il sera la référence pour la mise en place d'un tableau de bord vous permettant de suivre quotidiennement l'évolution de votre entreprise par rapport à ses objectifs et éventuellement de prendre les mesures correctives si nécessaire.

### > LE BUSINESS PLAN COMMENT ?

Qui mieux que vous connais votre projet ! Vous détenez donc l'ensemble des informations qui vous permettront d'élaborer un business plan convaincant. Cependant il faut prendre le temps de collecter ces informations et de chiffrer l'ensemble des investissements qu'il vous faudra faire pour démarrer ainsi que définir les moyens et les coûts de votre structure.

En ce qui concerne la partie financière vous pouvez vous faire assister par un professionnel qui vous aidera pour la mise en forme mais aussi pour quelques données moins évidentes telles que la fiscalité ou les charges sociales.



*La réalisation d'un business plan est une étape incontournable pour mener à bien votre projet de création d'entreprise; c'est l'occasion de « coucher sur le papier » donc de formaliser l'ensemble de votre réflexion.*



### Ce qu'il faut faire ?

- Avant tout laisser parler votre envie d'entreprendre !
- Mais aussi prendre le temps et se documenter pour connaître parfaitement l'environnement et le marché de l'entreprise que vous souhaitez créer. Bien étudier votre marché et rencontrer vos futurs fournisseurs et partenaires pour chiffrer précisément le coût de votre exploitation.
- Enfin savoir le faire vivre et évoluer en fonction de l'évolution de votre réflexion.



### Ce qu'il ne faut pas faire ?

- Vouloir à tout prix présenter un projet trop séduisant. Vous ne tromperez que vous-même !

### notre expert sur le sujet



#### Jacques Maureau

Directeur de bureau - Expert-comptable -  
Commissaire aux comptes  
**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.*



# Mesure n°5

## La roadmap opérationnelle

par Novacité

### Pourquoi faire une roadmap ?

**Communiquer clairement ses objectifs de manière phasée et compréhensible sans oublier d'étapes :**

- Prioriser
- Montrer qu'on lève les freins dans l'ordre
- Faire envie
- Donner confiance
- Afficher son ambition

### Quels sont les principes de la roadmap stratégique ?

**Définition de la stratégie de développement de votre entreprise :**

- Découpage en étapes clés (go/no go)
- Décrire les ressources associées à chaque étapes
- L'adapter en fonction de la cible à laquelle vous vous adressez (partenaires ou financiers, autres.)
- Fond : phases de développement
- Forme : traduire votre rêve



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.



### Ce qu'il faut faire ?

- Soigner la forme
- Faire que cette roadmap vous ressemble
- Intégrer son identité visuelle (si elle existe déjà)



### Ce qu'il ne faut pas faire ?

- Vouloir tout détailler



### Astuces

#### En faire un outil de communication stratégique

Savoir mettre en valeur les étapes clés déjà effectuées (qui amènent de la crédibilité à votre projet, ex : partenariat clé, étude de marché validant le besoin avec le nombre de personnes interrogées.).

#### notre experte sur le sujet



#### Anne-Céline Godest

Conseil stratégique en développement de startups innovantes  
**NOVACITÉ**

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](http://www.novacité.com)



# Mesure n°6

## La Communauté

La communauté des entrepreneurs  
et de ceux qui les accompagnent!



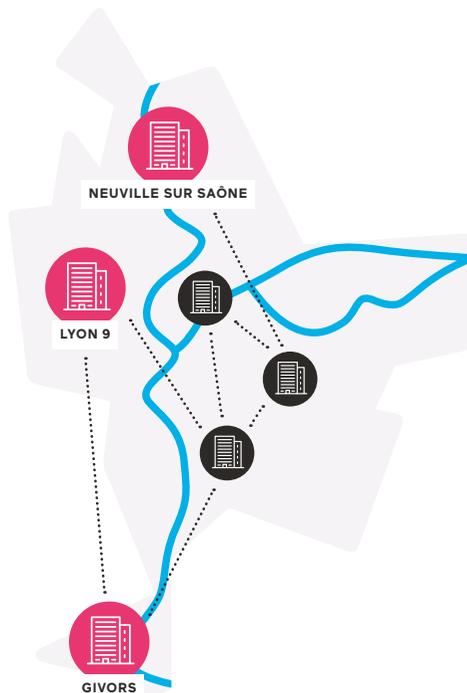
**Nouveaux outils innovants développés par les entrepreneurs pour les entrepreneurs lyonnais**

### Communauté d'entrepreneurs

- LYVE rassemble la communauté des entrepreneurs et de tous les acteurs qui les soutiennent.
- LYVE propose des espaces de travail et de collaboration, de l'accompagnement personnalisé avec les pôles d'entrepreneurs.
- LYVE accélère l'entraide entre entrepreneurs et la connexion avec des experts pour faire avancer vos projets en ligne avec le web d'entrepreneurs.

### Ouverture des pôles en 2019

- Pôles entrepreneurs
- Pépinières



### Pôles d'entrepreneurs

3 nouveaux lieux pour faire grandir les projets, avec à la fois.



