

# PROFESSIONNALISATION DES DÉMARCHES D'ACCÉLÉRATION

pour un accompagnement d'excellence  
des pépites territoriales

*Un collectif d'accélérateurs se crée  
pour perfectionner l'accompagnement des entreprises  
à fort potentiel sur le territoire Français*



# Sommaire

Contexte/enjeux	3
Booster	5
C2IME	6
Gate 1	7
Evident !	8
Pegase Croissance	9
ADN booster	10
Go4BioBusiness®	11
ProductivIT	12
Propulseur	13
TAKE OFF	14
La Ruche	15
La Banquiz	16
A propos de France Clusters	17
A propos du « Collectif des Accélérateurs »	17

# Contexte/enjeux

Incubateurs, accélérateurs fleurissent sur les territoires et se positionnent en tant qu'acteurs centraux du développement économique. En complémentarité des outils déjà existants, ces dispositifs d'accompagnement se structurent pour proposer des services aux entreprises à fort potentiel afin d'augmenter leur performance et favoriser leur croissance.

Une enquête récemment menée par France Clusters insiste sur la diversité/pluralité des démarches d'accélération et leur lien étroit avec leur territoire d'implantation. Les accélérateurs deviennent des outils de développement économique territorial via des actions structurantes et renforcent des secteurs et des domaines d'activités propres aux différents territoires. Ces accélérateurs dynamisent l'écosystème entrepreneurial, rendent le territoire plus attractif et créent des emplois.

Mais leur éclosion fulgurante s'accompagne aussi d'une nébulosité des spécificités et différences entre chacun.

**En réponse à ce besoin de lisibilité, le collectif des accélérateurs s'est constitué !**

**Son objectif** : consolider les forces et savoir faire de chacun afin de créer un écosystème utile pour les porteurs de projets.

Animé par France Clusters, le collectif des accélérateurs, se veut une plateforme d'échanges et de partages permettant à des structures d'accélération d'excellence d'aborder des problématiques propres et mener des actions communes afin de gagner en visibilité dans le paysage de l'accélération. Une force supplémentaire pour perfectionner leur accompagnement des futures pépites françaises.

Composé d'une dizaine de structures portant des démarches d'accélération de qualité dans des secteurs très variés, ce collectif reflète l'excellence de l'accompagnement.

**Certains travaillent à l'avènement d'une nouvelle forme d'économie :**

Pionnier dans l'accompagnement des entreprises à impact social, **La Ruche** fait figure de précurseur dans la mise en place de programmes pour détecter et soutenir les entreprises porteuses d'innovation sociale. Les audacieuses, les ambitieuses for tech, des programmes phares pour engager la construction d'une société plus inclusive et responsable.

**D'autres renforcent le caractère digital et numérique des territoires :**

- Avec 35 entreprises accélérées depuis janvier 2017, **ADN booster** détecte et accompagne des startups à fort potentiel et projets innovants numériques en B2B en travaillant en partenariat avec l'ensemble de l'écosystème des Pays de Loire et Bretagne.
- Accélérateur privé d'entreprises principalement de PME, **ProductivIT IT**, issu d'une initiative portée par le Pôle Régional Numérique (cluster de la filière Numérique Hauts-de-France), utilise les pratiques et outils de transformation digitale en faveur du développement économique.
- Accélérateur de start-ups numériques du logiciel et des technologies du libre, **la Banquiz** participe au développement de la filière logiciel libre de la région Nouvelle-Aquitaine.
- Avec un accompagnement à la carte et individualisé, et basé sur un réseau d'experts, **GATE 1** offre aux start ups technologiques ou numériques des outils pour un développement commercial rapide et une accélération significative dans l'accès aux premiers marchés.

**Nombres d'entre eux renforcent et perfectionnent l'innovation des filières clés du territoire en proposant un accompagnement d'excellence pour garantir un développement optimal à ces entreprises « pépites » :**

- Considéré comme un des maillons forts de l'économie régionale, avec une capacité de croissance élevée, **GO4BIOBUSINESS** vient pourvoir le territoire du Sud de la France d'un outil de détection et accompagnement de pointe pour les entreprises à fort potentiel dans le domaine des biotechs/medtechs.
- Avec un bilan de plus de 171 projets d'entreprises accélérés en 3,5 ans, **le CI2ME** mobilise chaque mois les acteurs stratégiques de l'écosystème régional des territoires lorrains de la Région Grand EST autour des dirigeants d'entreprises industrielles, porteurs de projets de développement ou de croissance relevant des Matériaux, de l'Energie et des Procédés : une ingénierie d'intelligence collective sur mesure et en temps réel.
- **Genopole** (Evry/Corbeil-Essonnes) détecte de jeunes entreprises de biotech à fort potentiel de développement innovant dans les secteurs de la santé, de l'environnement, de l'industrie... pour les accompagner dans son dispositif Booster incluant une formation business de haut niveau, un mentorat, l'accès aux plates-formes technologiques mutualisées du site... Toutes les briques de cet accompagnement d'un an mènent à la réussite des premières levées de fonds et au développement de la société dans un écosystème de référence, notamment intégré au plan France médecine génomique 2025.

- **Le programme d'accélération de la Plaine Images Take Off #2** a été pour répondre aux besoins des scale up. Ce programme accompagne les entreprises dans leurs développements. Au cœur de l'Europe, la Plaine Images est un site dédié aux industries créatives qui rassemble aujourd'hui 125 entreprises, 1 800 personnes, 30 projets en incubation, des laboratoires de recherche, des écoles, des studios de tournage, de doublage, post production son...
- Avec un projet initié avec 5 pôles de compétitivité des filières Aérospatial, Eau-Environnement, Finance, Automobile, Numérique, **l'accélérateur Pegase Croissance** déploie une solution mutualisée d'accélération focalisée sur les scale-up au sein de leurs territoires.
- **L'Annecy Base Camp** accompagne actuellement 16 entreprises du sport et de l'outdoor par le biais du réseau d'Outdoor Sports Valley (OSV), le cluster regroupant plus de 400 entreprises du sport outdoor. Chaussures écoconçues de la marque Saola, système de tracking Followings pour organisateurs de courses, système Tetral prolongeant le temps de survie ensevelie en avalanche, profitent de l'écosystème d'OSV pour accélérer leur développement.



