



OPALE
OBSERVATOIRE
PARTENARIAL
ECONOMIE
EMPLOI
INSERTION

JUIN 2022

Entreprendre à Lyon : un écosystème LYVE, plusieurs parcours

SYNTHÈSE

La Métropole de Lyon est un territoire favorable à l'entrepreneuriat. Les chiffres en témoignent : avec plus de 31 000 créations d'entreprises en 2021, c'est 26,4% des entreprises de toute la région Auvergne-Rhône-Alpes qui y sont créées. Mais surtout, les entrepreneurs le constatent eux aussi : « on trouve de nombreux avantages à entreprendre dans le Grand Lyon ».

Présence de grands comptes, ressources locales à valoriser, marchés porteurs, vivier de recrutement conséquent, formations de haut niveau : les atouts du territoire sont nombreux. Mais c'est « l'écosystème » qui est cité le plus souvent par les créateurs d'entreprise, cette capacité à faire réseau et à trouver les ressources dont l'entreprise a besoin. A chaque étape du développement de l'entreprise, de l'idée de départ à la phase de croissance, la métropole propose aux entrepreneurs une offre d'acteurs et de structures pour accompagner leur projet. A travers des portraits d'entreprises et d'entrepreneurs, ce sont ces expériences, cette richesse et cette diversité d'acteurs de l'accompagnement que ce document explore.

LYVE : un écosystème, plusieurs parcours

Portraits : des jeunes entreprises à la rencontre de leur marché

Les enjeux des entreprises évoluent au fil du temps et des différentes étapes de développement. En premier lieu, c'est l'idée de départ qui doit être testée, confrontée au réel : c'est l'étape durant laquelle la solution proposée par l'entreprise se construit, en fonction de ses capacités et des attentes de ses clients. Les projets présentés ci-dessous sont assez murs et ont déjà dépassé ce stade. Leur nouvel enjeu est autant celui de la notoriété que du changement d'échelle : faire connaître sa solution souvent innovante, convaincre des clients aux profils différents, et se mettre en ordre de marche pour préparer une croissance à deux voire trois chiffres. Chaque étape nécessite une expertise particulière pour accompagner le développement des jeunes entreprises.

Maltivor s'associe aux brasseurs pour produire de la farine locale

C'est en constatant l'intérêt croissant de la société pour l'économie circulaire et l'es-sor des brasseries urbaines que Lola BONNIN a eu l'idée de créer Maltivor. En plus de la bière, les brasseurs produisent de gros volumes de drêches : ils n'utilisent que 12% des céréales. Le reste contient d'importantes quantités de protéines et de fibres, mais peu de gluten. Maltivor capitalise sur cet apport nutritionnel intéressant en transformant les drêches en farine. La région lyonnaise concentre l'une des plus grosses densités de brasseries en France : valoriser localement ce gisement pour produire de la farine, aliment de base, c'est aussi renforcer la résilience alimentaire du territoire et réduire la surface agricole nécessaire à notre alimentation.

« On veut garder l'aspect d'unité de production locale partout en France, dans une logique de circuit court » Lola BONNIN, Maltivor

Lola a créé Maltivor en 2018. Rapidement, elle embauche une stagiaire ingénieure agronome pour stabiliser le processus de fabrication. La recherche et développement est réalisée en partenariat avec l'Isara, qui possède un laboratoire, ainsi que par l'institut Paul Bocuse pour travailler sur les goûts et les applications de cette farine nouvelle. L'entreprise s'installe dans ses locaux de production de Vourles à la fin 2019 et débute la production quelques mois plus tard. Elle produit une gamme à destination des professionnels ainsi qu'une gamme pour les particuliers, et propose trois goûts : la blonde, l'ambree ou la brune. En 2021, Maltivor rejoint le programme Les Boucles (porté par Ronalpia, la Métropole de Lyon et Suez) pour être accompagnée sur son changement d'échelle. Aujourd'hui, 30 tonnes de drêches ont déjà été valorisées en farine, plutôt que d'être enfouies, incinérées ou méthanisées. L'entreprise compte neuf salariés et anticipe un chiffre d'affaires de 300 000€ en 2022. Accompagnée par La Ruche, elle prépare une levée de fonds.

Maltivor est aussi conçue comme un service aux brasseries : la collecte des drêches, qui peut coûter cher au brasseur, est faite gratuitement. Diminuer l'impact de cette activité fait partie des objectifs de base de Maltivor. La jeune société souhaite même aller plus loin, en installant des unités de production à proximité directe des brasseries dans une logique de circuit très court. La startup envisage même d'y créer des emplois ESAT (établissement et service d'aide par le travail).

