

SUPPLÉMENT ÉVÉNEMENT

Les Echos

GO LYON AUVERGNE RHÔNE-ALPES
ENTREPRENEURS

GO ENTREPRENEURS LYON AUVERGNE-RHÔNE-ALPES – 23 JUIN 2022

GO ENTREPRENEURS : ENTREZ DANS L'UNIVERS DE CEUX QUI OSENT !

POUR SA 19^E ÉDITION, GO ENTREPRENEURS LYON AUVERGNE-RHÔNE-ALPES DONNE RENDEZ-VOUS CE JEUDI 23 JUIN À LA SUCRIÈRE DE LYON À TOUT L'ÉCOSYSTÈME ENTREPRENEURIAL DE LA RÉGION. L'OCCASION DE RENCONTRER TOUS LES ACTEURS INCONTOURNABLES ET DE FAIRE LE POINT SUR LES NOUVEAUX DISPOSITIFS POUR IMPLANTER, PÉRENNISER ET DÉVELOPPER SON ACTIVITÉ SUR LE TERRITOIRE.

Après une première édition hybride en 2021, Go Entrepreneurs revient dans la capitale des Gaules dans un contexte de très forte croissance du nombre de créations d'entreprises en 2021. En effet, la Région Auvergne-Rhône-Alpes a enregistré quelque 120 000* nouvelles entreprises créées en 2021, soit +14,2% par rapport à 2020. Il ne s'agit pas d'une simple hausse comme en 2020, mais d'une véritable explosion, un score jamais vu en 20 ans ! Pour preuve, si la France flirtait avec les 200 000 créations d'entreprises annuelles en 2000, l'Hexagone a comptabilisé près d'un million de nouvelles entreprises en 2021 et la Région Auvergne-Rhône-Alpes est la deuxième région française la plus dynamique en la matière. Plus que jamais, les entrepreneurs sont au cœur de la relance économique de notre pays et ont besoin de réponses très concrètes à leurs interrogations. Go Entrepreneurs se doit d'apporter ces réponses pour lancer et pérenniser son activité, mais aussi pour la développer, la rentabiliser et recruter.

Dans ce contexte de fertilité exceptionnelle, et après une année principalement composée d'événements hybrides, Go Entrepreneurs renoue avec l'événementiel physique en le conjuguant aux avantages des fonctionnalités digitales. Rendez-vous sur la « Main Stage » de l'événement pour des rencontres exceptionnelles avec 100 personnalités iconiques et de belles success-stories entrepreneuriales : Marc Simoncini (célèbre fondateur de Meetic, multi-entrepreneur et business angel), Philippe Guigal (Directeur général des vins de renommée mondiale E.Guigal), Marie Rigaud (Printemps de Pérouges), Catherine Barba (fondatrice d'Envi school), Ludovic Mey (Chef étoilé), Angélique d'Esclaibes (cofondatrice d'Epycure), Romain Roy (Greenweez), Paul Morlet (Lunettes pour tous), Marina Lemaire (Archie), Thomas Rouault (Snowleader), Derek Barbolla (Cercle)... Tous viennent partager leurs visions & secrets pour bousculer, réinventer et conquérir de nouveaux marchés.

Cette année, Go Entrepreneurs propose aussi, pour la première fois, 6 panels sectoriels (food/restauration, santé/bien-être, sport, mode/lifestyle, culture et tourisme/hôtellerie) qui permettent de découvrir les coulisses & best practices des secteurs dans lesquels entreprendre via les témoignages de réussites dans chacun d'entre eux. Les 8 salles de tables rondes & démos et les « Marathon Pitch » permettront également de s'inspirer, se former et décrypter toutes les tendances entrepreneuriales au travers de 90 sessions avec les meilleurs experts sur les sujets clés du moment pour lancer et développer son activité.

Enfin, plus de 70 partenaires mobilisés pour l'occasion (collectivités, institutions, réseaux d'accompagnement, acteurs privés du digital, du financement, de la tech et de l'innovation...) et près de 20 animations thématiques — dont plusieurs inédites — répondront aux différents besoins des entrepreneurs : challenger son projet, bénéficier d'un accompagnement sur mesure, s'implanter sur le territoire, faire son premier business plan en une heure, trouver un CTO pour sa start-up, entreprendre avant 30 ans, se lancer dans l'artisanat, digitaliser son business, développer son réseau et ses opportunités en faisant du networking...

Go Entrepreneurs permet, en une seule journée, de trouver l'inspiration, faire diagnostiquer son projet, rencontrer plus de 10 experts dans différents domaines, se former sur des sujets techniques, trouver le bon réseau d'accompagnement, découvrir tous les dispositifs d'aides et d'implantation, repartir avec un financement ou un premier business plan, digitaliser son activité, nouer des contacts et faire du business.

L'entrepreneuriat est désormais accessible à tous. Vivons pleinement cette journée exceptionnelle et osons entreprendre !

Aziliz de VEYRINAS, Directrice déléguée,
Les Echos-Le Parisien Événements
William JAMEUX, Event Manager,
GO Entrepreneurs Lyon Auvergne-Rhône-Alpes



*Source : Bpifrance Création

| | | | | | |
|--|---------------------------|--|--|--|--|
| | 23 JUIN 2022 | UNE JOURNÉE DE RENCONTRES À LA SUCRIÈRE (LYON) POUR CRÉER & DÉVELOPPER VOTRE ENTREPRISE | 118 277 ENTREPRISES CRÉÉES EN AUVERGNE-RHÔNE-ALPES EN 2021 soit +14,2 points vs 2020 | 70 PARTENAIRES INCONTOURNABLES 100 PERSONNALITÉS MOBILISÉES | 90 KEYNOTES, TABLES RONDES & DÉMOS |
|--|---------------------------|--|--|--|--|

TRIBUNE

« Impulsons ensemble pour faire de la France un pays d'entrepreneurs ! »

Elle est la lueur qui illumine l'esprit, l'idée. Pour qu'une idée prenne vie, elle doit être accompagnée, structurée, stimulée. Là est notre mission. De ces idées sont nées un million d'entreprises en 2021 et leur diversité fait toute notre fierté.

Selon l'Indice entrepreneurial français 2021, un Français sur trois participe à la chaîne entrepreneuriale. Cette proportion, stable par rapport à celle de 2018, montre que l'élan entrepreneurial est une tendance structurelle qui s'inscrit dans la durée en dépit de la crise sanitaire. En 2021, les chiffres clés des 26 réseaux d'accompagnement financés et animés par Bpifrance témoignent de ce dynamisme. Comptant près de 4 500 salariés et 56 000 bénévoles, ces structures ont accompagné 151 000 porteurs de projets qui ont permis la création de 70 000 entreprises. Ces réseaux s'adressent à tous les créateurs quel que soit leur profil ou leur besoin.

Ancrés dans les territoires et en particulier en Auvergne-Rhône-Alpes, ils démontrent la force, la valeur, l'efficacité et l'impact de l'accompagnement dans la réussite des projets. Il y a urgence à relever le défi de l'entrepreneuriat, parce que moins de 20 % des créateurs d'entreprise actifs sont financés et accompagnés par des réseaux. Il y a urgence à favoriser l'émergence et la pérennité des entrepreneurs pour qu'ils créent de la valeur ajoutée et de l'emploi. Il y a urgence à s'attaquer aux disparités entrepreneuriales qui font que seulement 1 femme sur 4 et 1 habitant des quartiers prioritaires de la politique de la ville sur 5 font partie de



Nicolas DUFOURCQ, Directeur général de Bpifrance

la dynamique entrepreneuriale. Seule la force du collectif est susceptible de relever ces défis.

L'entrepreneuriat est probablement le meilleur des remèdes. Le mandat de Bpifrance est de donner un cap à celles et ceux qui veulent être libres, qui veulent prendre la barre pour naviguer leur vie, de leur permettre de surmonter la peur de se lancer, sans savoir où ils accosteront. Son ambition : avoir deux fois plus d'entrepreneurs dans les 5 ans qui viennent. Son plan d'action : proposer un service public de l'accompagnement à l'entrepreneuriat en simplifiant l'accès à l'ensemble des dispositifs de l'accompagnement à la création, aux côtés de la Région.

Cette ambition, Bpifrance la remplira en agissant dans trois directions complémentaires.

Des actions spécifiques sont déployées en faveur des quartiers prioritaires de la politique de la ville permettant de favoriser l'accès à l'offre, de sensibiliser, d'accompagner et d'accélérer les projets les plus ambitieux

Sensibiliser, préparer et orienter les porteurs de projet

Bpifrance contribue activement à promouvoir l'entrepreneuriat et l'esprit d'entreprendre, notamment chez les jeunes, en partenariat avec les acteurs de l'écosystème entrepreneurial. Elle informe, prépare et oriente vers des professionnels qualifiés les entrepreneurs et les porteurs de projet au travers d'un portail unique, le site web de référence : bpifrance-creation.fr.