# Booster

Alain Clergeot, Directeur Genopole Entreprises  
01 60 87 83 06  
alain.clergeot@genopole.fr

Créé en 2017, le dispositif Booster s'adresse à des start-up innovantes en biotechnologies, de moins de deux ans, dont l'objectif est la réalisation avec succès d'une levée de fonds.

## OFFRE D'ACCOMPAGNEMENT

Après un audit 360° de la société pour détecter les points critiques et développer un plan d'action, des prestations personnalisées et 20 jours de formations de haut niveau intégrant les aspects stratégie/business model, propriété intellectuelle, leadership et management, étude de marché, marketing, finances, levée de fonds, règlementaires, juridiques, pilotage de projet, montage de projet européens, scale-up, communication et pitch en anglais sont proposés par Genopole ainsi qu'un mentorat et un accompagnement par l'équipe de chargés d'affaires de Genopole Entreprises.

Par ailleurs, des prestations sur mesure peuvent être proposées dans le cadre d'un co-financement ainsi qu'une prise en charge partielle des frais d'installation (bureaux/laboratoires) et, enfin, de bénéficier d'un accès à des conditions privilégiées aux plates-formes de haute technologie de Genopole.

## SÉLECTION DES ENTREPRISES

Deux appels à candidature sont réalisés chaque année et les projets éligibles sont évalués par un comité d'experts indépendants, composé d'une douzaine de personnes issues du monde industriel, économique et académique, sur la base de critères tels que le potentiel du porteur de projet ou encore le caractère innovant du projet.

La première promotion a démarré en septembre 2017 avec 6 start-up. Deux nouvelles promotions ont démarré en 2018 avec un total de 10 start-up.

## MODÈLE ÉCONOMIQUE

- Financement public et privé (fonds de dotation public Fondagen + sponsoring industriel)
- Remboursement d'une partie des frais d'accompagnement lorsque la start-up réussit sa levée de fonds

## SUCCESS STORY

AgenT a pour ambition de permettre la détection des personnes atteintes par Alzheimer 10 à 15 ans avant le diagnostic actuel afin qu'elles aient accès à une approche médicamenteuse préventive pour empêcher l'apparition de leurs symptômes. Pour cela, deux objectifs : développer le premier diagnostic sanguin de la maladie d'Alzheimer en phase silencieuse et repositionner des médicaments qui pourraient être actifs dès cette phase et seraient ainsi capables de prévenir l'apparition des symptômes. L'objectif final d'AgenT est de réduire la maladie d'Alzheimer au silence. Retour de Jérôme Braudeau, co-directeur d'AgenT : Intégrer le Booster nous offre l'opportunité d'intégrer un écosystème spécialisé en biotechnologie. C'est très enrichissant de côtoyer et d'échanger avec des personnes qui sont confrontés aux mêmes problématiques au quotidien. Notre principale motivation au sein du Booster est de suivre l'accompagnement proposé pour optimiser et accélérer la levée de fonds que nous sommes en train de réaliser. Nous sommes ainsi conseillés de façon éclairée et éclairante, ce qui est crucial dans les premières années d'une entreprise pour gagner du temps et ne pas faire d'erreurs stratégiques. Autre avantage, nous allons pouvoir suivre à la carte, selon le background de chacun des membres de l'équipe, les formations du Booster qui couvrent l'ensemble des problématiques (RH, accès au marché, marketing...) auxquelles nous allons être confrontés ».

## EN SAVOIR PLUS >>

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

<http://join-the-biocluster.genopole.fr>

Genopole  
5, rue Henri Auguste-Desbrières  
91030 Evry Cedex



# C2IME

Joel Berger, Directeur  
06 77 74 28 50  
joel.berger@c2ime.com

Créé en 2015, le C2IME est étroitement articulé à l'identité des projets des territoires lorrains de la région Grand Est autour d'un triptyque sectoriel, relevant des Matériaux, de l'Energie et des Procédés dont le Numérique.

Le C2IME offre aux entreprises un cadre simplifié, réactif et personnalisé leur permettant d'accélérer la mise en œuvre de leurs projets de développement ou de croissance pour faire face à la concurrence nationale et internationale.

Pilotée par la Région Grand Est associant les Présidents des Collectivités réunies au sein du Sillon Lorrain et des territoires associés, l'Université de Lorraine, les Départements 57 et 88, les CCIT(S) 57, 88, 55, la CRMA Grand Est et la Chambre d'Agriculture Grand Est. Son comité d'accélération réunit chaque mois, toute la communauté d'experts lorrains issus du monde territorial, scientifique, juridique et financier pour auditionner puis accompagner les projets industriels des entreprises.

Composée d'une équipe de 5 personnes, Le C2IME s'appuie sur les réseaux constituant le comité d'accélération. Le réseau est constitué de plus de 50 experts représentant 50 institutions et/ou opérateurs régionaux.

## OFFRE D'ACCOMPAGNEMENT

Le C2IME agit en mode projets et réseau. A partir des besoins des entreprises qu'il aura identifié, le C2IME organise chaque mois une unité de lieu, d'action et de temps les acteurs publics et acteurs privés autour des projets industriels. Une analyse 360° permet de mobiliser très rapidement les expertises technologiques, industrielles, marchés, montée en gamme des compétences et ingénieries financières les plus adaptées. La démarche C2IME s'inscrit en pleine complémentarité et en synergie avec les dispositifs régionaux et fonctionne dans une logique de réseau et de mobilisation.