2018
Création de
Maltivor

2019
Installation
à Vourles

2021
Participa-
tion au pro-
gramme
Les Boucles



30
tonnes
de drêches valori-
sées

50 000€
volume d'activité
entre septembre
2021 et mai 2022



Reus'eat : valoriser les drêches locales pour la fin des plastiques à usage unique

L'idée de Reus'eat est née en 2018 dans une cafétéria. Les deux co-fondateurs n'étaient pas satisfaits des couverts en bois qui ont fait leur apparition suite à l'interdiction des couverts en plastique à usage unique : en plastique ou en bois, ces couverts finissaient toujours dans la poubelle des ordures ménagères, puis à l'incinération. Les deux ingénieurs se sont mis en tête de trouver une alternative plus responsable, circulaire et biodégradable : les couverts en drêche de bière.

« Les autres entrepreneurs de la communauté sont bienveillants, on est très soudés » Marie NAGY, Reus'eat

Le projet Reus'eat débute réellement en 2019 dans un master spécialisé de l'EM Lyon. Fabriquer ce type de produit innovant demande du temps et de l'ingénierie : les co-fondateurs rejoignent Tech 360, l'incubateur de l'Ecarn. Ils y trouvent de nombreuses personnes et ressources pour les aider à développer leur idée : grâce à l'aide de stagiaires ingénieurs, d'un laboratoire et de financements (bourse BPI French Tech), le premier couvert prend forme. La startup pense à son développement commercial : en 2021, Reus'eat intègre l'incubateur Les Premières, où l'entreprise est encore domiciliée aujourd'hui. Les deux co-fondateurs s'enrichissent au contact des entrepreneurs du réseau. Ils constatent le besoin de la restauration rapide de trouver une alternative au plastique jetable, et la perte de chiffre d'affaires qui en découle pour les plasturgistes de la région. Ils décident de travailler avec eux pour codévelopper leur solution et leur faire fabriquer ces nouveaux produits. Un nouveau couvert sort en décembre 2021 : en un mois dans le compost, il est déjà dégradé à 60%. Pendant ce temps, Reus'eat continue sa croissance et va s'agrandir : une levée de fonds et un déménagement sont prévus dans les prochains mois.

2019
Pré-
incubation
à l'EM Lyon

2020
R&D chez
Tech 360

2021
Entrée
chez Les
Premières

20 000

couverts fabriqués

30

tonnes de drêches
valorisées

10

prix d'innovation
remportés

Natuco, le lombricompostage design à portée d'urbains

Natuco produit du mobilier design destiné à reconnecter les citoyens à la nature. Son premier produit est un lombricomposteur design à destination des appartements sans extérieur. Dès le départ, les deux co-fondateurs ont souhaité faire la différence du point de vue environnemental : « 30% de nos poubelles sont des biodéchets » constate Jérémy VILLEVIEILLE.

Sur le conseil d'un ami, ils se rapprochent du centre d'entrepreneuriat Beelys en 2019, où les co-fondateurs « découvrent l'entrepreneuriat ». La conception du produit est réalisée en interne. Beelys accompagne Natuco pour tester l'idée et « sonder le marché ». Début 2020, le premier prototype est assemblé entre un garage parental et le fablab de la Doua. Natuco se lance initialement dans la vente en ligne : le confinement est l'occasion de développer le site web et les réseaux sociaux. Chez Beelys, les co-fondateurs rencontrent des porteurs de projets avec des problématiques similaires. Une campagne de prévente commence en mars, et une première série est mise sur le marché.

*« Il faut réussir à mettre le pied dans l'écosystème entrepreneurial »
Jérémy VILLEVIEILLE, Natuco*

Le projet prend de l'ampleur, Natuco doit financer sa croissance. La startup obtient la subvention régionale Start-Up & Go et une bourse BPI French Tech. C'est le moment de se concentrer sur la croissance : Natuco intègre le programme Up de l'incubateur Manufactory en 2020. La même année, elle passe par le programme Lyon Startup. Grâce aux retours utilisateurs de la première version, les co-fondateurs se concentrent sur le développement d'une nouvelle version du lombricomposteur. Une campagne de financement participatif plus tard, la livraison est prévue pour l'été 2022. Entre temps, l'incubation à Manufactory s'est terminée, mais les co-fondateurs souhaitent toujours être au contact d'autres porteurs de projet : Natuco s'installe à Bel Air Camp. Cette fois, c'est le Réseau Entreprendre qui les accompagne à travers un mentorat. Avec le recul, Jérémy affirme que l'accompagnement était « quasiment une obligation, une nécessité ». Natuco continue de se développer : la jeune entreprise a gagné un concours innovation de Nature et Découvertes, et va vendre au détail sa production dans tous leurs magasins.

