

# Agrinove

La référence de l'Agriculture de demain



**Créateur de start-up :**  
À quel moment et pourquoi  
rejoindre une pépinière  
d'entreprises ?

**LOT-ET-GARONNE**  
Le Département Cœur du Sud-Ouest



**Albret**  
Communauté



[www.agrinove-technopole.com](http://www.agrinove-technopole.com)

# Préambule

En 2019, la France comptait 10 000 start-up à son actif. Aujourd'hui, ces entreprises forment donc un véritable écosystème sur le territoire. En effet, les start-up prennent de plus en plus d'ampleur : on estime à plus de 30% par an le taux de croissance des start-up depuis 4 ans. Et il semble que cette progression n'est pas prête de s'arrêter, car aujourd'hui, de nombreuses start-up continuent de voir le jour. Des milliers de personnes ont chaque jour une nouvelle idée, innovante et qui pourrait faire toute la différence sur le marché. Mais créer et monter sa propre entreprise n'est pas une mince affaire, et seulement une partie de ces personnes décide alors de se lancer dans l'aventure entrepreneuriale.

Beaucoup de questions et d'obstacles peuvent surgir avant, pendant et après la création d'une entreprise. La question du financement, celle de la communication, celle de la législation, et beaucoup d'autres. Or, un jeune entrepreneur, qui a monté son projet, avec ses propres moyens, n'est pas forcément capable d'y faire face seul. D'ailleurs, et pour cette raison, de nombreuses entreprises ne voient pas le jour ou finissent par fermer après seulement quelques mois d'activité. Cependant, aujourd'hui, il existe de nombreux dispositifs et ressources en France qui sont là pour accompagner ces jeunes entrepreneurs dans la création de leur entreprise, afin que cette dernière puisse se développer sur des bases solides et se pérenniser. Au sein de cet écosystème, les pépinières d'entreprises cumulent de nombreux atouts qui sont présentés dans ce dossier. Si vous êtes créateur d'une jeune entreprise innovante ou que vous avez pour projet de la créer, voici donc nos principales recommandations pour votre start-up.

*Avertissement : l'anglicisme **start-up** désigne le plus souvent une jeune entreprise innovante qui s'appuie sur les nouvelles technologies pour expérimenter son modèle économique. Nous utiliserons ce terme de start-up dans ce dossier dans son sens premier, pour parler plus généralement d'une entreprise qui démarre.*

# Sommaire

## **1/ Les étapes de développement d'une entreprise innovante**

- 1.1 Structurer son idée
- 1.2 Se confronter au marché
- 1.3 Analyser la concurrence
- 1.4 Explorer son modèle économique
- 1.5 Trouver ses premiers financements
- 1.6 Faire décoller son projet, quelles options ?
- 1.7 Élargir son réseau en tant qu'entrepreneur

## **2/ Les avantages de la pépinière d'entreprises**

- 2.1 Principe de la pépinière d'entreprises
- 2.2 Qui accompagne ?
- 2.3 Les locaux : que trouve-t-on dans le bâtiment ?
- 2.4 Profiter du réseau de la pépinière d'entreprises
- 2.5 Existe-t-il un profil type pour rentrer dans une pépinière ?
- 2.6 A quel moment et pourquoi rejoindre une pépinière ?
- 2.7 Comment rejoindre une pépinière d'entreprises ?

## **3/ L'exemple de la pépinière d'entreprises Agrinove**

- 3.1 Les points communs entre les entreprises
- 3.2 Présentation des locaux
- 3.3 L'équipe accompagnatrice
- 3.4 Rejoindre notre pépinière

# Partie 1

## Les étapes de développement d'une entreprise innovante

1 2 3  
✓ 0 0  
— 0 0

# 1. STRUCTURER SON IDÉE

Vous venez d'avoir une idée et vous êtes persuadé qu'elle mérite d'être travaillée et développée ? Alors lancez-vous !

La première étape de tout projet consiste à formaliser son idée. De cette manière, elle sera claire pour vous mais aussi pour les autres lorsque vous la présenterez. Pour cela, nous vous proposons d'utiliser un Lean Canvas. Issu de la méthode Lean Startup, ce tableau permet d'aborder tous les aspects de votre projet afin d'avoir un aperçu concret et un recul suffisant sur ce dernier.