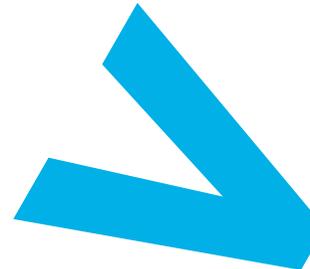
**des lieux de vie** où se retrouvent porteurs de projets, entrepreneurs et experts pour favoriser les pratiques collaboratives.



**des locaux** coworking, bureaux, ateliers, ces espaces flexibles s'adaptent aux besoins des entrepreneurs.



**des animations**, pour accélérer la réussite des projets : coaching personnalisés, formations, événements...



## Rejoignez le réseau social des entrepreneurs lyonnais et de ceux qui les conseillent

### Web d'entrepreneurs

La plateforme LYVE est un outil en ligne conçu pour tous les entrepreneurs lyonnais qui souhaitent faire avancer leur projet (idée, création, développement...).

Sur [www.lyve-lyon.com](http://www.lyve-lyon.com) vous trouverez :

- un réseau social
- des solutions sur mesure, de financement, d'hébergement...
- des conseils d'experts

### nos experts sur le sujet



#### L'équipe LYVE

##### Candice Arlen

Chargée de mission Entrepreneuriat, Community Manager

##### Raddouane Ouama

Directeur de projet entrepreneuriat

##### Virginie Perrin

Chef de projet pôles entrepreneuriaux



# Mesure n°7

## L'effectuation

par Incubateur Manufactory

**Au démarrage de son projet, l'entrepreneur fourmille d'idées. Le champ des possibles est large. Il va s'appuyer sur ses moyens et ses ressources disponibles pour concrétiser tout ce qu'il pourrait faire en ce qu'il va faire réellement.**

Ainsi, la logique effectuale le conduit, en tâtonnant, en bricolant, et en testant plusieurs scénarios, à trouver celui que le marché validera. Le succès d'un entrepreneur dans ce cadre-là se dessinera avant tout dans sa capacité à agir, à faire les choses concrètement et dans sa propension à fédérer et enrôler des parties prenantes dans son projet.

Bien trop souvent les entrepreneurs sacrifient beaucoup de temps à produire une offre et à essayer de l'imposer à ceux qu'ils imaginent comme étant leurs clients. **L'EFFECTUATION** met en évidence qu'un entrepreneur ne peut prédire l'avenir plus qu'un autre. Il faut donc se jeter à l'eau au plus vite et se confronter au marché. Le risque principal n'est pas d'enchaîner les refus mais de s'enfermer et de construire le projet seulement pour soi! (pour soi et avec soi!)

— **L'entrepreneur,**  
celui qui effectue!

Se jeter à l'eau ne veut pas dire tenter des paris fous. L'entrepreneur ne sait pas à l'avance ce qu'il va gagner mais a en tête ce qu'il accepte de perdre. Cela peut se quantifier en termes de temps, d'argent ou de situation professionnelle et personnelle.

Une start-up est «une organisation dont le Business Model n'est pas stabilisée», la mission principale d'un entrepreneur consiste donc à trouver le ou les moyens qui lui permettront de définir son Business Model. Ce dernier n'est jamais optimal à priori, il n'est que théorique ou subjectif, c'est pourquoi l'entrepreneur doit le confronter au marché.

Au diable les Business «Flan» et les pitches léchés, Entrepreneurs passez surtout du temps à essayer de **VENDRE** pour comprendre votre marché et être identifié par ce dernier! Acceptez que votre vision ne soit pas stabilisée, mais qu'elle s'affine au gré des essais-erreurs et des étapes de votre projet. Avancez, évoluez, car c'est cette capacité d'adaptation et d'apprentissage qui transformera votre idée fantasmée en entreprise viable.

### notre expert sur le sujet



#### Pierre Poizat

Responsable Entrepreneuriat  
Directeur de l'Incubateur Manufactory  
UNIVERSITÉ JEAN MOULIN 3

**MANUFACTORY**  
INCUBATEUR

L'incubateur Manufactory – service public d'incubation – s'organise autour de 3 programmes : le START et le UP adaptés aux étudiants et jeunes diplômés permettent de structurer son projet, valider son opportunité et de se développer commercialement. Le PRO est un programme payant sur-mesure, centré sur les salariés en reconversion professionnelle.

# Mesure n°8

## La protection de l'innovation

par Trois (Point) Quatorze

**Différents outils juridiques permettent la protection de l'innovation, de sa désignation ou de son esthétique:**

- 1** 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;
- 2** 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

- 3** 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.

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

### notre experte sur le sujet



**Valérie Chazaud**  
TROIS (POINT) QUATORZE

TROIS (POINT) QUATORZE  
INNOVATION

*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.*

# Mesure n°9

## Le minimum viable product

par 1Kubator

### > MVP (MINIMUM VIABLE PRODUCT)

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

## Product ——— Viable ——— Minimum

déf.

C'est le cœur de votre produit/service

déf.

Vous devez pouvoir le confronter à votre futur marché

déf.