2019
Incubation
chez Beelys

2020
Premier
prototype

Pro-
gramme
Lyon Start
up

Rentrée
chez Ma-
nufactory

2021
Entrée au
Réseau
Entre-
prendre



400

ventes en
crowdfunding

+ 100%

c'est la croissance du chiffre d'affaires entre janvier et mars 2022

Fricots, les bocaux locaux dans la salle de pause

Créée en 2019, Fricots est une start-up basée à Givors qui produit des réfrigérateurs connectés installés dans les salles de pause des entreprises. Dès le départ, les quatre fondateurs de l'entreprise ont fait le choix de maîtriser l'impact de leur activité : les réfrigérateurs sont remplis avec des bocaux réutilisables, garnis de nourriture locale et de qualité. Le réfrigérateur fonctionne comme une vitrine pour les produits locaux, et le collecteur de bocaux qui le jouxte traduit la logique zéro-déchet de Fricots.

Au départ, c'est ce positionnement « durable » qui a ouvert à la start-up les portes de la pépinière Anciela. La structure accompagne des initiatives écologiques et solidaires, et a aidé Fricots à structurer son idée. Le premier prototype de réfrigérateur, assemblé dans un garage, est prêt en septembre 2019. Il sera testé au Tuba, structure dédiée à l'expérimentation de projets innovants. A cette époque, la nourriture présente dans les bocaux était préparée par les co-fondateurs eux-mêmes.

« Avec LYVE, on a un espace modulable qui suit le gré de notre croissance, avec un prix très intéressant au départ » Sébastien LHORTOLAT, Fricots

Une fois la « preuve du concept » apportée, le projet Fricots était sur de bons rails, et il a fallu trouver des financements pour lancer l'activité. L'entreprise s'est alors tournée vers Rhône Développement Initiative pour contracter deux prêts d'honneur. Début 2020, la start-up prend contact avec LYVE pour trouver des locaux de 100m², mais la crise sanitaire vient bousculer ses plans, alors qu'elle était prête à se lancer dans la production de préséries. C'est l'occasion de peaufiner la partie technique des frigos, et de trouver des fournisseurs locaux pour remplir les bocaux.

En juillet 2020, la société est officiellement créée. En août, elle s'installe dans le pôle LYVE de Givors, où elle trouve l'espace nécessaire pour fabriquer et stocker ses réfrigérateurs ainsi que les produits alimentaires. En parallèle, Fricots continue d'approfondir ses idées et son réseau : la startup est adhérente French Tech et bénéficie d'un accompagnement, de formations et de mise en réseau via le programme LYVE-UP. Aujourd'hui, Fricots est en pleine croissance (doublement du chiffre d'affaires entre janvier et mars 2022) et a déjà conquis plus d'une cinquantaine d'entreprises !

2019
Lancement du projet Premier prototype

2020
Accompagnement par Anciela

Installation au pôle LYVE de Givors

Programme LYVE-UP

Adhésion French Tech



1CV1JOB raccourcit le recrutement des métiers opérationnels

1CV1JOB est une jeune entreprise spécialisée dans l'aide au recrutement des métiers « opérationnels », peu ou pas qualifiés. La startup (fondée en 2019) s'attaque à la question du turnover. 1CV1JOB a identifié les raisons qui sous-tendent de nombreux abandons de poste : des conditions de travail (horaires, lieu de travail...) acceptées par défaut par le candidat, qui ne le poussent pas à demeurer en poste. Transformer ce constat en projet entrepreneurial a été une démarche au long cours pour son co-fondateur Ahmed SOLTANI. 1CV1JOB est le fruit d'expériences professionnelles – Ahmed a lui-même été manutentionnaire – et d'expériences entrepreneuriales passées. Aujourd'hui, la startup facilite dès l'amont le processus de recrutement des entreprises.