Accompagner et financer les projets

Bpifrance soutient, en lien étroit avec la Région Auvergne-Rhône-Alpes, les acteurs de l'accompagnement à la création d'entreprise. Bpifrance contribue en outre largement au financement de



Bpifrance sur Go Entrepreneurs Lyon Auvergne-Rhône-Alpes 2021

la création d'entreprise, d'une part via la garantie bancaire, d'autre part en mobilisant des moyens complémentaires permettant aux réseaux d'accompagnement de déployer des prêts d'honneur au travers de plateformes digitales, du micro-crédit ou de la garantie pour plus de 500 M€ en 2021.

Agir pour tous et dans tous les territoires

Afin de permettre l'accès à l'entrepreneuriat partout et pour tous, Bpifrance mène, avec le soutien des pouvoirs publics, des actions renforcées auprès de publics ou de territoires fragiles. Dans le cadre du programme « Entrepreneuriat pour tous », Bpifrance déploie des actions spécifiques en faveur des quartiers prioritaires de la politique de la ville (QPV) permettant de favoriser l'accès à l'offre, de sensibiliser, d'accompagner et d'accélérer les projets les plus ambitieux. C'est dans ce sens que « la Tournée Entrepreneuriat » pour tous repart sur les routes de France pour 12 dates et sera présent le 25 novembre à

Villeurbanne afin de célébrer les énergies créatrices des quartiers et de faire rayonner les entrepreneurs inspirants.

Un Français sur trois participe à la chaîne entrepreneuriale. Cette proportion, stable, montre que l'élan entrepreneurial est une tendance structurelle qui s'inscrit dans la durée en dépit de la crise sanitaire

Ensemble, nous ferons de la France une grande nation entrepreneuriale en donnant aux entrepreneurs la possibilité de concrétiser leurs idées.

Alors continuez de rêver, de vous engager et d'innover, nous resterons toujours à vos côtés.

TRIBUNE

« Continuer de faire de la Métropole de Lyon un territoire engagé de l'entrepreneuriat »

Depuis deux ans à la tête de la Métropole de Lyon, je constate, au quotidien, que nos choix de politiques publiques et de soutien à l'entrepreneuriat sont en phase avec les besoins des porteurs de projet du territoire.

Cette convergence se traduit par une forte dynamique entrepreneuriale qui ne se dément pas. Cette dynamique a résisté aux transformations accélérées par les réponses au Covid-19 ; elle se maintient malgré un contexte économique très incertain. Ainsi, chaque année, plus de 30 000 entreprises sont créées dans la Métropole de Lyon. Tous les secteurs d'activité sont concernés par ces créations : les services, le transport, le commerce, le BTP, l'industrie. C'est ce qui place, récemment, Lyon en tête des métropoles de France recommandées par leurs habitants, notamment pour les opportunités de carrière et d'entrepreneuriat qu'elle offre.

Cette convergence est le fruit d'une façon efficace de faire ensemble, qui met toujours au premier plan la qualité de vie de tous les habitants. C'est notre « modèle lyonnais » de coopération, qui se nourrit d'engagements communs avec les acteurs économiques du territoire.

Le premier engagement que nous partageons est celui de l'alignement des projets économiques au service des enjeux écologiques et sociaux de notre temps. Tous les entrepreneurs que nous accompagnons souhaitent construire un projet pérenne, et beaucoup se posent la question « quelles sont les conditions pour que mon entreprise soit encore là dans 10 ans ? ». À cette question de la péren-



Bruno BERNARD, Président de la Métropole de Lyon

nité, les entrepreneurs engagés du territoire répondent le plus souvent « sens, sobriété, et reconnaissance ». Le sens d'abord. Entreprendre, c'est faire le pari que son projet répond à un besoin et c'est un plaisir de voir les entrepreneurs réinterroger les façons de faire et les besoins établis, à l'aune de leurs impacts sur nos ressources communes et sur notre cohésion sociale. La sobriété ensuite, parce que nous entrons dans des décennies de rareté et de concurrence pour des ressources qu'on pensait autrefois inépuisables, comme le foncier, l'énergie, l'eau, les matières premières. Cette nouvelle ère modifie en profondeur les modèles économiques basés, jusqu'à présent, sur l'accaparement sans optimisation. La reconnaissance, enfin, avec des entrepre-

neurs-passeurs qui souhaitent toujours mieux partager la valeur créée avec le territoire qui les a soutenus. Notre deuxième engagement en commun est celui de l'emploi et de la valorisation des compétences de tous les habitants des

Chaque année, plus de 30 000 entreprises sont créées dans la Métropole de Lyon. Tous les secteurs d'activité sont concernés : les services, le transport, le commerce, le BTP, l'industrie. C'est ce qui place Lyon en tête des métropoles de France recommandées par leurs habitants

59 communes de la Métropole. De nombreux entrepreneurs et entreprises sont confrontés à des difficultés chroniques de recrutement, par manque de vivier, déficit d'information, concurrence pour les talents ou mauvaise image de secteurs moins « inspirants ». Pour toutes ces raisons, les entrepreneurs du territoire adaptent leurs offres d'emploi pour un partage plus juste de la richesse produite et une meilleure adéquation aux aspirations des collaborateurs. En donnant des chances et des carrières équivalentes aux femmes et aux hommes ; en permettant un équilibre vie privée - vie professionnelle plus serein ; en investissant dans des process aux impacts environnemen-

taux positifs ; en embauchant et formant les habitants du territoire ; en cassant les idées reçues et valorisant les talents comme avec les compétitions Worldskills que nous aurons le plaisir d'accueillir en 2023 (compétition nationale) et 2024 (compétition internationale). La Métropole partage ces enjeux cruciaux pour l'harmonie du territoire et s'engage avec les entreprises pour accélérer les recrutements locaux, notamment des personnes en situation de pauvreté ou plus éloignées de l'emploi.

Enfin, notre troisième engagement auprès des porteurs de projet est celui de la stabilité et de la visibilité. Nous nous sommes engagés à investir dans cette mandature 3,6 milliards d'euros pour assurer des services publics de qualité, auxquels s'ajouteront 2,5 milliards d'euros d'investissement du Sytral (le syndicat des transports publics lyonnais). Cet



Un territoire conjuguant dynamisme économique et cadre de vie exceptionnel

engagement est fondé sur une gestion budgétaire responsable et ambitieuse. Responsable, parce que nous ménageons les marges de manœuvre qui permettent d'assurer les investissements structurels dont l'ensemble des habitants et acteurs socioéconomiques ont besoin. Ainsi, en 2021, l'autofinancement brut de la collectivité s'élevait à près de 585 M€, un niveau jamais atteint. Ambitieux, parce que nous nous dotons des outils pour amplifier et accélérer les dépenses sur le territoire, pour l'emploi et le développement local, par exemple avec notre schéma d'achats responsables qui réoriente notre milliard d'euros d'achats annuel vers les entreprises du territoire aux impacts sociaux et environnementaux positifs.

La Métropole partage ces enjeux cruciaux pour l'harmonie du territoire et s'engage avec les entreprises pour accélérer les recrutements locaux, notamment des personnes en situation de pauvreté ou plus éloignées de l'emploi

Nous sommes en ordre de marche pour accélérer ce déploiement et ces soutiens durables à tous les entrepreneurs du territoire, et continuer de faire de la Métropole de Lyon un territoire engagé de l'entrepreneuriat.

TRIBUNE

Devenir artisan : un écosystème au service de la création et de la reprise d'entreprise

Avec plus de 42 000 entreprises à transmettre dans les cinq ans, l'enjeu est de taille pour le secteur. La Chambre de Métiers et de l'Artisanat (CMA) Auvergne-Rhône-Alpes est la porte d'entrée privilégiée tant pour les porteurs de projet que pour les cédants, avec à la clé tout un panel de services.

En quoi la Chambre de Métiers et de l'Artisanat est-elle un opérateur majeur de la création-reprise ?

Chaque année, la CMA informe, forme, accompagne plus de 10 000 porteurs de projet. Elle propose tout un écosystème de services pour les aider à faire grandir leur projet et à le rendre viable, avec un taux de survie à trois ans de leur entreprise bien plus élevé qu'un créateur d'entreprise qui ne serait pas accompagné.

Quels services sont mis à disposition des porteurs de projets comme des cédants ?

La CMA accompagne les créateurs avec des parcours personnalisés et les aide durant toutes les phases du projet : formalités, choix de la forme juridique, formation, financement. Quel que soit leur profil (créateur, personne en reconversion professionnelle, repreneur, personne en situation de handicap), la CMA propose un accompagnement adapté à chacun. Au-delà de ces services, les partenariats conclus avec des acteurs institutionnels et acteurs financiers du territoire permettent aux porteurs de projet d'accéder facilement à des financements dédiés pour lancer leur activité.

De quelle manière la création d'entreprise s'impose-t-elle aujourd'hui dans les esprits, même chez les plus jeunes ?

Aujourd'hui, elle s'envisage comme une phase, plus ou moins longue, d'une carrière professionnelle, y compris pour les apprentis qui peuvent se



Vincent GAUD, Président de la Chambre de Métiers et de l'Artisanat Auvergne-Rhône-Alpes

former en ayant en tête de s'établir à leur compte en créant leur entreprise. Faire naître les passions, faire grandir les projets, faire grandir les compétences, telles sont les ambitions de la CMA Auvergne-Rhône-Alpes, dont les équipes sont pleinement mobilisées autour de ces objectifs.

Comment l'artisanat a-t-il aussi un rôle important à jouer dans la ruralité ?