C'est la clé, il doit se concentrer sur le cœur de valeur ajoutée

### > MINIMUM MAIS IL FAIT LE MAXIMUM

C'est **absolument** essentiel de maintenir un MVP au **minimum** pour obtenir le **maximum** pour votre futur.

Identifiez le cœur de valeur ajoutée de votre proposition (c'est le moins facile\*).

Développez une expérience utilisateur uniquement autour de cela, via des users stories complètes.

Quand elle est prête, relisez la, et enlevez encore tout ce qui n'est pas le cœur de l'idée.

### > 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.

Supprimer  
— le superflu  
pour trouver sa vraie  
valeur ajoutée.

### > LE MVP DOIT PERMETTRE DE :

Valider que votre proposition a de l'intérêt...

... en allant la tester sur le marché le plus vite possible...

... sans dépenser tout votre argent...

... pour pouvoir l'améliorer, le perfectionner au plus vite en fonction des premiers retours.

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

Il est le CEO d'1Kubator situé à Lyon  
EX CANAL+, SPORTEL, UEFA, HOOPLE



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.

# Mesure 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.

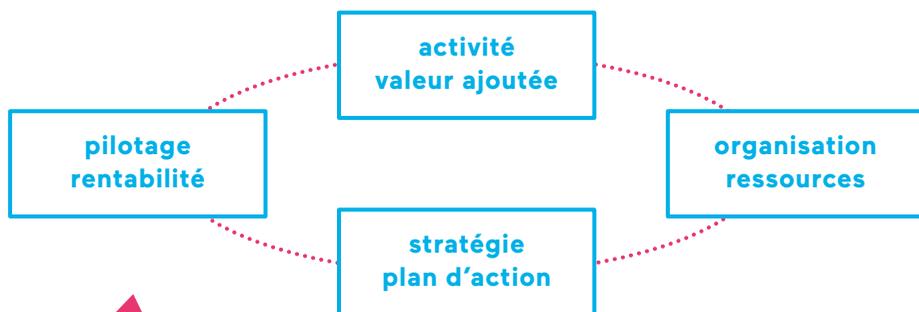
**Pour cela, le dirigeant doit maîtriser la construction et l'articulation de trois principaux tableaux financiers :**

- 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.

## > SCHÉMA PRÉVISIONNEL FINANCIER



“ 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.



## > LES TROIS POINTS CLÉS :



Bien étudier son marché



Définir des scénarii cohérents



Quantifier des hypothèses

## notre experte sur le sujet



**Annabelle Abran**

Chargée d'affaires en création et reprise d'entreprise

**IN EXTENSO**

**In Extenso**  
Experts-Comptables

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.

# Mesure n°11

## Le pacte d'associés

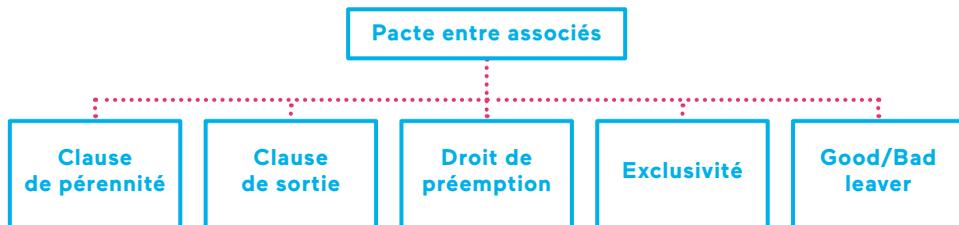
par MAGS

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

### > LE PACTE D'ASSOCIÉS

#### Objectifs principaux

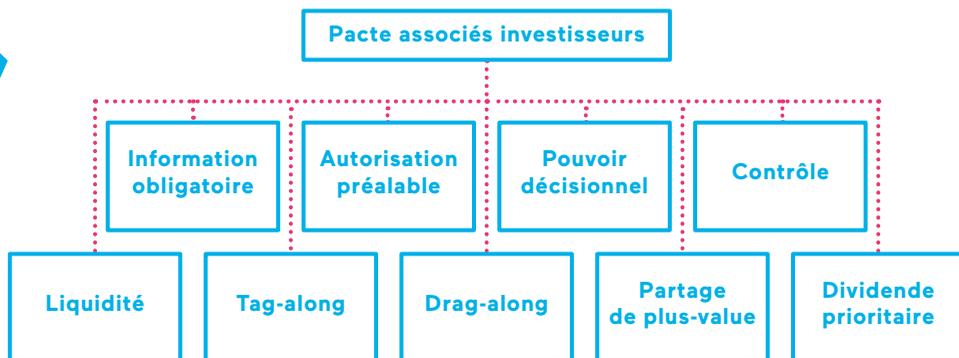
- Définir les rôles attendus pour chaque associé.
- Valider la vision commune du projet.
- Élaborer des règles de fonctionnement et des engagements réciproques.
- Anticiper les événements importants ou délicats.