« A chaque étape de l'entreprise, je suis allé chercher un accompagnement spécifique et ça a fait la différence » Ahmed SOLTANI, 1CV1JOB

Au cours de ce cheminement, le chef d'entreprise a été épaulé par l'écosystème d'accompagnement à l'entrepreneuriat lyonnais. Pas vraiment « issu de ce milieu », Ahmed est « devenu un professionnel de l'accompagnement ». La volonté de s'attaquer aux problématiques de ressources humaines est née en 2016 dans le 3e arrondissement, chez 1Kubator. Après une première expérience de startup, c'est en 2018, au sein d'entrepreneurs dans la ville, que le projet pivote et que germe l'idée de 1CV1JOB. C'est ce programme d'incubation et de cours en partenariat avec l'EM

2016
Prémices du concept chez 1kubator

2018
Accompagnement par Entrepreneur dans la Ville
Accompagnement BPI France

2019
Le projet pivote, 1CV1JOB est créée

2020
Accélérateur
Ed.Job.Tech

2021
Incubation
au H7

2022
Lauréat Réseau
Entreprendre

Lyon qui permet de réaxer le projet, et débouche en 2020 sur l'obtention d'une subvention BPI. Une fois le concept de 1CV1JOB affiné, l'activité est lancée. Rapidement, la startup vise la croissance et rejoint l'accélérateur Ed.Job.Tech à l'EM Lyon. En parallèle, ses fondateurs suivent le programme de mentorat Créa Duo, et sont accompagnés par un entrepreneur expérimenté. En 2021, 1CV1JOB poursuit son accompagnement au H7, et obtient une bourse French Tech. Début 2022 : la startup est lauréate au sein du Réseau Entreprendre, qui l'accompagne et lui fournit un prêt d'honneur. Aujourd'hui, 1CV1JOB pense toujours à sa croissance : forte d'un réseau qui s'enrichit depuis plusieurs années, elle prépare sa première levée de fonds.

Reboteille fédère pour faire naître une filière de réemploi du verre

Reboteille cherche à (re)développer une filière de réemploi des emballages en verre dans le territoire. Les quatre porteurs du projet ne viennent pas du milieu de l'alimentaire, des déchets ou des emballages, mais sont tous animés par la volonté de participer à une démarche porteuse de sens. Rapidement, ils identifient le secteur des emballages de boissons : laver une bouteille consomme 33% moins d'eau et 4 fois moins d'énergie que de la fabriquer, et pourtant de nombreux freins subsistent pour que le secteur passe à la consigne.

« L'important, c'est de réduire l'impact déchets. Mais le meilleur argument reste économique : on vend nos bouteilles moins chères que les neuves. » Stéphane ROBERT, Reboteille

Accompagnés par Alter'Incub, les fondateurs commencent à dessiner les contours du projet dès mars 2018. Il est ambitieux : il faut naturellement impliquer des fabricants de boissons, mais aussi des distributeurs qui acceptent de collecter les consignes, trouver une solution pour collecter les bouteilles, puis les laver... Durant les 18 mois d'accompagnement, Reboteille identifie les freins des différents acteurs. La solution prend forme : Reboteille proposera un service clé en main de collecte, de lavage et de revente de bouteilles. Pour convaincre les acteurs réticents, elle offrira aussi un accompagnement à la transition. Pour réussir son pari, elle s'associe avec d'autres acteurs régionaux de la consigne et avec des structures d'insertion. En 2019, l'association obtient un premier financement de la Métropole de Lyon en remportant un appel à manifestation d'intérêt autour de la réduction des déchets. En 2020, l'activité est officiellement lancée à petite échelle. Le projet démarre malgré la crise sanitaire. Pour limiter l'impact de son activité, Reboteille optimise sa logistique et remplit les camions vides en retour de livraison. En 2021, elle passe du statut associatif à une société coopérative d'intérêt collectif, et intègre le programme Les Boucles (porté par Ronalpia, la Métropole de Lyon et Suez) pour préparer son changement d'échelle. Cette année-là, l'entreprise a évité 14 tonnes de déchets verre. En 2022, elle ambitionne de multiplier ce chiffre par 6 ou 7. Avec un prix du verre qui a augmenté de 20% en un an et des obligations réglementaires toujours plus strictes, les acheteurs du secteur s'intéressent de plus en plus au réemploi. Reboteille se prépare au changement d'échelle, et envisage d'investir dans un centre de lavage mutualisé pour faire face à la demande qui vient.

2018
Lancement
du projet
Accompagnement
par
Alter'Incub

2019
Lauréat de
l'AMI réduction
des déchets du
Grand
Lyon

2020
Lancement de
l'activité

2021
Passage
en SCIC
Intégration
au programme
Les
Boucles



26 000

bouteilles
collectées en 2021
soit plus de

**13
tonnes**

de déchets verre
évités

Objectif : 1,5 million
de bouteilles en
2025

30 000€

chiffre d'affaires en
2021

Chez Daddy : le café intergénérationnel qui réinvente le service aux personnes âgées

Chez Daddy est un café intergénérationnel, et un peu plus que ça. Son créateur, Philippe ALBANEL, a créé une agence d'aide à domicile pour personnes âgées en 2015. C'est en développant cette activité qu'il a constaté le manque parfois criant de lien social chez ces publics. Et son importance : lutter contre l'isolement, c'est aussi faire de la prévention. La dégradation de l'état de santé peut intervenir rapidement, particulièrement en période de deuil.