À l'issue d'une crise sanitaire où beaucoup de Français choisissent de se réimplanter dans les campagnes pour vivre autrement, la création ou la reprise d'entreprises artisanales offrent de belles opportunités de carrière.

TRIBUNE

L'avocat, un entrepreneur singulier au service des entrepreneurs

On me demande souvent ce que sera l'avocat de demain, vaste sujet.

Je constate tous les jours que l'avocat de demain existe déjà. C'est un entrepreneur, qu'il exerce à titre individuel ou en société. Comme tout entrepreneur, il est et sera un gestionnaire, manager, qui doit définir la stratégie de développement de son cabinet, calculer sa rentabilité, manier voire développer des outils digitaux (et pour les plus créatifs, des legaltech). Bref, faire preuve d'innovation dans tout ce qu'il fait, y compris du droit.



Marie-Josèphe LAURENT, Bâtonnière du Barreau de Lyon

S'agissant du droit, il se doit de se tenir en permanence au fait des évolutions législatives et jurisprudentielles, qui se ruissellent à flux continu, avec ou sans l'aide de l'intelligence artificielle. Il est bon juriste et bon stratège, usant tant des modes amiables pour négocier ou régler ses dos-

siers, que des procédures judiciaires pour mener des batailles avec tact et mesure.

Une chose est certaine, sans doute sous l'impulsion provoquée par la crise sanitaire, les cabinets d'avocats ont franchi un cap et accéléré leur transformation.

Une chose est certaine, sans doute sous l'impulsion provoquée par la crise sanitaire, les cabinets d'avocats ont franchi un cap et accéléré leur transformation.

Voici brièvement exposées les compétences indispensables que l'avocat entrepreneur doit avoir pour conserver et conquérir sa place sur le marché concurrentiel du droit. En effet, hormis en droit pénal, l'avocat est aujourd'hui en concurrence avec toutes sortes de professionnels, y compris en droit des personnes. Sa zone de compétence exclusive rétrécit, chaque jour, alors que de nouveaux périmètres du droit s'ouvrent à lui corrélativement.

J'entends les sifflets et les crissements de dents... « Nous ne sommes pas des managers ni des prestataires de service, ni même des auxiliaires de justice ! »

Oui et non, car effectivement l'avocat de demain devra continuer à être ce professionnel singulier, qui, en plus de toutes ses compétences techniques, restera animé par les termes de son serment et sa déontologie, ciments de la confiance qui le lie à ses clients.

Cet avocat ne sera donc ni tout à fait le même, ni tout à fait un autre.

TRIBUNE

La French Tech en région, un catalyseur d'innovation sociétale

Créée pour donner de la visibilité aux start-up de la tech française, la French Tech a sans doute réussi au-delà de toute attente, et pas seulement parce que le cap des 25 licornes a été atteint avec trois ans d'avance. Non, son véritable succès est à chercher ailleurs, sur le terrain, en région, où ce label est devenu une bannière fédératrice pour les acteurs locaux. Débordant rapidement de la seule tech, ces écosystèmes réunissent aujourd'hui des start-up, des PME, des grands groupes, qui partagent un même dynamisme, un même goût de l'innovation, une même soif de liberté.



Émilie LEGOFF, CEO de Troops et coprésidente de French Tech One Lyon St-Étienne

Nous réunissons aujourd'hui des start-up, des PME, des grands groupes, qui partagent un même dynamisme, un même goût de l'innovation

Cette culture commune est certainement, aujourd'hui, le vrai marqueur de la French Tech. Au quotidien, elle s'exprime dans des méthodes de travail largement digitalisées et dans un management qui privilégie la responsabilisation à la contrainte. Dans les entreprises de la French Tech, on n'est plus son titre ou sa carrière, mais ses réalisations et son projet du moment. À l'évidence, c'est ce qu'attendent les collaborateurs, et pas seulement les plus jeunes. Cette culture se manifeste aussi dans l'attitude face aux défis que rencontrent ces entreprises : recruter, se fournir et produire localement, passer à l'échelle, réduire l'impact environnemental... Toutes cherchent, expérimentent et, surtout, dialoguent pour enrichir mutuellement leurs solutions. Les entreprises traditionnelles s'intéressent aussi à ces méthodes de travail et les nouveaux usages se dif-

fusent. Le télétravail est un bon exemple : chacun a cherché la bonne formule avant que n'émergent peu à peu les bonnes pratiques et les bons outils.

En cassant les barrières géographiques, le télétravail a également accéléré la reconnaissance de ces écosystèmes régionaux. Investisseurs et candidats ont découvert qu'il n'était pas nécessaire d'être à Paris. Certaines entreprises ont même quitté la capitale pour s'implanter ailleurs, là où les salaires sont moins élevés et les conditions de vie plus épanouissantes. Forts de cette reconnaissance, les écosystèmes régionaux peuvent désormais donner une portée nationale, et non plus seulement locale, aux changements qu'ils impulsent, y compris sur des sujets plus vastes : la diversité, l'égalité homme-femme, l'éducation, l'environnement... Autant d'enjeux auxquels ils apportent déjà, et sans attendre, leurs propres réponses. Grâce à la French Tech, s'invente aujourd'hui, en région, une innovation sociétale ascendante et décentralisée, au sein d'entreprises qui ont décidé de prendre en main leur destin – et le nôtre.

bpifrance
SERVIR L'AVENIR

CRÉATEURS D'ENTREPRISE,

TENTEZ VOTRE CHANCE
**ON VOUS AIDE
À LA TROUVER !**

#TraceTaRoute

bpifrance

CRÉATION

rendez-vous sur
BPIFRANCE-CREATION.FR

Retrouvez-nous
Stand N°125

Conseils, ateliers et rencontres

INTERVIEW

« Piloter un projet industriel implique une inertie très lourde et un temps long »

C'est un entrepreneur multirécidiviste qui n'a jamais peur de se réinventer... Après les rencontres en ligne avec Meetic, et les lunettes avec Sensee, entre autres, Marc Simoncini s'attaque au monde industriel. Avec ses vélos électriques premium, Angell, il compte bien révolutionner la mobilité urbaine.

Vous avez à votre actif plusieurs entreprises de renommée mondiale dans des domaines très variés. Qu'est-ce qui vous guide dans vos choix ?

D'abord, c'est vraiment l'envie de résoudre un problème. Quand j'ai créé Meetic, j'avais des amis qui n'arrivaient pas à se marier. J'ai créé Sensee – site marchand de lunettes – parce que mon beau-père portait des lunettes hors de prix par rapport à son budget. Et Angell parce qu'on avait des bureaux dans une rue qui était embouteillée du matin au soir, et qu'il nous a alors semblé aberrant que les gens continuent à utiliser des voitures thermiques dans les villes. Il fallait trouver un moyen de locomotion innovant pour qu'ils abandonnent leur voiture et passent à des moyens plus propres. Ensuite, le deuxième moteur, c'est la volonté – et pourtant cela n'est pas toujours simple – de produire en France. Quand on a lancé Sensee, on a voulu faire des lunettes françaises moins chères que les lunettes chinoises. Et avec Angell, on a voulu faire un vélo très innovant fabriqué en France. Donc on essaie d'utiliser les atouts de notre pays pour fabriquer localement des produits qui rayonneront ensuite en Europe et dans le monde.

À quels nouveaux défis êtes-vous confrontés avec Angell Bike ?

Le seul intérêt de produire en France c'est de pouvoir fabriquer des produits à haute valeur ajoutée. Si vous faites un vélo de base, qui consiste à assembler des pièces manuellement, ce sera beaucoup plus intéressant de le faire en Asie. Maintenant si le vélo est très sophistiqué, avec des technologies de pointe pour que le cadre soit, par exemple, très léger – ce qui est notre cas – ce savoir-faire-là se trouve en France. Il faut faire face à énormément de difficultés, mais quand on les surmonte, on a un produit unique. Cela donne notamment un vélo 20 % plus léger que ceux de nos concurrents. Et que l'on n'aurait pas pu fabriquer ailleurs. C'est ce que nous avons fait avec le groupe SEB. Le revers de la médaille c'est bien entendu le coût de production.

Au-delà de son poids plume, comment le vélo Angell se démarque-t-il de ses concurrents ?

On a voulu faire un vélo à la fois très simple d'usage et très sûr. Le feu directionnel et les clignotants, par exemple, sont un gage de sécurité pour le conducteur. Ensuite, comme il est très léger, il est

également très maniable dans la circulation. Sûr aussi parce qu'il dispose d'une alarme et d'un système de géolocalisation qui permet de savoir en permanence où il se trouve. Son poids plume permet également de le monter très facilement chez soi. Ainsi, Angell est un vélo trois fois moins volé que les autres. Il est tellement peu volé que la marque garantit de le remplacer si cela arrive.

Quelle est la principale différence entre entreprendre dans le digital et entreprendre dans l'industrie ?