En 3,5 ans, 35 comités d'accélération, 261 projets analysés, 178 projets présentés 158 projets retenus

## SÉLECTION DES ENTREPRISES

Les entreprises sont sourcées par un pré-travail de détection (presses spécialisées, réseaux, travail d'identification économique et industrielle des territoires et des bassins d'emplois)

Les critères de sélection reposent sur la qualité managériale, le potentiel technologique et industriel et la viabilité économique

Les entreprises ciblées sont des PME-PMI ; ETI ; Grands Groupes et Starts Ups pour des accompagnements allant de 6 à 10 mois

## MODÈLE ÉCONOMIQUE

Le C2IME a été créé par le Conseil Régional pour répondre au besoin de développement économique et de revitalisation industrielle des territoires lorrains; Il est constitué sous forme d'une association Loi 1901 in house, soumis au statut de l'article 3-1 du code des marchés publics.

## SUCCESS STORY

L'entreprise Saint Jean Industries Lorrain, Jean-Claude POUSSOT, Harol (88) porteur du projet de Traitement des cylindres de blocs-moteur par Cold Spray : un procédé innovant pour blocs-moteur automobiles en aluminium, qui permet la substitution des chemises en fonte par un revêtement Cold Spray et donc l'allègement du poids du moteur.

L'accélération a porté sur la stratégie d'innovation industrielle et particulièrement sur l'étude de faisabilité industrielle et la validation technologique du projet, la mobilisation d'expertises techniques en procédé Cold Spray et en matériaux ainsi que sur l'ingénierie financière nécessaire au financement des phases de développement du projet. Depuis ce programme d'accélération, SAINT JEAN INDUSTRIE a modernisé 8 usines européennes en musclant ainsi son innovation et ses outils industriels afin d'optimiser les flux de production.

L'objectif de St Jean Industrie est d'atteindre 500 millions d'euros de Chiffres d'affaire en 2020 (Pour mémoire : 380 millions d'euros de chiffres d'affaires consolidé en 2017)

## EN SAVOIR PLUS >>

[www.c2ime.eu](http://www.c2ime.eu)

C2IME - Région Grand Est - LORN'TECH  
Sillon Lorrain-Grand Est, 4, rue Marconi, 57070 Metz



# Gate 1

Chloé Poyet, Chargée du suivi start-up  
04 76 18 02 90  
chloe.poyet@gate1.fr

Gate 1 est un accélérateur de développement commercial de startups basé à Meylan. Son objectif est d'accélérer l'accès au marché des startups en phase d'amorçage dans les meilleures conditions possibles. Pour cela, Gate 1 met à disposition des startups un certain nombre de ressources humaines et financières. Le programme d'accompagnement est individualisé et propose aux startups des actions commerciales, marketing ou de communication.

## OFFRE D'ACCOMPAGNEMENT

Gate 1 propose un accompagnement individualisé de 18 mois. Les startups accompagnées réalisent 5 ou 6 actions opérationnelles avec des professionnels en fonction de leurs besoins. Ces actions peuvent être commerciales (prospection clients, test produit sur un segment de marché via l'intervention d'un commercial mandaté par Gate 1 pour le compte de la startup) ou marketing/communication (kit marketing, réalisation vidéo présentation offre, accompagnement à des salons professionnels, relations presses...).

## SÉLECTION DES ENTREPRISES

Gate 1 accompagne des startups innovantes dans divers secteurs (musique, médical, industriel, sport, logiciel...). Les startups sont en phases d'amorçage et âgées de moins de 3 ans. Le périmètre géographique est le sillon alpin (Isère, Dôme, Ardèche, Savoie et Haute-Savoie).

## MODÈLE ÉCONOMIQUE

Les startups accompagnées règlent la somme de 1 500 euros au début de leur accompagnement, cela leur donne accès à une enveloppe de 18 000 euros pour réaliser les différentes actions. Les startups remboursent 6 500 euros à la fin de leur accompagnement.

Gate 1 est une association et reçoit une aide de la Grenoble Alpes Métropole

## SUCCESS STORY

Gate 1 a notamment accompagné Visitou, une startup grenobloise proposant une application mobile pour créer une visite virtuelle de manière rapide, simple et efficace de qualité professionnelle.

Lors de leur rencontre avec Gate 1, ils avaient pour objectif de se développer au niveau commercial. L'accompagnement de Gate 1 s'est donc concentré sur la prospection commerciale ainsi que la création de vidéos promotionnelles de témoignages clients. Ces actions ont généré des appels entrants qui ont pu être transformés en clients par Visitou.

La startup Visitou a été rachetée en juin 2018 par La Boite Immo.

## EN SAVOIR PLUS >>

[www.gate1.fr](http://www.gate1.fr)

[Deux vidéos témoignages de startups après leur accompagnement par Gate 1 >>](#)

Gate 1  
19 Chemin du Vieux chêne  
38240 Meylan



# Evident !

Alain Turbez, Président  
03 20 08 06 90  
aturbez@initiativesetcite.com

« Evident! » est un incubateur de projets d'innovation sociale lancé en juin par la coopérative Initiatives et Cité. Le premier appel à projet a été lancé en juillet 2018 avec un jury de sélection de la première promotion à la mi-octobre. Le recrutement du responsable est en cours. L'incubateur s'appuie pour l'instant uniquement sur les ressources d'Initiatives et Cité.