### > PACTE ASSOCIÉS-INVESTISSEURS

#### Objectifs principaux

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



### Ce qu'il faut 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.



### Ce qu'il ne faut 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](http://www.legal-pilot.com/startups)

### notre experte 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.

# Mesure n°12

## Financer sa startup

par Odicéo

### > LE FINANCEMENT DITS «BAS DE BILAN»

- Les prêts bancaires
- Les aides publiques

### 3 grandes catégories d'aides publiques existent :

- 1 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.
- 2 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.
- 3 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.

### > LA LEVÉE DE FONDS

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).

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.



« 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 » (solicitation 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.

### Les trois piliers d'une levée de fonds réussie



Modèle économique rentable à terme

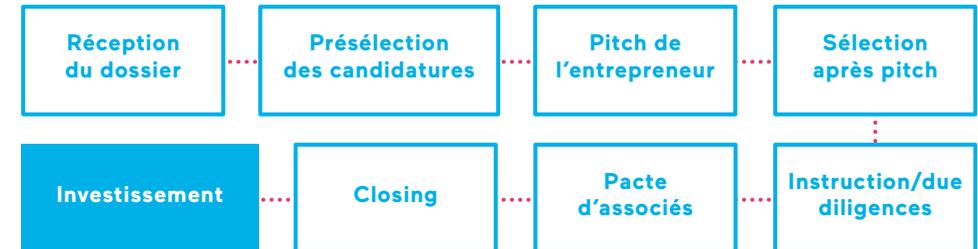


Couple produit/marché pertinent



Équipe solide, expérimentée et complémentaire

### Le parcours de sélection d'un dossier



### nos experts sur le sujet



#### Jean-Pascal Rey

Associé, Expert-comptable, conseil en entrepreneuriat  
ODICÉO



#### Christophe Vincent

Associé, Conseil en stratégie entrepreneuriale  
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 conseil aux dirigeants...

# Mesure n°13

## Communiquer efficacement

par Twistit

### > 9 RÈGLES D'OR POUR UNE COMMUNICATION SOCIALE OPTIMALE :

- 1 Récoltez un maximum d'informations sur votre cible et son comportement sur le digital et les réseaux sociaux.
- 2 Déterminez la ou les plateformes sociales sur lesquelles vous allez communiquer, et faites le à fond.
- 3 Trouvez votre ton, qu'il soit unique et en lien direct avec votre cible et votre identité de marque.
- 4 Soyez qualitatifs et consistants : postez fréquemment, utilisez les bons formats et une charte graphique qui vous différencient. Mettez vous à la place de votre interlocuteur : ce contenu est-il utile, inspirant ? Intéressant ou divertissant ?
- 5 Anticipez vos temps forts de communications le plus en amont possible afin de donner du sens à votre voix sur le long terme, prévoyez les bons contenus pour les moments forts liés à votre activité, au marronnier annuel. À court terme, soyez réactifs et opportunistes en publiant sur les instants forts de l'actualité...
- 6 Adaptez-vous à chaque plateforme et privilégiez les formats natifs, c'est à dire les formats propriétaires de chaque plateforme.
- 7 Instaurez une conversation avec votre communauté : répondez à leurs commentaires, likez, retweetez...
- 8 Utilisez l'achat media pour amplifier vos actions digitales : ce serait dommage de faire 100 vues sur une vidéo pour laquelle vous avez investi tant d'énergie !
- 9 Mesurer les performances de toutes vos actions, grâce à Google Analytics et aux outils analytics de chaque plateforme.

Instaurer —  
une conversation  
continue avec  
votre cible  
grâce au digital



Le digital est devenu absolument incontournable dans votre stratégie marketing/communication, notamment grâce à l'explosion du mobile, des réseaux sociaux et de la vidéo :

- 82% du temps passé sur internet le sera en vidéo d'ici 2021 — SOURCE: CISCO
- 85% des français vont sur YouTube chaque mois — SOURCE: MÉDIAMÉTRIE

### > L'ERREUR À NE PAS FAIRE :

Utiliser du contenu non libre de droit, c'est-à-dire des petits extraits images, vidéo ou audio qui ne vous appartiennent pas. Un risque de voir votre post ou vidéo supprimé, voire d'avoir des problèmes juridiques...

### > LES CHIFFRES :

**82%** des internautes français sont inscrits à un réseau social.

Facebook est le **deuxième** site en France après Google, Instagram le 8<sup>e</sup>.

Créer du contenu  
c'est 50% du chemin.  
Le reste, c'est travailler  
à le rendre visible  
— pour votre cible.

### notre expert sur le sujet



**Sébastien Perron**

Co-fondateur  
TWISTIT

Twistit est une jeune société lyonnaise, créée par 3 ex de Google, YouTube et Facebook, qui conseille ses clients dans leur communication digitale. Vous souhaitez optimiser votre stratégie sociale et vidéo : nous sommes à votre disposition !



# Lexique

## Il est pas frais mon jargon ?

Afin d'en être, suivez les lettres !



### 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!*»

[www.leportrait-trafalgar.com](http://www.leportrait-trafalgar.com)

### 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 cœur 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...**



# 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 200k€. Peuvent monter exceptionnellement jusqu'à 500k€.

## 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 5M€.

## CAPITAL INVESTISSEMENT (PRIVATE EQUITY)

Prise de participation dans une société non cotée en bourse.