Arriver avec un produit innovant dans un monde très ancien – le vélo a en effet 200 ans – nécessite de proposer des technologies nouvelles. Et l'industrie est un monde extrêmement compliqué. Le temps n'est pas du tout le même que dans le digital. Un projet industriel, c'est un paquebot. Il est très difficile de piloter un projet avec une inertie très lourde et des temps très longs, d'autant plus aujourd'hui dans un environnement changeant. C'est ce qu'on a vécu lorsqu'on a voulu créer une usine pour fabriquer nos vélos pendant la crise de la Covid-19. Dans le digital, on peut s'adapter, mais dans l'industrie, on ne peut pas être aussi agile. Cela a été un véritable challenge pour moi !



Marc SIMONCINI, multi-entrepreneur, business angel et cofondateur d'Angell Bike

Quelle est l'actualité d'Angell Bike ?

Comme Tesla, dont le premier modèle était une voiture de sport, nos deux premiers vélos étaient assez sportifs, notamment en termes de position de conduite. Tesla a ensuite sorti des voitures beaucoup plus confortables. On a fait pareil. Avec deux nouvelles versions : des Cruisers, qui sont les mêmes vélos mais avec une position de conduite plus relâchée, des pneus plus confortables et des équipements plus intégrés au vélo (gardeboue métal, béquille). Ce qui apporte beaucoup de confort pour la circulation en ville.

Au-delà du produit, vous soutenez tout un écosystème qui gravite autour du smart bike avec l'objectif de révolutionner la mobilité urbaine. À quoi

aimeriez-vous que les métropoles ressemblent dans 5 ou 10 ans ?

J'aimerais que les villes soient électriques, qu'il n'y ait plus de pollution atmosphérique ni sonore. L'immense majorité des déplacements domicile-travail peut s'effectuer à vélo dans l'hypercentre. C'est ce que nous observons avec les utilisateurs d'Angell qui font en moyenne quatre allers-retours de cinq kilomètres par semaine. Un modèle à dupliquer ! Nous avons par ailleurs réussi notre pari initial qu'y était de dire : on veut convertir au vélo des gens qui n'en font pas. 72 % des personnes qui ont acheté un Angell n'avaient en effet jamais eu de vélo auparavant. Ce sont des gens qui ont changé leurs usages grâce à nous, parce qu'on leur a proposé des modèles très simples d'usage, très sécurisés et qui leur ont donné une vraie alternative à leur véhicule pour se rendre au travail.

INTERVIEW

« Le salut de la viticulture française c'est l'excellence »

Côte-Rôtie, Châteauneuf-du-Pape, Crozes-Hermitage... des appellations à la renommée internationale, parmi les plus prestigieuses de la vallée du Rhône. Philippe Guigal nous conte avec passion l'histoire de la maison éponyme, fondée par son grand-père.

Comment le passage de flambeau d'une génération à l'autre s'est-il passé ?

Mon père n'a jamais considéré travailler. Je ne considère pas travailler non plus puisque j'ai la chance d'être passionné par mon métier. Et c'est bien la passion qui se transmet le mieux d'une génération à l'autre. J'ai mordu à l'hameçon très tôt. C'est-à-dire que non seulement le nombre d'heures incalculables que mon père passait dans les vignes et dans les caves ne m'ont pas effrayé lorsque j'étais très jeune, mais elles ont plutôt attisé ma curiosité.

La transition écologique et le changement climatique imposent-ils un changement de pratiques ?

La viticulture est en pleine mutation. Je suis persuadé que dans quelque temps, le bio sera une notion valorisante inutile puisque tout sera bio : donc autant anticiper ! J'embrasse complètement cet état d'esprit de développement durable, de viticulture respectueuse de l'environnement ; démarches louables bien éloignées pour moi du bio-marketing ou du

greenwashing. La réduction de l'empreinte carbone est un sujet de préoccupation sur lequel nous travaillons quotidiennement dans les caves ou les bureaux. Néanmoins, nous ne sommes pas dans cette démarche de revendication à travers des labels parce que nous disposons de bien d'autres arguments qualitatifs pour parler de nos vins.

La concurrence des vins étrangers est de plus en plus forte. Dans ce contexte, comment se démarquer ?

Les vins étrangers sont déjà une réalité depuis de nombreuses années. En voyageant à travers le monde depuis 30 ans, je peux vous garantir qu'il y a des marchés où les Français sont loin d'être majoritaires dans la fourniture de vin. Il n'y a rien que les Français pour imaginer que seule la France produit des grands vins ! Néanmoins les grands vins étrangers ont une caractéristique commune avec nos grands vins français : ils sont chers, c'est-à-dire que l'on n'a pas encore trouvé le moyen de faire de l'excellent vin à un prix modéré. Quoi qu'il en soit, il ne faut pas craindre la concurrence étrangère. La France est une terre viticole, la référence historique de la production de vins de qualité dans le monde. Il faut simplement faire connaître nos atouts. C'est l'histoire du savoir-faire, mais aussi du faire savoir. Et lors de mes déplacements en Chine ou aux États-Unis, lorsque j'affiche 2 400 ans d'histoire sur le vignoble de Côte-Rôtie ou que je parle de viticulture de précision respectueuse de l'environnement, il ne faut pas rougir. On s'aperçoit alors que le salut de la viticulture française passe par l'excellence. Nous n'avons pas d'autre choix que de rester des références qualitatives parce que si l'on part dans la production de masse, on ne pourra pas lutter, notamment en termes de volume. Le deuxième vignoble mondial en surface est déjà le vignoble chinois.



Philippe GUIGAL, Directeur général de la maison E. Guigal

INTERVIEW

« Injecter la culture entrepreneuriale dans les grandes entreprises »

Pionnière du web en France, business angel et administratrice de grands groupes, Catherine Barba nous ouvre en avant-première les portes de son école, Envi, dédiée aux indépendants.

Quelle est la genèse d'Envi School ?

Lorsque je suis revenue en France après 5 ans passés aux États-Unis, j'ai eu un déclin en réalisant à quel point le monde du travail était en pleine mutation. J'avais en effet l'impression de revivre la révolution digitale de la fin des années 1990. C'est pourquoi il m'a semblé essentiel de créer une école à destination des indépendants. Et ce n'est pas qu'une question de compétences, c'est avant tout une question d'entourage. Chez Envi, on souhaite accompagner les futurs entrepreneurs sur le sujet de la confiance en soi. Tu apprends à être rentable, c'est la première promesse, mais tu apprends aussi à te sentir capable.

Quelle place pour les indépendants dans cette transformation du travail ?

On constate aujourd'hui un véritable engouement pour l'entrepreneuriat. Mais on parle essentiellement de la start-up nation. Sauf que dans la tech, il y a beaucoup d'appelés et peu d'élus. Cependant il existe une autre voie, celle des indépendants, qui n'est pas encore très explorée. Les indépendants, ce sont aussi bien les professions libérales que les artisans, les commerçants, les consultants, les coachs... jusqu'à, pourquoi pas, CFO slasheur. En amont de l'école, qui ouvrira en octobre, j'ai créé un Do Tank Future of Work pour explorer cette métamorphose du travail. Je découvre avec étonnement à quel point certaines entreprises sont avancées sur le sujet. Il faut injecter de la culture entrepreneuriale dans les grandes boîtes.

Dans ce contexte, comment l'entreprise va-t-elle évoluer ?

Les entreprises sont en train de profondément transformer leur nature. Face à la pénurie de ta-



Catherine BARBA, Fondatrice de Envi School

lents dans certains secteurs, le statut d'indépendant s'intègre progressivement dans leur stratégie RH. Tout l'enjeu est d'en faire des écosystèmes ouverts, des hubs de compétences. Dans ce contexte, l'objectif de l'école est d'apprendre aux indépendants à performer et aux entreprises de mieux travailler avec eux.

Quel type de formations seront dispensées à Envi School ?

Nous avons conçu des outils très novateurs – gratuits et en ligne – pour évaluer le potentiel entrepreneurial. À partir de là, nous proposerons à chacun une cartographie de ses forces et faiblesses dans une démarche entrepreneuriale qui permet d'identifier sur quoi travailler en priorité pour devenir un « change maker ». L'objectif est de challenger, son offre, son modèle économique, son plan de trésorerie, sa façon de prospecter, etc. En fonction des besoins, nous proposerons des formations à la carte.

INTERVIEW

« Le Made in Normandie fonctionne très bien... jusqu'au Japon »

Il y a trois ans, Marina Lemaire découvrait les bienfaits du vinaigre de cidre sur la régulation de sa digestion et le bien-être de sa peau. Depuis, elle a créé Archie.

Comment est né Archie ?

Archie est né dans ma tête, il y a trois ans, lorsque j'ai eu des problèmes de santé que j'ai moi-même résolus avec du vinaigre de cidre. J'ai dû prendre énormément de traitements allopathiques, qui ne fonctionnaient pas, et j'ai fini par m'en détourner pour m'intéresser à mon alimentation. Un jour, mon père m'a présenté le livre d'astuces de ma grand-mère, qui répertoriait tous les bienfaits du vinaigre de cidre. J'ai commencé à en prendre et ma vie a changé en quelques jours. Et je suis tombée amoureuse du produit ! J'ai également incité tous mes proches à le tester et les retours ont été là encore très positifs. Je me suis rendu compte que le vinaigre de cidre était une institution dans de nombreux pays, mais que ses bienfaits étaient très peu connus et qu'on n'avait pas d'offre réellement qualitative en France. C'est pourquoi j'ai travaillé pendant un an et demi avec un labo pour qu'Archie soit commercialisé. J'ai alors proposé à mon meilleur ami — qui est un pro du marketing — de devenir mon associé.