## OFFRE D'ACCOMPAGNEMENT

Le jury est précédé d'une phase de pré-validation de la pertinence du projet et du potentiel économique. L'accompagnement post-jury est composé de trois étapes :

- Validation : la vision et sa traduction
- Modélisation : prototypage et tests (démarche de design)
- Création (incubation) ou développement (accélération)

## SÉLECTION DES ENTREPRISES

Le projet doit avoir pour objet de répondre à un besoin social, sociétal ou environnemental non ou insuffisamment satisfait par le marché et/ou les politiques publiques. La nature des impacts et la capacité à les mesurer (externalités positives et/ou diminution des externalités négatives), l'incarnation du projet par son porteur sont déterminantes en ce qui concerne les critères de sélection.

## MODÈLE ÉCONOMIQUE

Les financements proviennent du soutien d'entreprises privées pour la quasi-totalité, dans le cadre du mécénat ou de leur politique d'innovation

## RELATIONS AVEC L'ÉCOSYSTÈME LOCAL

Le territoire d'intervention d'Evident! est régional (Hauts-de-France) avec une approche territoriale au niveau des EPCI (communauté d'agglomérations, Métropole). Evident! fait en sorte d'animer un groupe local relais composé d'élus et de techniciens, d'acteurs de l'ESS et de l'entrepreneuriat social, d'accompagnateurs à la création et d'entreprises afin de sourcer les projets et de conserver les bénéfices de l'ancrage territorial (lieu et personnes ressources).

Les filières métiers pouvant concerner un projet d'innovation sociale sont multiples (santé, habitat, nouvelles technologies, culture...). A ce titre, Evident! promeut des partenariats sur la partie métier du projet suivi avec toute structure d'accompagnement pertinente sur le territoire ou au-delà de ce dernier.

Evident! s'inscrit dans le cadre d'un projet plus global autour de l'économie créative qui sera animée par Initiatives et Cité dans un équipement lillois qui sera livré fin 2019.

La première promotion démarrera début Novembre 2018.

## EN SAVOIR PLUS >>

[evident-incubateur.org](http://evident-incubateur.org)

Evident !  
75 Rue Léon Gambetta  
59800 Lille





Pegase Croissance est un accélérateur «Scale-Up» créé en 2013, adossé au pôle de compétitivité SAFE Cluster. L'objectif de l'accélération «Scale-Up» est d'amener les dirigeants et les entreprises à un niveau d'excellence opérationnelle nécessaire pour soutenir leurs ambitions de croissance, de diversification et d'internationalisation. Il s'appuie sur une équipe d'animation-gestion, un réseau de plus de 150 d'experts entrepreneuriaux ayant tous une forte expérience opérationnelle de la croissance des entreprises, et les experts du pôle de compétitivité sur les filières aérospatial-sécurité-défense

### OFFRE D'ACCOMPAGNEMENT

L'accompagnement se fait sur une durée de 3 années avec un budget moyen de 300 k€ nécessaires à la structuration de l'entreprise sur tous les leviers indispensables à sa croissance (stratégie, finance, management/gouvernance, processus industriels, marketing & commercial, RH, PI, RSE...).

Chaque programme d'accompagnement est défini en «sur mesure» dans le cadre d'un audit stratégique préalable au lancement et validé par un comité d'engagement. Les objectifs du programme et de chaque mission au sein du programme sont les plus concrets possible afin de contribuer à la croissance de l'entreprise.

### SÉLECTION DES ENTREPRISES

Les critères de sélection typiques des scale-up sont définis afin de sélectionner des entreprises qui sont dans une phase de développement pour laquelle les leviers d'accélération proposés sont les plus efficaces:

- CA de 1 à 10 M€
- Effectifs de 10 à 50
- Age de l'entreprise < 10 ans

### MODÈLE ÉCONOMIQUE

Le modèle économique est un principe de partage de risque & succès. Pegase Croissance prend typiquement en charge 50% du budget ; en contrepartie de cette prise de risque un intéressement au succès de l'entreprise est défini sur 6 ans en fonction de l'atteinte de ses objectifs

# Pegase Croissance

Philippe Richard  
Philippe.richard@pegase-croissance.fr

Les consultants sont associés à la prise de risque financier. L'objectif est de permettre à l'accélérateur d'autofinancer ses futurs accompagnements. Pegase Croissance n'intervient pas en capital et ne demande pas de garantie personnelle aux dirigeants.

### SUCCESS STORY

#### Témoignage de Benoit Schmitt, PDG de Watt & Well

Comment le Contrat de Croissance nous a aidés ?

Nous nous sommes installés en région PACA début 2013, avec l'objectif d'y installer un site de production; notre stratégie étant alors d'enrichir notre offre, alors majoritairement centrée sur le conseil, en développant la vente de produits. C'est dans ce contexte que nous avons contractualisé avec Pegase Croissance.

Les apports ont été de trois types:

- Mise en place de sessions mensuelles de coaching, qui m'ont permis de prendre du recul sur mon activité, d'affiner la stratégie de la société et d'organiser la société autour du Comité de Direction.
- Pré-sélection et cofinancement de consultants pour la société dans des domaines connexes moins maîtrisés (Qualité, Juridique, Financement, Branding...)
- Structuration de la force de vente

Pour quels résultats ?

En deux ans, nous avons grandi : la mise en musique de notre stratégie et la structuration de la force de vente nous ont permis de changer de dimension, pour preuve un contrat de plus de 2M€ remporté en 2016 alors qu'en 2014 les plus gros contrats signés dépassaient à peine 200 k€.

D'autre part, nous nous sommes déployés à l'international avec la création d'une filiale aux USA.

Nous avons finalement tellement évolué, que nous avons changé de nom! Watt Consulting est devenu Watt & Well.

### EN SAVOIR PLUS >>

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

Pegase Croissance  
1 av Louis Philibert / Bâtiment Poincaré  
Domaine du Petit Arbois - 13545 Aix en Provence



ADN Booster est un accélérateur de startup et projets innovants qui intervient après les phases d'incubation. Aucune prise de capital, aucune offre immobilière, ADN Booster se concentre sur l'accompagnement d'une vingtaine de startup B2B par an pour des durées de 6 mois, avec des promotions trimestrielles. Pour les territoires Bretagne et Pays de la Loire.