## CAPITAL RISQUE (VENTURE CAPITAL) cf. VENTURE CAPITAL/VC

## CAPITAUX 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 dîners 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 30 pages 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 étagère, 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 500k€ à 1M€ (ça fait déjà du bon ticket).

### VACANCES

#erreur404



## Partenaires **La raison du réseau ?**

Avec une bonne connexion,  
tout va plus vite !

### CATÉGORIES

---

ACCOMPAGNEMENT

---

ACCOMPAGNEMENT TECHNIQUE

---

AGENCES DE COMMUNICATION ET MARKETING

---

AVOCATS

---

CONSEIL SPÉCIALISÉ

---

ESPACES DE TRAVAIL

---

EXPERTS COMPTABLES

---

FINANCEMENT

---

MÉDIAS

---

PÔLES DE COMPÉTITIVITÉ CLUSTERS

---

PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE

---

## ACCOMPAGNEMENT



### 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: 1Kconcept: 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.

[www.1kubator.com](http://www.1kubator.com)



### 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.

[www.actionelles.fr](http://www.actionelles.fr)

### Alter'Incub

Incubateur d'innovation sociale

### 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.

[www.alterincub.coop](http://www.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.

[www.leb612.com](http://www.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.

[www.beelys.org](http://www.beelys.org)



### BIGBOOSTER

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).

[www.bigbooster.org](http://www.bigbooster.org)

## ACCOMPAGNEMENT



### 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 cœur (et son portefeuille). Grâce à un MVP, on aide à aller rapidement dans l'opérationnel et à tester la robustesse du couple produit/marché.

[www.boostinlyon.com](http://www.boostinlyon.com)



### CCI LYON MÉTROPOLÉ SAINT-ÉTIENNE ROANNE

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.

[www.lyon-metropole.cci.fr](http://www.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.

[www.cgpme-ra.org/rhone/cpme-for-startup1.html](http://www.cgpme-ra.org/rhone/cpme-for-startup1.html)



### LE CENTSEPT

Le Centsept est un lieu d'expérimentation et d'accélération de projets qui répondent aux besoins des habitants du territoire. Situé au 107 rue de Marseille à Lyon, il réunit entrepreneurs sociaux, entreprises, collectivités et experts.

[www.lecentsept.fr](http://www.lecentsept.fr)  
[contact@lecentsept.fr](mailto:contact@lecentsept.fr)



### CMA

Expert de la création d'entreprise, la CMA du Rhône est au service de 35 000 chefs d'entreprise. En 2018, la CMA se transforme, se réinvente, innove, en proposant de nouveaux services. Parmi, eux, le [Hub] de l'Artipreneur, ce programme inédit a pour vocation de mettre en relation les entrepreneurs avec des experts de l'innovation, des investisseurs, des tiers lieux ou FabLab.

[www.cma-lyon.fr](http://www.cma-lyon.fr)

[hub@cma-lyon.fr](mailto:hub@cma-lyon.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 15 000 salariés du secteur. La Cuisine du Web a créé en 2016, La Tour du Web, 2 500m<sup>2</sup> 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.

[www.lacuisineduweb.com](http://www.lacuisineduweb.com)



### 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.

[www.dojo.fr](http://www.dojo.fr)  
[b.meras@dojo.fr](mailto:b.meras@dojo.fr)

## ACCOMPAGNEMENT



## 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.

[www.egeera.com](http://www.egeera.com)  
[egeerhonealpes@egee.org](mailto: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.

[www.sportdanslaville.com](http://www.sportdanslaville.com)  
[ptoussaint@sportdanslaville.com](mailto:ptoussaint@sportdanslaville.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.

[www.foodshaker.fr](http://www.foodshaker.fr)



## 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).

[www.goconcept.ch](http://www.goconcept.ch)



## 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.

[www.lyon.innov-inseec.com](http://www.lyon.innov-inseec.com)  
[pmontagnon@inseec.com](mailto:pmontagnon@inseec.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<sup>er</sup> 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.

[www.em-lyon.com](http://www.em-lyon.com)

## ACCOMPAGNEMENT

MANUFACTORY  
INCUBATEUR

## INCUBATEUR MANUFACTORY

L'incubateur Manufactory - service public d'incubation - s'organise autour de 3 programmes : Le START et le UP adaptés aux étudiants et jeunes diplômés permettent de structurer son projet, valider son opportunité et de se développer commercialement. Le PRO est un programme payant sur-mesure, centré sur les salariés en reconversion professionnelle.

[www.incubateurmanufactory.fr](http://www.incubateurmanufactory.fr)  
[entreprendre@univ-lyon3.fr](mailto:entreprendre@univ-lyon3.fr)



## INCUBATEUR START'HEP

À la fois lieu d'échange et de vie, l'incubateur Start'HEP est depuis 2014 un accélérateur des projets entrepreneuriaux portés par les étudiants et diplômés des écoles et centres de formation du CAMPUS HEP Lyon. Il est hébergé au sein de « Place des incubateurs » espace dédié au cœur du campus. Plus qu'un espace de co-working, il permet le développement d'un véritable écosystème transdisciplinaire dédié à la promotion de l'entrepreneuriat et de l'esprit d'entreprise. Il héberge également Ronalpia, IFAGTORY et l'accélérateur d'IDRAC Business School.