Le créateur de Chez Daddy et son association ont commencé par organiser des activités pour tisser du lien avec les personnes âgées en 2018, en adoptant une logique de quartier : les animations étaient réalisées par des gens du quartier (4e arrondissement, Caluire) pour développer une logique de « communauté ». En 2019, ils se font accompagner par Anciela, notamment sur la gestion des bénévoles. Pour accompagner des personnes âgées, il faut tisser un lien de confiance et être reconnu : la structure veut travailler sa notoriété. Accompagnée par Ronalpia, l'association s'installe à la Croix Rousse en 2020, dans une résidence de Lyon Métropole Habitat. Ce rez-de-chaussée sera le lieu de vie de la communauté. « Un café, ça parle à tout le monde » d'après Philippe. Chez Daddy, on trouve un bar associatif qui accueille toutes les générations et tous les milieux sociaux. L'action y est fondée sur quatre piliers : la convivialité, les rencontres intergénérationnelles, la transmission avec les gens du quartier et l'entraide. On y propose donc de la nourriture locale et beaucoup d'animations.

« Une fois que tu es dans l'écosystème, c'est plus facile. Le plus compliqué c'est de rentrer dedans : ensuite, c'est un petit milieu » Philippe ALBANEL, Chez Daddy

Depuis, Chez Daddy se développe. Fort d'un réseau d'une centaine de bénévoles, l'association a ouvert un deuxième café vers la gare de Perrache : au rez-de-chaussée d'une résidence autonomie, elle remplace une entreprise prestataire de restauration. Avec la touche Chez Daddy, plus animé et ouvert sur le quartier, le café-restaurant a doublé le nombre de couverts quotidiens. En parallèle, ils développent aussi une offre de mobilité en cyclo-pousse, pour aider les personnes âgées à sortir de chez elles et rejoindre le café. Depuis 2022, Chez Daddy est accompagné par le Centsept dans son projet d'essaimage. Cinq cafés pourraient ouvrir leur porte prochainement dans la ville de Lyon.

2019
Accompagnement par Anciela

2020
Chez Daddy s'installe dans son café de la Croix Rousse
Accompagnement par Ronalpia

2021
Chez Daddy ouvre un café restaurant dans le 2^e arrondissement

2022
Accompagnement par le Centsept



2 000
adhérents à l'association

100
bénévoles

Portraits : des entreprises prospères face aux défis de la croissance

Affiner son idée, la tester auprès de clients potentiels, trouver des premiers financements ou des premiers locaux : au départ de l'aventure entrepreneuriale, les défis sont nombreux. Mais une fois ces étapes passées, les questionnements et les remises en questions ne cessent pas pour l'entreprise et l'entrepreneur. Ils changent de nature : il faut se questionner sur la politique de recrutement, sur l'organisation qu'elle implique, sur la posture du chef d'entreprise, la diversification des activités... Là encore, l'écosystème lyonnais s'est structuré pour répondre aux différentes problématiques d'entreprises plus « matures ». Les portraits d'entrepreneurs ci-dessous présentent certains de ces défis et les réponses apportées par l'écosystème lyonnais.

SABEKO croît dans la scène décinoise

La croissance de SABEKO prend ses racines à la création de l'entreprise de chauffage - plomberie en 2013. Dès le départ, les deux frères-fondateurs (issus de la banque et de la plomberie) ont fait le choix de « dépoussiérer » le métier classique de plombier via des principes organisationnels forts. Stockage en interne, développement d'un système d'informations, communication : l'entreprise ambitionne de moderniser les pratiques du secteur.

SABEKO s'attaque aussi à l'un des maux forts du monde du bâtiment : le recrutement. Près de 82% des projets de recrutements de plombier-chauffagiste dans la région Auvergne-Rhône-Alpes sont jugés difficiles par les recruteurs (Pôle Emploi, BMO, 2021), et pourtant SABEKO connaît très peu de problèmes de ressources humaines. Au cœur de la stratégie de l'entreprise : l'apprentissage. Depuis sa création, près d'une centaine d'apprentis ont été formés, et 20% environ sont restés chez l'employeur. SABEKO ne se borne pas aux formations « académiques » : l'entreprise, qui envoie des employés chez des particuliers, souhaite développer autant les savoir-faire que les savoir-être. Pour acquérir ces compétences « transversales », SABEKO ajoute des modules de formation, comme le théâtre, pour préparer des publics qui peuvent cumuler les freins à l'accès à l'emploi (habitants de quartiers prioritaires, jeunes migrants...).