#### **OFFRE D'ACCOMPAGNEMENT**

12 audits en mode piscine au démarrage, individualisation du parcours, une douzaine d'ateliers et temps fort sur chaque semestre

#### **SÉLECTION DES ENTREPRISES**

Sur dossier + comité sélection devant nos 28 partenaires

#### **MODÈLE ÉCONOMIQUE**

90 % Partenaires privés + 10 % Startup

## ADN booster

Anthony GONGORA, chargé de relation start-up,  
anthony.gongora@adnbooster.fr

#### **RELATIONS AVEC L'ÉCOSYSTÈME LOCAL**

Forte et ouverte, avec l'ensemble des écosystèmes privés et publiques des régions Bretagne et pays de la Loire

#### **RETOUR DES ENTREPRISES**

32 startups en croissance, aucune startup morte, mise en mouvement des CEO, grosse action sur stratégie + management

#### **EN SAVOIR PLUS >>**

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

ADN Booster  
Connecting Place,  
1 Boulevard salvador Allende,  
44100 Nantes



# Go4BioBusiness®

Marianne Morini  
Directrice déléguée à l'Innovation et la Compétitivité  
marianne.morini@eurobiomed.org  
04 91 13 74 68

Go4BioBusiness®, accélérateur coordonné par le pôle de compétitivité Eurobiomed  
Accélérateur dédié aux entreprises biotech et medtech de moins de 5 ans, en phase précoce, souhaitant se développer dans les régions Sud-Provence Alpes Côte d'Azur et Occitanie.

## OFFRE D'ACCOMPAGNEMENT

Parcours de 12 mois adapté au cycle de développement des entreprises santé

Un accompagnement opérationnel premium :

- Audit et challenge du business plan grâce à un panel d'experts en Santé
- Définition d'une feuille de route élaborée avec le dirigeant (axes d'accélération hiérarchisés et priorisés),
- Réalisation de prestations externes clés, prises en charge partiellement par Go4BioBusiness

Un accompagnement personnel du dirigeant :

- Accompagnement motivé et désintéressé d'un mentor expérimenté issu de la filière Santé
- Accompagnement éclairé par du personnel dédié et par les membres du comité Go4BioBusiness

Une participation sur candidature à un comité d'investisseurs Santé\* :

- Préparation en amont au pitch levée de fonds
- Participation à la journée investisseurs Invest In Biomed

*\* sur conditions particulières*

Accès privilégié à un réseau de chefs d'entreprises, de mentors, de partenaires et d'investisseurs

## SÉLECTION DES ENTREPRISES

Sélection sur dossier, avec due diligence et audition par le comité d'engagement Go4BioBusiness

## MODÈLE ÉCONOMIQUE

Pas de prise de part au capital de l'entreprise

Accompagnement par le pôle et ses partenaires non facturés, mentoring non facturé

Tarif préférentiel et prise en charge partielle de prestations externes

## SUCCESS STORY

1ère promotion :

- 3 entreprises accélérées, dont 2 succès rapides
- 1 an après l'accélération : 11 emplois créés, 8,6M€ levés
- Entreprises très satisfaites

Pendant son année d'accélération, la société PhysioAssist a finalisé son modèle d'affaires, développé son réseau de distribution en Europe et au Moyen-Orient et fait décoller son chiffre d'affaires. Le dimensionnement de la levée de fonds a également été revu pour anticiper les investigations cliniques et déployer les ventes et in fine faire de PhysioAssist la référence internationale sur le marché des maladies respiratoires obstructives chroniques. Quelques mois après le programme d'accélération, la société a clôturé avec succès une 2ème levée de fonds de 6M€.

Pour la société Balmes Transplantation : « La feuille de route était excellente grâce à la qualité du panel qui l'a établie. L'accélération a permis un gain de temps en anticipant la réalisation des prestations identifiées dans la feuille de route. Cela a eu un impact positif sur la stratégie de l'entreprise »

## EN SAVOIR PLUS >>

[go4biobusiness.com](http://go4biobusiness.com)

Go4BioBusiness®,  
8 Rue Sainte-Barbe, 13002 Marseille



# ProductivIT

Fabrice Gallo, Directeur  
fabrice.galloo@productivit.fr  
Pierre Turpin, Directeur associé  
pierre.turpin@productivit.fr

A la différence d'un incubateur, qui offre aux jeunes pousses entrepreneuriales un environnement où travailler, grandir, se renforcer, ProductivIT met à disposition les ressources humaines et intellectuelles nécessaires à faire de votre entreprise un acteur incontournable de son secteur d'activité.

L'équipe est composée de 2 permanents et d'une soixantaine de Partners (entrepreneurs et/ou chef de file de filière). ProductivIT est le fruit du cluster IT régional et de la dynamique gouvernementale French Tech qui vise au rassemblement d'Entrepreneurs pour les Entrepreneurs.

## 1 Accélérateur, 3 leviers d'accélération

L'activité de ProductivIT a été pensée en faveur d'une approche aussi bien stratégique qu'opérationnelle, pragmatique et chiffrée du développement de business. Celle-ci s'articule fondamentalement en trois points :

1. Assistance à maîtrise d'ouvrage (AMOA) : audit et détermination des axes d'accélération prioritaires
2. Maîtrise d'œuvre (MOE) : accès à un réseau compétent
3. Fonds : investir dans un accéléré « dérisqué »

## OFFRE D'ACCOMPAGNEMENT

Coaching du dirigeant  
Développement commercial  
Capital Humain  
Financement (Dette et/ou Capital)  
Innovation  
International  
Business Model, et Stratégie et Stratégie Disruptive (Méthode Blue Ocean)

## SÉLECTION DES ENTREPRISES

Candidature et Comité d'Engagement

## MODÈLE ÉCONOMIQUE

Facturation de service auprès de l'accélééré + Prise de participation (optionnelle)

## RELATIONS AVEC L'ÉCOSYSTÈME LOCAL

ProductivIT est soutenu par une galaxie d'entrepreneurs, intrapreneurs, cadres et consultant experts étroitement impliqués dans nos programmes d'accélération business et donnant accès à l'ensemble de leur réseau.