Quelles sont les valeurs et l'esprit d'Archie ?

Nous avons créé Archie sur un triple engagement. Un engagement sociétal, car nous travaillons avec des petits producteurs indépendants, qui sont dans un bocage particulier. C'est une famille de producteurs qui nous assure un produit de qualité grâce à un sourcing vraiment précis. Nous nous adossons aussi à une entreprise adaptée qui nous permet de faire la mise en bouteille, et qu'on a fait certifier bio. Avec Archie, nous souhaitons aussi lutter contre l'industrialisation massive des fermes. Et puis, bien entendu, nous sommes très attachés à promouvoir les bienfaits pour la santé, puisqu'il s'agit de réintroduire un produit le plus naturel possible pour prendre soin de soi. Enfin, il nous semble essentiel de



Marina LEMAIRE, Fondatrice d'Archie

proposer un produit qui soit à la fois utile mais aussi esthétique. Nous sommes assez fiers de notre jolie bouteille qui casse l'image attendue pour ce type de produits.

Est-ce que le Made in Normandie rencontre du succès ?

Le Made in Normandie fonctionne très bien, jusqu'au Japon... et nous sommes très heureux ! C'est un gage de qualité, même en France, car l'on sait que c'est le territoire des pommes.

Quelles sont les prochaines étapes de votre développement ?

Nous avons commencé notre développement à l'international, avec notamment des commandes en Asie : au Japon, à Taïwan et en Corée du Sud. En octobre, nous partons au Canada. L'appel de l'international est fort ; mais on a encore beaucoup de choses à faire en France. On s'éloigne du culinaire, qui n'est pas notre cœur de métier, pour aller vers le marché de la food fonctionnelle. On vient aussi de terminer notre levée de fonds, et nous avons des objectifs de recrutement importants.

INTERVIEW

« Relier l'économie digitale à l'économie pastorale »

Snowleader allie innovation techno, expérience client sans faille et engagement RSE fort. Retour sur une des plus belles réussites de la French Tech avec Thomas Rouault.



Thomas ROUAULT, Cofondateur de Snowleader

Comment est né Snowleader ?

On s'est lancés en 2008, après avoir constaté que dans l'e-commerce outdoor, il n'y avait que des plateformes qui proposaient du déstockage, sans site de référence pour des marques de niche. Nous sommes allés trouver ces marques, avec la promesse de ne pas brader leurs produits et de les vendre toute l'année. Snowleader, ce sont trois segments : les sports d'hiver, les sports outdoor et le streetwear. Et plutôt que d'offrir des remises, on glissait dans les commandes de plus de 150 € un Reblochon fermier. Un clin d'œil pour relier l'économie digitale à l'économie pastorale... mais aussi une façon d'affirmer qu'on était des passionnés et des experts de la montagne.

Quelle est la place de la RSE dans votre stratégie ?

Notre démarche RSE se concrétise d'abord dans nos locaux. Le label énergétique Effinergie certifie notre nouveau siège social en termes de basse consommation d'énergie. Nous avons, entre autres, installé une centrale photovoltaïque de 100 kW sur le toit ou encore une régulation électronique de l'éclairage et du chauffage. Côté logis-

tique, un nouveau centre va ouvrir en Suisse pour éviter les allers-retours d'articles entre les deux pays. D'autres centres de proximité devraient suivre. Et sur la partie entrepôt, cela passe par l'évolution de nos outils. D'ici deux ans, la capacité de notre système de stockage robotisé sera doublée. Quant à notre machine à emballer, qui conditionne en un temps record les commandes en réalisant un emballage sur mesure pour ne pas gâcher du carton et ainsi réduire de plus de 30 % le volume des camions de transport, va suivre la même évolution. Dédoubler sa capacité va permettre à la fois d'accompagner notre croissance et d'augmenter le nombre d'articles qui seront traités par cette machine.

La satisfaction client est au cœur de votre ADN, et ça marche ! Quel est votre secret ?

Avant tout nous prenons soin de nos clients. Ce qui implique d'assurer une livraison et un SAV de qualité. 99 % de notre catalogue est en stock dans nos entrepôts et on est ainsi capables de livrer à J+1 en Europe. Quant au numéro de notre service client, il est sur notre home page ! Et même si on s'est imposés comme une référence en e-commerce, il y a des choses que l'on ne peut faire qu'en physique. Pour nouer un véritable lien avec nos clients, nos adresses sont de véritables lieux d'échange, où nous organisons des événements, des rencontres avec des sportifs, etc. Nos vendeurs ont également un niveau d'expertise leur permettant d'offrir un conseil personnalisé et technique à chacun de nos clients. Autres spécificités, nous avons un service de customisation des chaussures et semelles pour assurer toujours plus de confort et proposons de réparer les articles vendus, alternative durable à l'échange systématique. La vente n'est donc qu'un élément de notre écosystème.

INTERVIEW

« Notre festival s'est imposé dans ce milieu comme un électron libre »

Marie Rigaud est la cofondatrice du Printemps de Pérouges. Riche de 25 ans d'histoire et d'un fort ancrage territorial, le festival n'en est pas moins exposé à de nombreux défis.

Pouvez-vous nous présenter le Printemps de Pérouges et l'identité de ce festival ?

Nous avons commencé avec de la musique classique dans une église forteresse dans la cité médiévale de Pérouges, pour arriver à un projet de grand rassemblement sur un site en plein air de 15 000 places, à la périphérie de la cité médiévale. Notre histoire fait donc un peu le grand écart entre la valorisation du patrimoine historique d'une cité médiévale, et aujourd'hui le challenge du grand format, dans la cour des grands festivals d'été en France. C'est un événement particulièrement « électron libre », parce qu'il n'est porté ni par une collectivité ni par une multinationale mais uniquement par la volonté de mes deux sœurs et moi. Lorsqu'on regarde 25 ans en arrière, nous étions assez pionnières ! C'est un festival à l'esprit familial, entrepreneurial, et indépendant.

Quels sont les défis de votre modèle économique ?

Le modèle économique d'un festival comme le nôtre, quasi indépendant, est de plus en plus compliqué à préserver, non seulement à cause de l'inflation mais aussi du secteur très concurrentiel dans lequel on se trouve. Il faut résister au rouleau compresseur des multinationales. En revanche, je crois à une chose, qui est aussi l'un de nos points forts, c'est le BtoB. 6 % de notre financement provient en effet de subventions publiques, et 47 % vient d'entreprises privées de toutes tailles, via le mécénat. Ce secteur est plutôt en croissance, et cette année nous avons enregistré une hausse de 20 % d'entreprises privées partenaires, ce qui est un vrai succès.

Quelle place occupe la RSE dans votre événement ?

Le projet que nous portons est associatif, et la notion de RSE nous habite depuis longtemps. Nous cherchons à avoir un impact positif sur la société, tout en étant économiquement viable. Cette relation, avec le tissu associatif via le mécénat, cela fait vraiment sens pour nous, qui revendiquons notre ancrage territorial. De plus, nous sommes un festival complètement eco-friendly, qui a déjà et depuis de nombreuses années, mis en œuvre des actions avec l'idée d'être dans l'éco-responsabilité. Enfin, c'est un formidable espace de mixité sociale, où se côtoient tous les profils d'une population, et c'est très précieux pour nous.



Marie RIGAUD, Cofondatrice et Directrice du Printemps de Pérouges



La Région
Auvergne-Rhône-Alpes



LA RÉGION :
**1^{ER} PARTENAIRE
DES CRÉATEURS
D'ENTREPRISES!**

Retrouvez-nous
sur le salon **GO
Entrepreneurs**
le 23 juin.

Plus d'informations sur
auvergnerhonealpes.fr

TRIBUNE

Les technologies au cœur de la transformation et de la compétitivité

Ces deux dernières années, les technologies ont prouvé leur rôle essentiel pour garantir la continuité des activités et pour contribuer à la relance économique. Les entreprises et secteurs d'activité les plus numérisés ont mieux résisté à la baisse d'activité et aux impacts de la crise sanitaire.

Comment Dell accompagne-t-il les PME et leurs dirigeants ?

Dans ce contexte inédit, les plans de transformation initialement prévus par les dirigeants à l'horizon 2030 se sont accélérés et se réaliseront avec 5 ans d'avance. Dell accompagne les entreprises de toute taille à s'y préparer. Pour mener ces changements, les chefs d'entreprise doivent considérer la mise en œuvre des outils numériques comme un investissement, avec des gains qui se mesurent, selon les sociétés et les secteurs, sur la compétitivité, la croissance, l'innovation ou la rentabilité.



Daniel CHARBIT, Directeur marketing France chez Dell Technologies

Quels sont, selon vous, les piliers de la transformation à prendre en compte ?