« On veut rendre les apprentis employables, que ce soit chez nous ou ailleurs » Samuel KOHEN, Sabéko

Pour autant, l'entreprise « ne fait pas du mécénat » d'après son dirigeant Samuel Kohen : les salariés qui maîtrisent les codes sociaux représentent un réel atout. La formation n'est qu'un versant de la marque-employeur développée par SABEKO, qui cherche aussi à faciliter le travail de ses salariés (moins de trajets grâce au stockage en interne, interface numérique dédiée...). Et ça fonctionne : depuis sa création en 2013, SABEKO a déménagé deux fois pour passer de 2 à 140 salariés, avec un chiffre d'affaires en croissance de 30 à 40% par an (10 M€ en 2021). En 2022, elle a été labellisée « Pépites » par la Métropole de Lyon et la CCI Lyon Métropole, et bénéficie d'un accompagnement dédié aux PME à forte croissance. L'entreprise, qui a développé un savoir-faire dans la formation, cherche à faire connaître ses méthodes : elle participe à des tables rondes sur le sujet, accompagne les entreprises qui souhaitent prendre le même chemin, et a même organisé une pièce de théâtre avec ses salariés !

10M€

chiffre d'affaires 2021

30 à 40%

croissance annuelle



2013

Création de Sabéko

2018

Ouverture des agences de Chambéry et Anecy

2022

Labélisation « Pépites »

Ouverture de la Sabéschool

Mobilité professionnelle : Home In Love facilite l'arrivée dans une ville nouvelle

Home in Love est une solution d'accompagnement à la mobilité professionnelle, qui combine plateforme numérique et accompagnement personnel. C'est l'incubateur Les Premières qui accompagne la fondatrice, Nelly DUONG, à l'émergence de son entreprise. Structurer son idée, réaliser son étude de marché, construire son réseau : au départ, Nelly se forme beaucoup. En parallèle, la fondatrice intègre le Tuba, structure dédiée à l'expérimentation de projets innovants, où elle rencontre ses premiers clients et son associé. C'est aussi l'occasion de développer la partie digitale de Home in Love : elle y rencontre deux chercheurs post-doctorants, avec qui elle développe l'algorithme de la plateforme. Durant son passage aux Premières, elle décroche une bourse French Tech et bénéficie d'un prêt d'honneur de Rhône Développement Initiative. Bien intégrée au sein de l'écosystème lyonnais, la fondatrice travaille son réseau et s'organise pour lever des fonds et développer son entreprise.

« A chaque étape de la croissance, il y a des choses à apprendre et des nouvelles personnes à rencontrer » Nelly DUONG, Home In Love

Mais en 2018, Home in Love semble toucher du doigt les limites de la stratégie de levées de fonds. La fondatrice remet en question sa stratégie suite aux échanges avec l'incubateur et arrête de se concentrer sur les levées de fonds. Elle change de braquet et se focalise sur son développement commercial. C'est un succès : Home in Love double son chiffre d'affaires cette année-là, accompagnée dans sa croissance par Le Village by CA. Dès lors, les besoins de la startup évoluent : elle entre dans ses propres locaux en 2019. En 2021, la croissance s'accélère. Home in Love suit le programme d'accélération JEA de Beelys et fait partie de la 13e promotion d'Activ'Entreprendre du Medef. C'est l'occasion de rencontrer des entrepreneurs chevronnés qui ont déjà passé les différentes étapes de croissance qui attendent Home in Love. En janvier 2022, l'entreprise a rejoint le programme ambition du Réseau Entreprendre, dédié aux PME en forte croissance. Aujourd'hui, Home in Love est autofinancée et réalise un chiffre d'affaires de 1,4 M€, en hausse de 30% par an en moyenne.



1,4M€

chiffre d'affaires 2021

30%

croissance annuelle

2015

Entrée au Tuba et chez Les Premières

2016

Bourse French Tech

2019

Accélérateur Village by CA

2021

Programme JEA chez Beelys

2022

Entrée au Réseau Entreprendre

Olio Di Serra fait sa place dans la gastronomie lyonnaise

Olio Di Serra est née d'un projet d'entrepreneuriat étudiant à la fin 2016. Elle aurait pu en rester à ce stade sans la conviction de son fondateur, Dorian TOTA, que son projet pouvait devenir une entreprise familiale prospère. Initialement, le projet consistait à revendre en France quelques litres de l'huile d'olive fabriquée par sa famille, dans les Pouilles. Convaincu de la qualité du produit, il obtient le statut d'étudiant entrepreneur (D2E) avec l'incubateur Beelys. L'activité d'Olio Di Serra commence dans la cave familiale, et grandit dans le garage. En 2019, Dorian intègre l'incubateur Manufactory à l'IAE de Lyon, « précurseur sur l'entrepreneuriat ». C'est là-bas qu'il créera sa SAS, et qu'il « a compris l'importance du réseau ».