ProductivIT est le fruit du cluster IT régional et de la dynamique gouvernementale French Tech qui vise au rassemblement d'Entrepreneurs pour les Entrepreneurs.

## SUCCESS STORY

E-Valley est un projet ambitieux de reconversion de l'ancienne base aérienne de Cambrai, dans la région des Hauts-de-France, en un parc e-logistique dédié au e-commerce et au commerce hybride. Avec plus de 700.000 m<sup>2</sup> d'entrepôts et 85.000 m<sup>2</sup> de zone de services et une zone d'activités commerciales du type magasins d'usines, cette plateforme e-logistique sera la plus grande d'Europe bénéficiant d'une situation géographique optimale et accessible grâce à une plateforme multimodale.

Il représente un investissement de 350 millions d'euros dédié au développement de la logistique robotisée pour le e-commerce.

## EN SAVOIR PLUS >>

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

ProductivIT  
165 Avenue de Bretagne  
59000 Lille



# Propulseur

Soumaya ROUWANE, project manager  
s.rouwane@polemicrotechniques.fr  
03 81 40 47 56

ProPulseur est un accélérateur de compétitivité régional. Il est destiné à accélérer la mise sur le marché des produits et services des start-up et des entreprises innovantes, en Santé et Microtechniques. Cet accélérateur répond à la démarche French Tech et permet aux bénéficiaires de disposer d'un accompagnement sur mesure et d'un environnement d'événements dédiés. L'accélérateur ProPulseur est piloté par un Start up manager, deux chargés de mission et un chargé de promotion. Le programme d'une durée de 4 mois est hébergé par le pôle de compétitivité des Microtechniques.

## OFFRE D'ACCOMPAGNEMENT

L'offre d'accélération de ProPulseur s'articule autour des axes suivants :

- Conception-prototypage
- Développement - Industrialisation (mise en œuvre)
- Maîtrise des risques
- Projets d'innovation : montage, gestion de projets, labellisation
- Qualité - Réglementaire (adaptation selon les thématiques santé, microtechniques, numérique, etc)
- Communication (stratégie, mise en œuvre)
- International, export
- Ressources humaines
- Investissement - besoins en financement (aides publiques, prêts bancaires, etc.)

## SÉLECTION DES ENTREPRISES

Le programme s'adresse aux : PME innovantes, start-ups créées, jeunes entreprises innovantes post-incubation et projets en cours d'incubation. Les porteurs de projets sont invités à candidater en ligne sur le site de ProPulseur. Les candidatures complètes sont évaluées par un comité de pré-sélection, avant une présentation devant un comité d'experts appelé le Pitch Pro.

## MODÈLE ÉCONOMIQUE

Le programme est financé à hauteur de 50% par des subventions publiques et à 50% par des subventions privées. Les start-ups règlent un pourcentage de 25% sur les prestations de l'accompagnement et adhère au démarrage de l'accélération au Pôle de compétitivité.

## RETOUR DES ENTREPRISES

La mise en place d'un programme d'accélération a été bien accueillie par la communauté des start ups et entreprises innovantes. La première promotion composée de 5 start ups a démarré en septembre 2018.

## EN SAVOIR PLUS >>

[www.propulseur-bfc.com](http://www.propulseur-bfc.com)

Propulseur  
Pôle de compétitivité des Microtechniques  
18 rue Alain Savary - 25000 BESANÇON



# TAKE OFF

Frédéric Blin, directeur entrepreneuriat  
fblin@plaine-images.fr  
Houria Saoudi, entrepreneur ship manager  
hsaoudi@plaine-images.fr  
03 20 29 89 50

Créé par Plaine Images, l'objectif de Take off est d'aider le développement d'entreprises innovantes des filières des industries créatives, jeu audiovisuel, réalité et design. Localisé au cœur du site d'excellence de Plaine Images (5 hectares, 125 entreprises dont 30 projets en incubation ou pré incubation, 2 centres des recherches de l'Université de Lille, 3 écoles), Take off souhaite agir sur l'écosystème local/régional marqué par une spécialisation dans certains domaines des industries créatives.

## OFFRE D'ACCOMPAGNEMENT

Le produit accompagnement est divisé en trois programmes nommés « take off » :

- « Take off n°1 » pour l'incubation : 6 mois d'accompagnement pour trouver son marché en fonction de son secteur d'activité.
- « Take off n°2 » pour l'accélération : mise en place de la stratégie commerciale pour développer le chiffre d'affaire.
- « Take off n°3 » pour le renforcement : mener à bien sa levée de fonds.

Chaque « package » allie un socle commun et des éléments de spécialisation, et permet de développer des compétences dans les quatre domaines d'activité recouverts par Plaine Images. On parle de création de transversalités, qui concernent entre autres la levée de fonds, l'adéquation produit/marché, et la dimension commerciale.

Offre externalisée : la structure monte ses programmes en interne puis fait appel à des prestataires pour les mener.

Actuellement, Plaine images commence à travailler avec une grande entreprise qui doit payer pour intervenir dans le programme d'accélération. Cette nouvelle forme d'échange a vu le jour car les entreprises suivant les programmes d'accélération se sont trop souvent vues sollicitées par des grandes entreprises (pitches, actions, etc) sans que ces démarches n'aient abouti à des relations commerciales.