Selon nous, ils sont au nombre de quatre. En premier lieu, la flexibilité et l'agilité. Nous avons constaté une hausse massive des services offerts par le Cloud et nous pensons que la demande pour la gestion du multi-cloud va fortement augmenter. La consommation des ressources IT évolue vers des services à la demande. Ensuite, de nombreuses entreprises ont mis en place dans l'urgence des outils de télétravail sans trop pouvoir mener de réflexions approfondies. Nous les accompagnons dans l'élaboration de la mise en place des nouveaux modes de travail hybrides bénéfiques pour les résultats de l'entreprise et l'attraction de nouveaux talents tout en développant l'innovation. Omniprésentes avec un développement exponentiel, les données posent aussi un défi aux entreprises, celui de réussir à industrialiser leur traitement. À cette seule condition, les données peuvent devenir le terreau fertile de l'innovation. Nos technologies et nos experts accompagnent

les entreprises pour le traitement, le stockage et l'exploitation des données. Enfin, la cybersécurité. Il est important de mettre en place des solutions pour prévenir les attaques et pouvoir y remédier pour relancer les systèmes quand on sait que deux tiers des entreprises touchées par une cyberattaque déposent le bilan dans les 6 mois.

Comment accompagnez-vous les entrepreneurs dans cette transformation ?

Nous accompagnons les entreprises sur ces quatre piliers stratégiques de la transformation, avec un engagement très fort sur la proximité de nos équipes et grâce à notre réseau de partenaires revendeurs présents sur tout le territoire. Notre stratégie est d'accompagner nos clients et de leur apporter tout le conseil et le support nécessaire dans leur transformation avec des solutions sur mesure.

TRIBUNE

« L'enjeu des créateurs d'entreprise ? Se concentrer sur leur croissance »

Les entrepreneurs qui se lancent doivent se poser de nombreuses questions pour faire les bons choix juridiques, comptables et fiscaux. Cela requiert de l'expertise et du temps, parfois au détriment du développement de l'activité. Rencontre avec Camille Caillard qui nous partage ses solutions pour accompagner les créateurs d'entreprise.



Camille CAILLARD, Directrice marketing d'Intuit QuickBooks

Quels sont les challenges des nouveaux entrepreneurs ?

Après les étapes structurantes de la création, comme le business plan, le choix du statut juridique et les formalités administratives, le créateur d'entreprise doit mettre en place une gestion à la fois efficace et conforme... Cette charge mentale est souvent un frein pour se focaliser sereinement sur la recherche de nouveaux clients. Dans ce contexte, les entrepreneurs ont besoin des bons outils et d'être accompagnés par des personnes expertes pour se dégager du temps.

Comment répondez-vous à cet enjeu de rendre leur démarrage plus serein ?

Tout d'abord, nous proposons une solution

complète et intuitive pour répondre à chaque besoin des entrepreneurs, comme la facturation et la gestion des dépenses. Nos tableaux de bord permettent d'avoir une vue en temps réel sur l'activité, et même d'anticiper l'avenir grâce au prévisionnel de trésorerie. Le suivi et la maîtrise des performances est un besoin clé pour prendre les bonnes décisions. QuickBooks facilite d'autant plus la vie de l'entrepreneur quand il est utilisé avec son expert-comptable. C'est un outil collaboratif qui permet de gagner un temps précieux et de travailler à partir des mêmes données. Là encore, c'est un moyen d'avoir plus de temps pour se focaliser sur les décisions importantes et sur l'avenir de son entreprise.

Quelles initiatives mettez-vous en place pour les nouveaux entrepreneurs ?

Les créateurs étant rarement des experts financiers, nous avons développé le programme « Start par QuickBooks ». Ce sont des masterclass qui leur donnent les bonnes pratiques pour gérer efficacement la comptabilité, la facturation, la trésorerie et leur développement. C'est gratuit et disponible à tous sur notre site pour aider les créateurs à avoir confiance dans leur gestion dès le démarrage d'activité. Plus globalement, les équipes en France travaillent quotidiennement avec notre mission en tête : s'assurer que les entrepreneurs qui démarrent aient les bons outils et partenaires pour atteindre leur objectif de croissance !

TRIBUNE

Qonto, le coup de boost en plus pour tous les entrepreneurs

En moins de 5 ans, Qonto a réussi à s'imposer comme une des licornes les plus valorisées de l'écosystème tech français. Ludivine Baud revient sur la genèse de cette success story et nous explique comment le service vient simplifier la vie quotidienne de ses clients.

Comment est née l'idée de Qonto ?

Les cofondateurs de Qonto, Steve Anavi et Alexandre Prot, ont créé leur première entreprise en 2013. Au cours de cette expérience, ils se sont aperçus que l'expérience bancaire en tant qu'entrepreneur devait être repensée : service à améliorer, ou encore tarification à ajuster... C'est pourquoi ils ont décidé de créer Qonto, le service qu'ils auraient rêvé d'avoir : une solution de gestion financière créée par des entrepreneurs pour des entrepreneurs.

gestion des dépenses d'équipes et notes de frais, avec notamment des cartes de paiement plafonnées. Nous avons aussi lancé la facturation simplifiée pour la création de factures directement depuis le compte Qonto. Des partenariats avec October, Cashbee, ou Coinhouse nous permettent aussi de répondre à leurs besoins en crédit, placement de trésorerie ou d'investissement en crypto. Tout cela contribue à préserver leurs ressources les plus précieuses : leur temps, leur énergie, et bien sûr leur ambition !



Ludivine BAUD, Directrice générale de Qonto France

En quoi Qonto est-il un « game changer » ?

La clé de notre réussite repose sur trois éléments incontournables : l'innovation au service d'une expérience utilisateur fluide, un service client très réactif et disponible 7j/7 et 24h/24 et des tarifs clairs et transparents. Nous donnons aux professionnels le coup de boost et l'énergie qui leur permettent de se développer davantage ! Selon nos clients, nous leur faisons gagner plus de deux heures par semaine, ce qui loin d'être négligeable dans la vie d'un entrepreneur. En à peine cinq ans, Qonto a réussi à s'imposer en leader de la gestion financière avec plus de 250 000 clients en France, Allemagne, Espagne et Italie.

Quelles sont les ambitions de Qonto pour demain ?

Quels services proposez-vous ?

Qonto propose une solution de gestion financière tout-en-un pour les indépendants, TPE, PME et les créateurs d'entreprise afin qu'ils puissent se concentrer sur leur activité et le développement de leur entreprise. Nous leur proposons ainsi un compte courant, mais notre offre va bien au-delà ! Nous facilitons réellement la gestion financière : comptabilité,

Il existe une dynamique extraordinaire en France, avec près d'un million d'entreprises créées en 2021. Notre ambition est bel et bien d'accompagner un maximum d'entrepreneurs, constamment à leur écoute et d'innover sans cesse afin de leur offrir la meilleure expérience possible, pour toujours satisfaire leurs besoins.

REJOIGNEZ LA COMMUNAUTÉ!

Plusieurs milliers d'entrepreneurs font déjà partie de l'aventure

RETROUVEZ-NOUS sur [Go-Entrepreneurs.com](https://www.go-entrepreneurs.com)

20 OCT 2022
ORANGE VÉLODROME - MARSEILLE

24 NOV 2022
CITÉ DES CONGRÈS - NANTES

Organisé par Les Echos Le Parisien ÉVÉNEMENTS

#GoEntrepreneurs

TRIBUNE

« Serez-vous l'une ou l'un des 3500 nouveaux auto-entrepreneurs qui s'inscrira aujourd'hui ? »

A l'occasion du salon Go Entrepreneurs de Lyon, l'Union des Auto-Entrepreneurs (UAE) met les petits plats dans les grands. Nous serons là pour répondre à vos questions, vous proposer un parcours de formation cohérent avec votre projet, et ainsi vous accompagner dans sa construction. Vous pouvez d'ores et déjà vous inscrire à l'une de nos conférences tenues lors de l'événement !

Grâce à ses vertus simplificatrices notamment dans l'inscription, la gestion et l'administration, le régime de l'auto-entrepreneur s'est imposé au fil des ans, bien au-delà d'une réforme de la création d'entreprise, mais comme une révolution du travail. Installé en France en 2009, aujourd'hui plus de 2,6 millions d'actifs le plébiscitent. Ce sont 2,6 millions de projets qui désormais constituent une réalité économique, et sont exercés exclusivement ou cumulativement avec une autre situation (salariat, retraite, demande d'emploi...).

À une telle échelle, il s'agit sans doute du dernier ascenseur social pour beaucoup, du dernier levier propice au développement d'innovations visionnaires dans des secteurs essentiels à la bonne marche du pays. Contribuant à l'épanouissement économique et social de millions de Français, le régime nous invite à adopter un nouveau regard sur le travail, et l'équilibre qu'il partage avec notre vie personnelle.