« La communauté, quand elle est vivante et quand elle s'entraide, crée des synergies incroyables » Dorian TOTA, Olio Di Serra

Son père, qui a suivi le projet dès le départ, rejoint officiellement l'aventure en tant que co-fondateur. Ensemble, ils accompagnent la modernisation de la production, en Italie, pour produire une huile de qualité et valoriser le savoir-faire traditionnel familial. Olio Di Serra étoffe sa gamme : pâtes artisanales, antipastis, charcuterie, fromage : tout est produit dans cette même région du nord des Pouilles, avec une traçabilité complète des produits. L'entreprise obtient un prêt d'honneur chez

2017

D2E chez Beelys

2019

Création de la SAS Incubation chez Manufactory

2020

Entrée au Pôle LYVE de Lyon OUEST



600 000€

chiffre d'affaires estimé pour 2022
(multiplication par 4 en trois ans)

Rhône Développement Initiative. Elle se développe et a besoin de locaux : elle trouve un « emplacement exceptionnel » au tout nouveau pôle LYVE de Lyon 9e. Mais au bout de quelques mois, les 60 m² de locaux ne suffisent plus : les deux fondateurs déménagent de quelques mètres, au sein même du pôle LYVE. Dorian, habitué à côtoyer des entrepreneurs, y trouve une « communauté », ainsi que de l'accompagnement et des animations. Arrivée à la fin du programme LYVE, Olio Di Serra s'apprête à quitter ses locaux et cette communauté tant appréciée par ses fondateurs. Ce départ se fait dans de bonnes conditions : l'entreprise a presque quintuplé son chiffre d'affaires en trois ans.

Chaque aventure entrepreneuriale exposée ici est le fruit d'un développement à la fois personnel et collectif. Les entrepreneurs l'expliquent volontiers : il leur faut maîtriser des compétences très diverses, qui relèvent en temps normal de métiers totalement différents. Et dans le même temps, il faut être capable de « prendre du recul », c'est-à-dire de tenir le cap fixé à moyen et à long-terme malgré un quotidien bien rempli. Pour atteindre ces objectifs parfois paradoxaux, certains font le choix de se faire accompagner.

Dans la métropole de Lyon, de nombreux acteurs assistent les porteurs de projet à différents moments du développement de l'entreprise : dès l'incubation, à l'étape de financement, à la création ou en phase de croissance... Les entrepreneurs insistent sur la richesse de l'offre d'accompagnement du territoire. Ils s'accordent aussi pour dire qu'il faut « mettre un pied dans l'écosystème » pour bien comprendre une offre d'accompagnement très foisonnante au niveau local. Une nouvelle génération d'entrepreneurs émerge ces dernières années, qui ambitionne d'atteindre des objectifs de croissance tout en se fixant de fortes ambitions sur leur responsabilité sociale et écologique. Là encore : l'écosystème d'accompagnement s'adapte pour répondre à ces nouveaux besoins. Rencontrer la bonne personne ou la bonne structure au moment où l'on en a besoin peut être un facteur de réussite important d'un projet entrepreneurial : c'est pour faciliter cette rencontre que les différents réseaux grand-lyonnais existent.

Cette notion de réseaux revient souvent dans les mots des entrepreneurs sous le terme de « communauté », dans laquelle ils évoluent au sein des structures d'accompagnement. Elle fait office de ressource précieuse lorsqu'un problème survient. La plupart insiste largement sur son impact positif dans le développement de leur entreprise : ils valorisent à la fois le contact permanent avec d'autres entrepreneurs et l'apport des structures d'accompagnement elles-mêmes (formations, coaching, rencontres...). Avec la recherche de locaux « hors accompagnement », l'éloignement de la communauté est même une inquiétude fréquente des entrepreneurs qui sortent des programmes d'accompagnement.

Lyve et ses pôles d'entrepreneurs, un écosystème au service des porteurs de projet

Portée par la Métropole de Lyon, LYVE c'est tout un monde bien réel pour aider à entreprendre et surtout à réussir, quel que soit le projet, son envergure ou son secteur d'activité.