## SÉLECTION DES ENTREPRISES

La sélection des entreprises se fait par appel à candidature. Néanmoins, l'accélérateur peut aller chercher des entreprises à l'extérieur car elles correspondent à l'écosystème.

Certaines entreprises ont déjà suivi le programme d'incubation.

Il y a un flux entrant naturel dû à la notoriété de la structure, ce qui n'empêche pas celle-ci de souhaiter communiquer davantage et de manière plus efficace pour pouvoir aiguïser la sélection.

## MODÈLE ÉCONOMIQUE

L'entité globale est financée à 70% par les pouvoirs publics. Le financement à 5% par la Région Hauts-de-France est fléché sur l'accélération et l'incubation. La métropole finance l'animation de l'écosystème.

Les autres sources de financements sont les prestations et les loyers, et de plus en plus de fonds privés (sponsoring, prestations grands comptes)

## EN SAVOIR PLUS >>

[www.plaine-images.fr/takeoff2](http://www.plaine-images.fr/takeoff2)

Accélérateur TAKE OFF – Plaine Images  
99 A Boulevard Constantin Descat,  
59200 Tourcoing



# La Ruche

Gaspard Lefevre, chef de projet et business developer  
09 72 40 34 82  
Gaspard@laruche.net

La Ruche est un réseau national d'incubateurs et d'espaces de travail collaboratifs dédiés aux entreprises et associations relevant des défis de société, sociaux et environnementaux. Nous croyons en une économie responsable et collaborative au service de la transformation de la société.

Nous facilitons les rencontres et les collaborations de tous les acteurs qui s'engagent et qui entreprennent autrement.

Pour cela, nous créons et gérons des lieux de travail collaboratifs professionnels et inspirants, nous animons une communauté apprenante, d'entraide et de partage, nous accompagnons et accélérons les projets à impacts, enfin nous fédérons le plus grand nombre autour de formats événementiels.

Focus sur la Ruche Paris : Ouverte en 2008 au Canal Saint Martin à Paris, La Ruche regroupe aujourd'hui plus de 300 personnes développant des entreprises et associations en réponse à des défis de société (sociaux, environnementaux) dans son espace 3200m<sup>2</sup> situé dans le 20<sup>ème</sup> arrondissement. Ces espaces, open-spaces et bureaux fermés, intègrent éco-conception et bien-être. L'espace sert de plateforme d'échange et de collaboration et se veut un véritable terrain d'expérimentation au service de la transformation de la société.

## OFFRE D'ACCOMPAGNEMENT

Les programmes d'incubation durent de 6 à 12 mois et s'appuient sur :

- Des formations collectives
- Le mentorat individuel effectué par un entrepreneur expérimenté,
- un suivi mensuel par les coordinateurs de projets,
- La mise à disposition d'un espace de co-working de La Ruche,
- Une plateforme digitale d'échange et de partage de compétences entre entrepreneurs «Les Relayeurs».
- Fonctionnement sur appel à projet – Environ 70 projets/ an incubés.

Programmes phares :

- Les Audacieuses : Dédié aux femmes entrepreneures en Ile de France et Nouvelle-Aquitaine, avec un projet sociétal de moins d'un an.
- Les Ambitieuses - Tech for Good: Dédié aux femmes entrepreneures en Ile de France, Nouvelle-Aquitaine et Pays de La Loire, utilisant les Tech for good pour avoir de l'impact. Ce parcours de 6 mois s'adresse aux start-ups en accélération.

## SÉLECTION DES ENTREPRISES

Appel à candidatures

## MODÈLE ÉCONOMIQUE

2 parcours d'accompagnement avec deux financements différents :

- parcours en marque blanche pour un grand compte, financé par ce dernier
- parcours multi partenarial, financé à 20% par le public et à 80% par de grands mécènes ou partenaires.
- pas de prise de participation dans les start-ups sociales
- labellisation Paris Innovation Amorçage par la ville de Paris et la BPI IDF : octroi d'une subvention pour les start-up innovantes.

Fonctionnement par franchise : La Ruche Paris accompagne les Ruches locales qui souhaitent s'ouvrir : apport des outils et vente de la marque (franchise), et gestion de l'incubation et accélération depuis Paris.

Accompagnement au changement et à l'agilité auprès d'intrapreneurs et de collaborateurs

Création de Bootcamp de l'entrepreneuriat auprès des grands comptes et des collectivités.

## SUCCESS STORY

Accompagné par La Ruche, Meet my Mama compte aujourd'hui 6 salariés et fait travailler compte aujourd'hui 6 salariés et fait travailler 30 mamas indépendantes.

*Meet My Mama* révèle les talents culinaires des femmes originaires du monde entier, en proposant aux entreprises des buffets qui sont de véritables voyages culinaires dépaysants. En parallèle, Meet My Mama forme et accompagne avec la Mama's Académie toutes les femmes qui souhaitent vivre de leur passion pour la cuisine et qui n'ont pas les moyens de la faire seules.

Rdv sur [meetmymama.com](http://meetmymama.com)

## EN SAVOIR PLUS >>

[www.social-factory.org](http://www.social-factory.org)

La Ruche  
24 Rue de l'Est - 75020 Paris

Basée à l'origine sur Pessac sur la métropole bordelaise (Unitec Bordeaux) mais aussi à Pau (Technopole Helioparc), La Rochelle (La Rochelle Technopole) et Poitiers-Futuroscope (Centre d'Entreprises et d'Innovation 86), La Banquiz est un accélérateur de start-ups numériques du logiciel et des technologies du logiciel libre et de l'open source, un programme d'accompagnement en 6 mois pour les entrepreneurs.