[www.hep-education.com/campus/lyon/caroline.danthez@campushep-lyon.com](http://www.hep-education.com/campus/lyon/caroline.danthez@campushep-lyon.com)



## LAB LPA

Le Lab LPA est un laboratoire d'expérimentation développé par Lyon Parc Auto, société d'économie mixte opératrice de mobilités urbaines. LPA propose aux startups un terrain propice à l'expérimentation afin de mettre à l'épreuve leur solution innovante, liée aux thématiques du stationnement, de la mobilité des personnes et des marchandises, ou des métiers associés.

[www.lpa.fr/lab-lpa](http://www.lpa.fr/lab-lpa)  
[lelab@lpa.fr](mailto:lelab@lpa.fr)

LES PREMIERES 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.

[www.lespremieresaurea.com](http://www.lespremieresaurea.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.

[www.lyonfrenchtech.com](http://www.lyonfrenchtech.com)



## MEDEF LYON-RHÔNE

Le dispositif actif'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.

[www.medeflyonrhone.com](http://www.medeflyonrhone.com)

## ACCOMPAGNEMENT



### NOVACITÉ

Novacité 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.

[www.novacite.com](http://www.novacite.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.

[www.lyon.cci.fr/jcms/se-developper/parrainage-d-entrepreneurs-p\\_15770](http://www.lyon.cci.fr/jcms/se-developper/parrainage-d-entrepreneurs-p_15770)

[parrainage@lyon-metropole.cci.fr](mailto:parrainage@lyon-metropole.cci.fr)



### PULSALYS

Pulsalsys, 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.

[www.pulsalys.fr](http://www.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<sup>e</sup> 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.

[www.reseau-entreprendre-rhone.fr](http://www.reseau-entreprendre-rhone.fr)  
[rhone@reseau-entreprendre.org](mailto: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.

[www.rdi.asso.fr](http://www.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.

[www.ronalpia.fr](http://www.ronalpia.fr)



### 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.

[www.ecam.fr](http://www.ecam.fr)  
[tech360@ecam.fr](mailto: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.

[www.tuba-lyon.com](http://www.tuba-lyon.com)



### LE WAGON

Le Wagon a pour mission de donner des compétences techniques aux esprits créatifs en proposant une formation intensive en 9 semaines pour apprendre à développer des produits web.

[www.lewagon.com/fr/lyon](http://www.lewagon.com/fr/lyon)  
[lyon@lewagon.org](mailto:lyon@lewagon.org)

## 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.

[www.axel-one.com](http://www.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.

[www.belaircamp.org](http://www.belaircamp.org)



### 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.

[www.briefing.fr](http://www.briefing.fr)  
[info@briefing.fr](mailto:info@briefing.fr)



### ENE

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.

[www.ene.fr](http://www.ene.fr)



## FUTUROPE

Équipementier technologique basé sur Lyon et spécialisé dans le développement d'objets connectés. Nous accompagnons les startups dans la réalisation de leurs prototypes électroniques et informatiques sur mesure.

[www.futurope.com](http://www.futurope.com)

[j.habard@futurope.com](mailto:j.habard@futurope.com)



## 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<sup>ers</sup> mardis du mois!

[www.growup.tech](http://www.growup.tech)



## 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.

[www.insavalor.fr](http://www.insavalor.fr)

[contact@insavalor.fr](mailto: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.

[www.mines-stetienne.fr](http://www.mines-stetienne.fr)

## AGENCES DE COMMUNICATION ET MARKETING



## 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.

[www.comete.com](http://www.comete.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.

[www.elvistheagence.fr](http://www.elvistheagence.fr)



## 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...

[www.agence-mute.fr](http://www.agence-mute.fr)

[contact@agence-mute.fr](mailto:contact@agence-mute.fr)



## LES OUVREUSES

Trouvez un positionnement clair et différenciateur rationnel pour bâtir un ADN de marque à forte empreinte émotionnelle grâce à nos packs dédiés. Issue du terrain, notre démarche propose de travailler votre marque comme un écosystème selon une méthodologie pointue pour convertir vos cibles. A la mesure de votre budget et avec cohérence.

[www.lesouvreuses.com](http://www.lesouvreuses.com)

[anneclaire@lesouvreuses.com](mailto:anneclaire@lesouvreuses.com)



## PLUS2SENS

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

[www.plus2sens.com](http://www.plus2sens.com)



## STAENK

Stænk, transformation et croissance par le #MarketingDigital. Nous aidons les entreprises B2C et B2B à augmenter leur visibilité sur le web. Génération de leads qualifiés, augmentation des ventes e-commerce et stratégies digitales sur-mesure. Le marketing à la performance: référencement, campagnes publicitaires, réseaux sociaux, content marketing.