À l'UAE nous avons deux convictions : d'abord que chaque Français possède un talent, et ensuite qu'il n'y a besoin d'aucun diplôme pour entreprendre. Partant de ce postulat, seule la volonté de transformer ses idées en projet économique suffit pour se lancer. Ainsi, le régime est une opportunité offerte à tous, jeunes ou moins jeunes, diplômés ou non, exerçant déjà une activité professionnelle ou pas... Bref, il s'adresse à vous. Tout cela n'empêche que chacune et chacun s'informent sur l'environnement écono-



François HUREL, Président de l'Union des Auto-Entrepreneurs

mique actuel pour bâtir un projet viable, rentable et épanouissant, ce que l'UAE vous propose à travers ses formations courtes. Certains esprits chagrins ont tôt fait d'expliquer que ce n'est pas une façon conventionnelle d'entreprendre, lui préférant la complexité administrative des sociétés, et une comptabilité d'engagement dès le lancement. Le régime de l'auto-entrepreneur promet tout l'inverse : pas de cotisations si absence de chiffre d'affaires, pas de déclarations multiples mais une seule par trimestre ou par mois, pas de complexités administratives qui durent lorsqu'on interrompt son auto-entreprise, et surtout une inscription en ligne qui permet de facturer instantanément... C'est tout naturellement qu'il ambitionne de devenir LE régime de la création d'entreprise, en poursuivant l'incroyable chemin de simplification qu'il a tracé. Comme il s'agit d'une porte ouverte à tous, il révèle l'incroyable esprit d'initiative dont les Français font preuve, battant en brèche les préjugés régulièrement entendus. Alors pourquoi pas vous aujourd'hui ? Venez nous rencontrer, nous révélerons l'entrepreneur qui sommeille en vous !

TRIBUNE

« Soutenir la croissance des entrepreneurs, une priorité pour nous »

Forte d'un dispositif qui regroupe plus de 205 agences à destination des particuliers et des professionnels, 6 centres de banques privées et 3 centres d'affaires pour les entreprises, BNP Paribas a pour ambition de soutenir les entrepreneurs et d'accompagner la création et l'accélération de leurs projets dans la région Auvergne-Rhône-Alpes.

La plateforme Lancez-vous, pour booster la création d'entreprise

L'entrepreneuriat est à la fois un défi économique, sociétal, humain et personnel. Avec la plateforme lancezvous.bnpparibas, les créateurs peuvent bénéficier d'avantages et de conseils dans leurs démarches, depuis la phase d'idéation jusqu'à celle du développement. Un outil qui facilite grandement l'accélération des projets entrepreneuriaux.

L'entrepreneuriat est à la fois un défi économique, sociétal, humain et personnel

Act for Impact, le dispositif dédié aux entrepreneurs à impact

« Act for Impact by BNP Paribas » soutient la croissance des entrepreneurs à impact social ou environnemental, quels que soient leur forme juridique et leur stade de développement. Ce dispositif intègre une offre bancaire complète, des innovations financières comme l'outil de mesure d'impact, des financements comme le contrat à impact et des accès privilégiés à nos partenaires incubateurs, plateformes de financement participatif ou fonds d'investissement tels que Ulule, Citizen Capital, Alter Equity, ou Makesense Seed 1. Avec plus de 40 chargés d'affaires experts, qui ont été formés aux spécificités de ces entrepreneurs, nous avons pour ambition de multiplier l'impact des projets de ces entrepreneurs.



Vincent THIÉRY, Directeur de la région Auvergne-Rhône-Alpes de la Banque de Détail en France de BNP Paribas

Connect'Her, le programme pour accompagner les femmes entrepreneurs

La trentaine de banquières sensibilisées aux spécificités de l'entrepreneuriat féminin proposent de nombreux ateliers thématiques et des parcours d'accompagnement en étroite relation avec nos partenaires des réseaux féminins (Bouge Ta Boite, Les Premières, FCE, Sista...) ou mixtes (Initiative France, Réseau Entreprendre...). Nous facilitons aussi l'accès aux financements des entrepreneures avec la mise à disposition d'une enveloppe annuelle de 3 milliards d'euros de crédit d'investissement. BNP Paribas Développement, de son côté, a pour ambition de consacrer 25 % de ses investissements annuels en fonds propres vers des entreprises détenues ou dirigées par des femmes, à horizon 2025. Enfin, pour valoriser les femmes entrepreneurs, BNP Paribas et le Women's Forum créent le French Women Entrepreneurs 40 (FWE40), le premier palmarès annuel des 40 entreprises françaises en croissance dirigées par des femmes. De la start-up à l'ETI, il est possible de candidater sur fwe40.com jusqu'au 12 septembre 2022. Suivez ces entrepreneurs inspirants, sur LinkedIn #ActForImpact et #ConnectHers.

TRIBUNE

Le portage salarial : entre autonomie et salariat, un compromis idéal pour l'entrepreneur de demain

Très concrètement, en quoi consiste le portage salarial ?

Il s'agit d'une forme d'emploi qui permet à un cadre d'être à la fois autonome et salarié. Le portage salarial séduit de plus en plus de professionnels car c'est une formule très souple qui permet d'allier le besoin d'autonomie des cadres d'une part, et le souhait d'externalisation croissant des entreprises d'autre part. Il attire des cadres de tous les âges. Ainsi chez AD'Missions en Auvergne-Rhône-Alpes, les consultants ont de 22 à 76 ans ! Entre première expérience professionnelle et cumul emploi-retraite : tous les cas de figure existent. Nous gérons pour eux tous les aspects administratifs et comptables : facturation, recouvrement, ainsi que toutes les déclarations et cotisations auprès des organismes publics. Nous leur versons ensuite un salaire mensuel et pouvons également gérer leurs frais professionnels. Ils peuvent même bénéficier de tickets restaurant, chèques emploi service universels, PEE, PERCO... !

Le portage salarial est une formule très souple qui permet d'allier le besoin d'autonomie des cadres et le souhait d'externalisation croissant des entreprises

Quel conseil prioritaire pourriez-vous donner aux entrepreneurs qui envisagent d'avoir recours au portage salarial ?

Mon premier conseil serait de choisir de préférence des sociétés adhérentes au PEPS (syndicat des professionnels de l'emploi en portage salarial), avec si possible des implantations géogra-



Florence BOUTEILLE, Déléguée régionale Auvergne-Rhône-Alpes d'AD'Missions

phiques proches de chez eux (pour une meilleure connaissance des particularités locales du tissu économique, mais également pour pouvoir bénéficier d'événements locaux).

Un consultant en portage salarial peut-il travailler avec des clients étrangers ?

Parfaitement. Et c'est d'ailleurs un usage de plus en plus fréquent du portage salarial, notamment en Auvergne-Rhône-Alpes, territoire fortement tourné vers l'international ! Le contrat commercial peut, en effet, être signé avec un client étranger et le consultant reste alors sous statut de droit français avec la protection sociale du salarié français. C'est très sécurisant et rassurant, tant pour le consultant que pour le client qui ne connaît pas forcément la législation française. Avec 25 % de progression par an, le portage salarial connaît une croissance impressionnante depuis une quinzaine d'années et la crise sanitaire n'a fait que renforcer l'attrait pour cette formule tout à la fois souple, sécurisante et novatrice !

On réussit rarement seul !
Toute une communauté à vos côtés.



Avec plus de 300 membres et partenaires issus de tout horizon, la communauté LYVE accueille les entrepreneurs et soutient les porteurs de projet qui souhaitent se lancer.

lyve-lyon.com

LYVE MÉTROPOLE DE LYON
TOUT UN MONDE POUR ENTREPRENDRE

TRIBUNE

La Région Auvergne-Rhône-Alpes est aux côtés des futurs entrepreneurs pour les soutenir dans la réalisation de leurs projets

Pourquoi votre région est-elle partenaire du Salon Go Entrepreneurs Auvergne-Rhône-Alpes ?

Dans notre région, nous croyons dans nos entreprises. Elles sont les premiers artisans du développement de notre territoire et de son rayonnement. Il est essentiel de les soutenir mais également de favoriser l'émergence de vocations en accompagnant les créations de nouvelles entreprises. Se lancer dans l'entrepreneuriat comporte toujours une part importante de risque ; y réussir exige une volonté sans faille.

Notre engagement en tant que premier partenaire de Go Entrepreneurs est une façon de dire à ceux qui créent leur entreprise en Auvergne-Rhône-Alpes que nous sommes à leurs côtés et que la Région peut les accompagner à travers les différents dispositifs que nous déployons. Ce message est d'autant plus essentiel à mes yeux à l'heure où nous traversons un contexte international inédit dont la complexité des enjeux décuple le poids des incertitudes.

Quelles sont les leçons à tirer pour la France, selon vous, des multiples crises que nous connaissons ?

La crise sanitaire sans précédent que nous avons traversée ces deux dernières années a mis en lumière, du moins pour ceux qui en feignaient l'ignorance, le péril que constitue notre dépendance industrielle envers l'étranger.

La guerre en Ukraine a tragiquement confirmé cet état de fait. Il y a encore quelques mois, l'idée commune consistait à voir dans la perte de notre industrie une fatalité de l'histoire et à considérer que le salut de notre pays résidait dans le développement de notre secteur de services. Une cruelle erreur d'analyse aux conséquences lourdes sur le plan économique, bien sûr, mais aussi environnemental puisque la majorité de nos émissions CO₂ provient de nos importations depuis des pays comme la Chine. Cette

situation exige un profond changement de paradigme. Je suis convaincu que la réponse aux enjeux que nous rencontrons passe par une refonte de notre modèle économique autour d'un objectif : la relocalisation de nos industries et de nos emplois. Il en va de la pérennité de nos entreprises et de la souveraineté de notre pays.