LYVE, c'est un réseau de plus de 300 experts de la création d'entreprise, une plateforme digitale lyve-lyon.com avec une offre de services gratuite (recherche de locaux, réseau, annuaire, formation...) et 3 pôles d'entrepreneurs, lieux de vie et d'échanges proposant des solutions d'hébergement et un accompagnement personnalisé et collectif.

En savoir plus sur lyve-lyon.com

Les 3 programmes LYVE

VOUS AVEZ
UNE IDÉE ?

EARLYVE

Plus de 400 porteurs de projets ont suivi le programme EARLYVE depuis sa création.

EARLYVE donne des repères pour se lancer dans l'aventure entrepreneuriale : rencontres inspirantes, échanges avec des entrepreneurs et des experts de la communauté.

Le programme est gratuit et ouvert à tous sur inscription sur lyve-lyon.com

« J'ai suivi le programme earlyve, car j'avais besoin d'outils et de structurer mes idées. Ce qui m'a le plus servi dans ce programme, c'est de définir ma cible et formaliser mon pitch. »

A. Perrine, promotion du programme Earlyve 2020

Près de 110 entrepreneurs ont suivi le programme LYVE-IN depuis sa création.

L'offre LYVE-IN s'adresse aux porteurs d'un projet de création concret, via un programme d'accompagnement de 4 mois axé sur la stratégie commerciale.

Ce programme comprend également la mise à disposition des espaces de travail partagés dans le pôle, des ateliers pratiques, des échanges entre entrepreneurs, des outils concrets...

600 € HT, soit 150 € HT / mois

Sur sélection—Candidatures sur lyve-lyon.com

« On a suivi le programme LYVE-IN car nous étions en phase de réflexion stratégique sur le développement commercial. Je recommande le programme aux jeunes entreprises venant de valider leur produit et qui veulent entrer en phase de commercialisation ou accélérer leur développement commercial. »

C. Solignac, 1^{ère} promotion LYVE-IN 2019, Président des Pousses d'or

48 entreprises hébergées et accompagnées depuis l'ouverture des pôles.

Le programme LYVE-UP s'adresse aux entreprises déjà créées.

Il propose :

- des solutions d'hébergement adaptées aux besoins (bureaux ou ateliers)
- un accompagnement individuel
- un lieu de vie pour échanger entre entrepreneurs

Tarifs selon les surfaces

Condition pour intégrer le pôle : entreprises de moins de 4 ans, sur comité de sélection.

Pour plus d'informations, sur l'offre LYVE, rendez-vous sur : www.lyve-lyon.com/poles

« Le programme LYVE-UP permet d'accéder à des bureaux (et/ou ateliers) et de bénéficier d'un accompagnement sur toutes les problématiques qu'un entrepreneur peut rencontrer dans la phase de création, et avoir accès à un réseau de chefs d'entreprises. »

G. Héritier, TALPAD

UN PROJET
CONCRET ?

LYVE-IN

VOTRE ENTREPRISE
EST LANCÉE ?

LYVE-UP

Quelques chiffres sur l'offre LYVE

- 1 plateforme web lyve-lyon.com avec près de 5 000 inscrits
- 1 communauté de plus de 300 structures dédiées à la création d'entreprise
- 1 Festival des entrepreneurs
- 3 pôles d'entrepreneurs avec plus de 1 700 porteurs de projets reçus et plus de 300 événements

3 pôles d'entrepreneurs

- Pôle LYVE Lyon Ouest—La Duchère : 13 bureaux, 9 ateliers, des espaces de coworking et d'animation sur 1 700 m²
- Pôle LYVE Lyon Nord—Neuville-sur-Saône : 16 bureaux et 17 ateliers, des espaces de coworking et d'animation sur 3 000 m²
- Pôle LYVE Lyon Sud—Givors : 14 bureaux et 10 ateliers, des espaces de coworking et d'animation sur 1 850 m²
- 10 partenaires hébergés
- Plus de 1 700 porteurs de projets reçus par les partenaires depuis l'ouverture des pôles
- 258 entrepreneurs inscrits dans des programmes d'accompagnement ou d'accélération
- 321 événements
- Des permanences régulières (experts-comptables, avocats, conseils marketing & communication...).

LYVE MÉTROPOLE DE LYON
TOUT UN MONDE POUR ENTREPRENDRE



Directeur de la publication : **Damien Caudron**

Référent : **Clément Jacquemet** - c.jacquemet@urbalyon.org

Ce rapport résulte d'un travail associant les métiers
et compétences de l'ensemble du personnel de l'Agence d'urbanisme