[www.staenk.com](http://www.staenk.com)

[bonjour@staenk.com](mailto:bonjour@staenk.com)



## STUDIO FAIRY

Fairy est une agence de communication 100% dédiée aux marques innovantes. Nous accompagnons les startups bien au-delà du choix du nom, du positionnement et de l'identité. Quelle est votre grande valeur? Qu'attend votre cible? Si votre marque est unique, votre image et votre stratégie de communication doit l'être aussi.

[www.studiofairy.fr](http://www.studiofairy.fr)



## 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.

[www.leportrait-trafalgar.com](http://www.leportrait-trafalgar.com)



## 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.

[www.twistit-conseil.com](http://www.twistit-conseil.com)

## AVOCATS



### CABINET CORINNE GARCIA

Accompagne et conseille les créateurs d'entreprises innovantes, de l'idée à la concrétisation de leurs projets de création (statuts, pacte d'associés, contrats, CGV...) dans les secteurs notamment du numérique, des services et des nouvelles technologies.

[www.garcia-avocat.fr](http://www.garcia-avocat.fr)  
[cabinet@garcia-avocat.fr](mailto:cabinet@garcia-avocat.fr)



### MAGS AVOCATS

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

[www.legal-pilot.com/startups](http://www.legal-pilot.com/startups)

TROIS (POINT) QUATORZE

### 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.

[www.troispontquatorze.fr](http://www.troispontquatorze.fr)  
[valerie.chazard@troispontquatorze.fr](mailto:valerie.chazard@troispontquatorze.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.

[www.affeeniteam.com](http://www.affeeniteam.com)



### 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).

[www.dynergie.eu](http://www.dynergie.eu)  
[slaffitte@dynergie.eu](mailto:slaffitte@dynergie.eu)



### 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](mailto:laurence.tur@laposte.net)

## CONSEIL SPÉCIALISÉ



### SV DESIGN

L'agence SV DESIGN a pour vocation d'exercer une activité de design global auprès des entreprises, des collectivités locales et des porteurs de projet. Fort de nos acquis et expériences, nous vous accompagnons avec flexibilité, sens et pertinence dans les domaines suivants:

1. Communication visuelle
2. Design Produit & Packaging
3. Architecture d'intérieur

[www.sv-design.fr](http://www.sv-design.fr)



### VERTICAL CROWDFUNDING

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!

[www.vertical-crowdfunding.com](http://www.vertical-crowdfunding.com)  
[contact@vertical-crowdfunding.com](mailto:contact@vertical-crowdfunding.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).

[www.vertical-innovation.com](http://www.vertical-innovation.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 décodons 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.

[www.waoup.com](http://www.waoup.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!

[www.witekio.com](http://www.witekio.com)

## ESPACES DE TRAVAIL



### EVEA

2 000 m<sup>2</sup> 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.

[www.etic.co/hevea](http://www.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.

[www.atelier-medias.org](http://www.atelier-medias.org)  
[inscriptions@atelier-medias.org](mailto: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!

[www.la-cordee.net](http://www.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.

[www.now-coworking.com](http://www.now-coworking.com)



### PÔLE PIXEL

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 (2 000 m<sup>2</sup> 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!

[www.polepixel.fr](http://www.polepixel.fr)

## EXPERTS COMPTABLES



### 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/CI/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.

[www.pointc.fr](http://www.pointc.fr)  
[www.inextenso.fr](http://www.inextenso.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...

[www.odiceo.fr](http://www.odiceo.fr)  
[contact@odiceo.fr](mailto:contact@odiceo.fr)



### SADEC AKELYS

«*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.

[www.sadec-akelys.fr](http://www.sadec-akelys.fr)

## FINANCEMENT

**ADHOC INVEST**

Entrepreneurs-investisseurs aux expériences et compétences variées et complémentaires, nous permettons 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.

[www.adhocinvest.fr](http://www.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.

[www.am-businessangels.org](http://www.am-businessangels.org)  
[r.laurent@am-businessangels.org](mailto: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.

[www.amkeo.fr](http://www.amkeo.fr)  
[fnicolas@amkeo.fr](mailto:fnicolas@amkeo.fr)

**ANAXAGO**

Première plateforme de crowdfunding en capital avec plus de 90M€ 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.

[www.anaxago.com](http://www.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 demi-journée avec les lauréats pour préparer une ouverture de capital.

[www.angelor.fr](http://www.angelor.fr)  
[contact@angelor.fr](mailto:contact@angelor.fr)

## FINANCEMENT

**AXELEO**

Axeleo est l'accélérateur de référence dans l'Entreprise Technology qui occupe une place stratégique sur la scène tech française: premier accélérateur supporté et financé par le Fonds French Tech Accélération opéré par Bpifrance, une partnership d'entrepreneurs et d'executives 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.

[www.axeleo.com](http://www.axeleo.com)  
[eric@axeleo.com](mailto: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.

[www.bpifrance.fr](http://www.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/Série 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.

[www.breega.com](http://www.breega.com)  
[contact@breega.com](mailto:contact@breega.com)

**cadénac.****CADENAC**

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.

[www.cadenac.com](http://www.cadenac.com)  
[jpcheno@cadenac.com](mailto: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.