Je suis convaincu que la réponse aux enjeux que nous rencontrons passe par une refonte de notre modèle économique autour d'un objectif : la relocalisation de nos industries et de nos emplois. Il en va de la pérennité de nos entreprises et de la souveraineté de notre pays

De quels atouts dispose votre région dans cette perspective de la relocalisation ?

Toutes les conditions sont réunies pour que nous soyons un territoire pionnier dans ce domaine. Nous sommes la première région industrielle de France et la seule à abriter le siège social d'un groupe du CAC40, avec Michelin, qui n'est pas situé en Île-de-France. Nous sommes également en pointe dans de multiples filières d'avenir telles que celle de l'hydrogène vert dont 80 % des acteurs français sont localisés en Auvergne-Rhône-Alpes.

Forts d'un riche tissu composé d'entreprises familiales, de PME innovantes et d'ETI en plein essor, nous faisons le choix de nous appuyer sur les acteurs économiques de notre région pour amorcer ce



Laurent WAUQUIEZ, Président de la Région Auvergne-Rhône-Alpes

grand mouvement de retour des activités et des emplois sur notre territoire. Les grands projets permettant de réussir cette ambition ce sont eux qui les portent, pas les pouvoirs publics. Notre rôle est de créer un climat favorable pour qu'ils puissent les concrétiser et développer leur activité.

Quelles actions mettez-vous en œuvre pour remplir cet objectif ?

Nous avons adopté en décembre 2021 un plan stratégique de relocalisation porté par Stéphanie Pernod, notre 1ère Vice-présidente déléguée à l'économie, à la relocalisation et à la préférence régionale. Il correspond à un investissement conséquent de 1,2 milliard d'euros sur la durée du mandat nous permettant de détecter les projets et d'accompagner leur réalisation en agissant dans différents domaines : digitalisation, formation, transitions énergétique et numérique, foncier industriel etc. Adossé à notre fonds souverain régional, ce plan vise à investir sur les entreprises qui

s'engagent à faire revenir chez nous des productions alors délocalisées à l'étranger et à créer des emplois sur notre territoire. Les résultats sont là, en mai 2022 plus de 100 projets de relocalisation ont été validés par notre agence Auvergne-Rhône-Alpes Entreprises et près de 3 500 emplois ont déjà été créés. Un bilan positif qui nous encourage à poursuivre le travail engagé.

Au-delà de l'accompagnement proposé, comment convaincre les entreprises de s'implanter dans votre région ?

Pour les inciter à relocaliser sur notre territoire, il faut leur envoyer le message qu'elles trouveront en Auvergne-Rhône-Alpes des élus qui leur font confiance et qui les défendent. C'est le sens du principe de préférence régionale appliqué à l'ensemble de nos marchés publics. Concrètement il signifie qu'un projet financé par la Région, grâce aux impôts des Auvergnats et des Rhônalpins, doit en priorité bénéficier aux entreprises de notre territoire et favoriser l'emploi local. C'est une exigence qui est pour moi frappée du bon sens et qui devrait être la règle partout où cela est possible.

Pour conclure, avez-vous un message à envoyer aux entrepreneurs qui hésitent à se lancer en raison des contraintes du contexte économique actuel ?

Bien que trouble et incertaine, la période que nous traversons est aussi marquée par l'émergence de nouvelles opportunités pour le monde économique liées notamment à la relocalisation, au développement des circuits courts et à l'innovation dans les domaines énergétique et technologique. Je veux dire aux futurs entrepreneurs de notre territoire qui souhaitent lancer leur activité que la Région est à leurs côtés et qu'ils peuvent compter sur notre soutien pour les accompagner dans la réussite de leurs projets.

L'action de la Région pour soutenir les entreprises d'Auvergne-Rhône-Alpes

Soutenir la création d'entreprises et favoriser les vocations

Le programme d'appel à projets Ambition/Solution Création

• Un volet « Ambition Région Création » qui regroupe trois dispositifs d'accompagnement et de conseil à la création/reprise d'entreprise : « Créer mon entreprise innovante à finalité sociale » afin d'accompagner les porteurs de projets socialement et environnementalement innovants ; « Lancer ma création/reprise d'entreprise » pour aider à formaliser les projets de création ou de reprise d'entreprise ; « Tester mon activité avant de créer » qui permet de réaliser un test d'activité des porteurs de projets.

• Un volet « Solution Région Création » qui regroupe l'ensemble des outils de financement à destination des créateurs/repreneurs d'entreprise. L'appel à projets a conduit à sélectionner sur la période 2020-2022, le dispositif « Financer ma création/reprise d'entreprise » qui permet un accompagnement au montage financier et au financement des projets de création/reprise d'entreprise.

Le dispositif « Construire mon projet »

Le dispositif « Construire mon projet » vient compléter l'offre régionale d'accompagnement à la création d'entreprise. Il s'agit d'une offre de formation de 280 heures destinée aux demandeurs

d'emploi ayant un projet de création/reprise d'entreprise.

Le site jecreedansmregion.fr

Avec jecreedansmregion.fr, le porteur de projet trouve sur un site unique tous les événements liés à la création/reprise d'entreprise, les structures qui peuvent l'accompagner près de chez lui, mais également des outils pratiques : business model canevass, questionnaires en ligne, fiches métiers notamment. Alimenté par les 450 professionnels de la création d'entreprise, le site constitue le guichet numérique unique de la création d'entreprise en Auvergne-Rhône-Alpes.

Les autres dispositifs soutenus par la Région

En complément des dispositifs déployés par la Région, elle intervient également en soutien d'initiatives mises en place par d'autres acteurs telles que le réseau des pépinières d'entreprises en Auvergne-Rhône-Alpes, Aura Pep's, l'opération Créa Duo pilotée par le Medef, l'association 60000 rebonds, le réseau France Active Auvergne-Rhône-Alpes et l'AGF SCOP.

Relocaliser nos industries et défendre nos emplois

• Le plan stratégique de relocalisation adopté en décembre 2021 sous l'égide de Stéphanie Pernod, première vice-présidente de la Région déléguée à l'économie, à la relocalisation et à la préférence

régionale. Il a permis la mise en place d'un « Pack relocalisation Auvergne-Rhône-Alpes », opérationnel depuis février 2022 qui consiste à déployer une approche coordonnée et personnalisée en proposant une boîte à outils complète et à la carte pour soutenir les projets de relocalisation avec des aides facilement mobilisables.

La mise en œuvre de ce plan a, en outre, été consolidée par la création d'un « G6 de la relocalisation » : un groupe de travail composé de différents acteurs régionaux qui appuieront les projets de relocalisation : la Région, Auvergne-Rhône-Alpes Entreprises, la CCIR, la CPME, le Medef et Bpifrance.

• Le Fonds souverain régional d'investissement initié en juillet 2020 dans le contexte de la crise sanitaire afin de soutenir l'activité des entreprises d'Auvergne-Rhône-Alpes. Destiné principalement aux PME/TPE et aux ETI, ce fonds a pour objectif de consolider le capital de nos champions ou futurs champions industriels, de soutenir les capacités d'investissement de nos entreprises et d'accompagner ainsi la réindustrialisation du territoire. Depuis mai 2022, les habitants de la région peuvent abonder le fonds via leur épargne, ce qui constitue une première en France.

• 12 pôles de compétitivité et 10 clusters régionaux sont soutenus par la Région afin de d'accompagner les filières économiques d'excellence d'Auvergne-Rhône-Alpes.



ENTREPRENEURS

À retrouver sur l'événement

70 PARTENAIRES INCONTOURNABLES

- Région Auvergne-Rhône-Alpes
- Bpifrance
- Grand Lyon - La Métropole - LYVE
- Solocal
- Chambre de Métiers et de l'Artisanat
- CIC
- INPI
- Orange
- DELL Technologies
- Intuit - Quickbooks
- Supernova Business
- Cofondateur.fr
- Caisse d'Épargne
- Agipi
- Qonto
- Shine
- Payfit

20 ANIMATIONS THÉMATIQUES

- S'implanter à Lyon et en Auvergne-Rhône-Alpes
- Consulter des réseaux d'accompagnement
- Entreprendre dans l'artisanat
- Reprendre une entreprise
- Digitaliser son activité
- Entreprendre avant 30 ans
- Consulter les services publics
- Construire son business plan
- Trouver un CTO

100 PERSONNALITÉS EMBLÉMATIQUES

- Catherine Barba
- Émeline Baume
- Bruno Bernard
- Jean-Pierre Bes
- Angélique d'Esclaibes
- Vincent Gaud
- Philippe Guigal
- François Hurel
- Christian Jorge
- Samy Kefi-Jerome
- Marina Lemaire
- Marc Menasé
- Ludovic Mey
- Paul Morlet
- Céline Paravy-Atlan
- Marie Rigaud
- Thomas Rouault
- Romain Roy
- Marc Simoncini
- Rym Trabelsi
- Anne-Charlotte Vuccino

Retrouvez l'intégralité des partenaires, animations, keynotes, tables rondes, démos et personnalités attendus sur www.go-entrepreneurs.com

INFOS PRATIQUES

Jeudi 23 juin 2022

Lieu

La Sucrière
49-50 quai Rambaud - 69002 Lyon

Horaires

8h30-18h00 (fermeture de l'accueil à 17h30)

Inscription gratuite et programme complet sur www.go-entrepreneurs.com