La Banquiz s'est donnée pour mission de combler le fossé entre le libre et l'entrepreneuriat et permettre au «geek» de devenir chef d'entreprise. La complémentarité entre les différentes structures accompagnatrices permet aux start-ups de profiter d'un large réseau et de l'expertise de chacune. Aquinetic, cluster régional, accompagne les porteurs de projets et offre un maillage complet du territoire néo-aquitain dans le domaine des technologies libres.

## OFFRE D'ACCOMPAGNEMENT

La Banquiz est dimensionné pour pouvoir générer chaque année une vingtaine de nouveaux projets en 2 cycles :

- deux promotions de start-ups liées entre elles durant cette période
- sur un même lieu, dans un espace de bureaux et coworking qui leurs sont dédiés
- La Banquiz, et par des formations collectives - dispensées par les experts d'Aquinetic et des différents partenaires.

La Banquiz met à sa disposition les clés d'un amorçage réussi en offrant :

- 6 mois d'accompagnement et de mentorat
- des modules de formation spécifiques par des intervenants reconnus dans l'open source et l'entrepreneuriat
- 1 hébergement (si nécessaire) dans une pépinière
- Mises en réseau : intégration au sein de la filière, acteurs de l'innovation, investisseurs, banques...

L'offre de formation a été pensée pour répondre aux problématiques spécifiques des start-ups du libre en phase d'amorçage.

Le programme se décline autour de 6 thématiques :

- Pingouins, morses et brises-glaces : introduction à l'écosystème du logiciel libre.
- Du manchot au magot : faire de l'argent avec du gratuit, les modèles économiques du libre (monétisation, pricing, distribution).
- L'art de la glisse : définir sa stratégie et la décliner opérationnellement.

- Éviter la débâcle\* : le prévisionnel financier, pourquoi et comment en faire un qui ne sera jamais tenu ?
  - Ma banquiz ne connaît pas la crise : gestion et pilotage.
  - Je protège ma Banquiz : juridique
- La Banquiz mise sur l'intelligence collective pour industrialiser son accompagnement ; chaque porteur de projet est accompagné individuellement et collectivement par un expert : dans la réflexion stratégique, la structuration du business plan, la recherche de financements... pour maximiser ses chances de réussite.

## SÉLECTION DES ENTREPRISES

Dossier à remplir et ouvert à :

- Tout porteur de projet de création de start-up ou dirigeant d'une jeune entreprise
- Tout domaine d'activité souhaitant s'appuyer, tout ou partie, sur l'Open source

Trois critères ont mis en avant dans la sélection :

- Le porteur de projet : sa fibre entrepreneuriale avérée,
- La qualification de la proposition de valeur, de l'intérêt pour le client,
- La détection d'un ou plusieurs modes de monétisation.

## MODÈLE ÉCONOMIQUE

- Financement public
- Pas de retour sur investissement, programme gratuit pour les start-ups

## SUCCESS STORY

Un lieu, un réseau, un accompagnement, nous avons bénéficié d'un véritable soutien humain entre startupper mais aussi et surtout avec les experts.

Denis Bled, Newmips

Nous avons choisi l'accélérateur La Banquiz car nous avons besoin de conseils et de booster notre projet. Nous avons également besoin d'être dans un environnement de travail stimulant et propice aux échanges

Paul Escudé, Planète Profs

## EN SAVOIR PLUS >>

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

La Banquiz  
4 rue Eugène et Marc Dulout  
33600 Pessac





## A propos de France Clusters

contact@franceclusters.fr  
04 78 54 67 09

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

## Hub des nouveaux outils d'accélération PME et Territoires

### A propos du « Collectif des Accélérateurs »

Devant la transformation des écosystèmes territoriaux, France Clusters est sollicité à la fois par ses membres et d'autres acteurs de l'innovation et l'entrepreneuriat, pour accompagner leur développement.

Depuis 2017, sous l'impulsion de quelques accélérateurs/incubateurs, France Clusters anime le « Collectif des Accélérateurs ». Outil fédérateur, permettant d'aborder des problématiques propres aux acteurs portant des démarches d'accélération.

Les travaux du collectif s'articulent autour des actions suivantes :

- Amélioration de leur visibilité
- Amélioration de leur performance via la mise en place de moments de networking afin d'échanger sur des bonnes pratiques
- Optimisation du deal flow des promotions d'accélérés
- Consolidation des collaborations entre les accélérateurs, et entre accélérateurs et pôles et clusters

### EN SAVOIR PLUS >>

[Voir le Collectif des accélérateurs >>](#)

[Voir Mapster online : les «yellow pages» de l'accélération PME >>](#)

### Chiffres clés

- 1.000.000** salariés des entreprises concernés par les actions des clusters membres
- 80.000** entreprises bénéficiaires des actions collectives menées par les clusters membres
- 25.000** followers (clusters, institutionnels, académies, experts) français et internationaux
- 1.000** managers, salariés des équipes d'animation des clusters membres
- 400** pôles, clusters et outils d'accélération PME

### Nos priorités stratégiques

1/ Appuyer la structuration des écosystèmes productifs territoriaux en facilitant la coopération des outils d'accélération PME / Territoires à la complémentarité avérée

- pôles de compétitivité et clusters
- accélérateurs et incubateurs
- leurs partenaires publics (Etat, Collectivités), économiques, scientifiques et financiers

2/ Pour ce faire, nous proposons de

- soutenir l'émergence de clusters et outils d'accélération des PME
- former et professionnaliser les équipes d'animation
- aider les institutions dans le développement et la mise en oeuvre de leurs politiques publiques de soutien aux clusters
- participer à la diffusion, de la culture de la coopération inter-entreprises auprès des acteurs économiques (entreprises), scientifiques (universités, écoles) et territoriaux (collectivités, agences, centres de ressources...)
- promouvoir les initiatives françaises au national et à l'international