[www.caissedepargnerhonealpes.fr](http://www.caissedepargnerhonealpes.fr)

**CROWDYBOX**

Avec Crowdybox une campagne de crowdfunding est bien plus qu'une collecte d'argent. En construisant une stratégie adaptée, votre campagne vous permettra également de lancer une communication massive autour de votre projet, d'accroître votre communauté et surtout de «*tester votre futur marché*». Notre démarche de data-marketing permet d'apporter la preuve aux investisseurs et aux futurs partenaires que le concept est en capacité de trouver son public.

Offre pour les lauréats: Crowdybox offre l'accès aux fiches techniques de préparation, animation et pilotage d'une campagne de crowdfunding.

[www.crowdybox.com](http://www.crowdybox.com)  
[contact@crowdybox.com](mailto:contact@crowdybox.com)

## FINANCEMENT



## GO FUNDING

GO Funding est le nouvel accélérateur de financement via le crowdfunding en capital initié par la CCI LYON MÉTROPOLE Saint-Étienne 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.

[www.lyon-metropole.cci.fr](http://www.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 soit 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.

[www.hubfi.fr](http://www.hubfi.fr)



Incit'financement  
Auvergne-Rhône-Alpes

## 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.

[www.incit-financement.fr](http://www.incit-financement.fr)



## 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.

[www.insa-angels.fr](http://www.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.

[www.kisskissbankbank.com](http://www.kisskissbankbank.com)

[adrien.biot@kisskissbankbank.com](mailto: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.

[www.lyonmetropoleangels.com](http://www.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 Écoles 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.

[www.pertinence-invest.com](http://www.pertinence-invest.com)

## FINANCEMENT



SOFIMAC Innovation

## 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.

[www.sofimacpartners.com](http://www.sofimacpartners.com)



Start-Up & Go  
Auvergne-Rhône-Alpes

## START-UP &amp; GO

Start-Up & Go épaula les entreprises nouvellement créées, à la recherche d'un soutien financier. Dispositif de financement, Start-Up & Go 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.

[www.inovizi.com](http://www.inovizi.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.

[www.wiseed.com](http://www.wiseed.com)

## MÉDIAS



## 1001 STARTUPS

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

[www.1001startups.fr](http://www.1001startups.fr)



FRENCHWEB.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.

[www.frenchweb.fr](http://www.frenchweb.fr)



Maddyness

## MADDYNESS

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

[www.maddyness.com](http://www.maddyness.com)



Widoobiz  
Entrepreneurs & Startups

## WIDOOBIZ

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

[www.widoobiz.com](http://www.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.

[www.axelera.org](http://www.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.

[www.digital-league.org](http://www.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.

[www.imaginove.fr](http://www.imaginove.fr)



### TENERDIS

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).

[www.tenerrdis.fr](http://www.tenerrdis.fr)

## 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.

[www.inpi.fr](http://www.inpi.fr)

[aura-lyon@inpi.fr](mailto:aura-lyon@inpi.fr)



## Je crée dans ma région

Auvergne-Rhône-Alpes

## Créateurs, repreneurs, facilitez-vous la vie

(Re)découvrez le site des créateurs



Toute l'actualité, les événements et les contacts près de chez vous, pour faire avancer votre projet.



[jecreedansmregion.fr](http://jecreedansmregion.fr)



## Témoignages Une dernière empreinte

Ils reviennent sur le lieu du dream.

### 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.»

### 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.»

### FASTEESH

#### **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.»

### 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.»

### 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.»



## Contact

*Lyon Start Up,  
un projet porté  
par la Fondation  
pour l'Université  
de Lyon.*

### Lyon Start Up

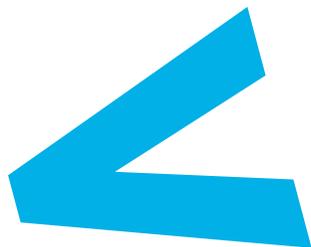
35 rue de Marseille  
69007 Lyon

### Claire Vasile

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

 Lyon Start Up  
 @lyon\_startup

[www.lyonstartup.com](http://www.lyonstartup.com)



ALL YOU  
NEED IS

L

Y

V

E

POUR  
ENTRE-  
PRENDRE  
À LYON\*

\*Tout ce dont vous avez besoin c'est LYVE, pour entreprendre à Lyon - conception

**LYVE, LA COMMUNAUTÉ DES ENTREPRENEURS**  
ET DE CEUX QUI LES ACCOMPAGNENT !

[WWW.LYVE-LYON.COM](http://WWW.LYVE-LYON.COM)

**ONLY LYON**   
LA MÉTROPOLE |

LYON START UP  
ÉLEVEZ VOS IDÉES

*« Le seul endroit où  
le succès vient avant  
le travail, c'est dans  
le dictionnaire. »*

— VIDAL SASSOON

GRANDLYON  
la métropole

La Région  
Auvergne-Rhône-Alpes

SANOFI



SADEC AKELYS



Santé  
Vet

TROIS QUATORZE

CAISSE D'ÉPARGNE  
RHÔNE ALPES