<b>Problème</b> Quels sont les 3 principaux problèmes que vous souhaitez résoudre ?	<b>Solution</b> Quelles sont les 3 principales solutions apportées par votre offre pour répondre aux problèmes ou aux besoins de vos clients ?	<b>Proposition de valeur unique</b> En quoi votre offre répond-elle efficacement aux besoins du marché ? En quoi est-elle différente et meilleure que les autres ?	<b>Avantage compétitif</b> En quoi avez-vous une longueur d'avance sur la concurrence ? Comment vous protégez-vous d'elle ?	<b>Segments de clientèle</b> Qui sont vos clients ? Peuvent-ils être segmentés ?
<b>Alternatives existantes</b> Comment ces problèmes sont-ils actuellement résolus ?	<b>Indicateurs de performance</b> Quels indicateurs clés devez-vous surveiller en priorité pour vérifier la vigueur de votre activité ?	<b>Votre «Pitch»!</b> Quel est le «minimal pitch» de votre activité ? Décrivez-la en un slogan !	<b>Canaux</b> Par quels canaux de communication et de distribution touchez-vous vos clients ? Quels sont les temps forts de la relation client ?	<b>Utilisateurs pionniers</b> Qui seront vos early adopters ?
<b>Coûts</b> Quels sont les coûts (ponctuels et récurrents) liés au lancement et au fonctionnement de votre activité ?		<b>Sources de revenus</b> D'où vient l'argent ? Qui paie ?		

Adaptation française par Laurent Demortiers (<http://demortiers.com>) du "Lean Canvas" de Ash Maurya ([www.leancanvas.com](http://www.leancanvas.com)), qui est lui-même une adaptation du "Business Model Canvas" ([www.businessmodelgeneration.com](http://www.businessmodelgeneration.com)) d'Alexander Osterwalder. Le Lean Canvas est sous licence Creative Commons Attribution Share Alike 3.0 Un ported License. Le détail de la licence est disponible ici : <http://creativecommons.org/licenses/by-sa/3.0/>

Découvrons un peu plus en détail, chaque étape du lean canvas dans la page suivante.



# 1. STRUCTURER SON IDÉE



## 1. Le problème

Votre idée doit répondre à une ou plusieurs problématiques que se posent les futurs utilisateurs de votre produit ou service. Quelles sont-elles ?



## 2. Les segments de clientèle

Ce sont vos cibles, c'est-à-dire les personnes que vous allez pouvoir aider, en répondant à leur problème.



## 3. La proposition de valeur unique

Sous forme de slogan ou de phrase courte, annoncez le bénéfice que vous apportez à vos clients avec votre idée.



## 4. La solution

Détaillez un peu plus votre offre en évoquant les principales caractéristiques de votre idée sans trop rentrer dans les détails.



## 5. Les canaux

Evoquez les différentes solutions de communication que vous allez utiliser pour faire connaître et mettre en valeur votre projet.



## 6. Les coûts

Listez tous les coûts que votre projet va nécessiter afin d'avoir une vision concrète des ressources financières nécessaires.



## 7. Les sources de revenus

Décidez comment vous pourrez financer votre projet.



## 8. Les indicateurs de performance

Pour optimiser son activité, il faut la mesurer et l'analyser régulièrement. Listez tous les indicateurs de mesure dont vous aurez besoin pour votre idée.



## 9. L'avantage compétitif

C'est ce qui fait la différence de votre idée à celle de vos concurrents sur le marché. Ce sera votre valeur ajoutée.

Lorsqu'un entrepreneur décide de se lancer dans un projet de création d'entreprise avec une idée de produit ou de service, il est indispensable pour lui d'analyser le marché sur lequel il va se positionner. Il s'agit donc d'évaluer l'environnement externe. Pour cela, nous allons utiliser la méthode PESTEL.

P o l i t i q u e  
E c o n o m i q u e  
S o c i a l  
T e c h n o l o g i q u e  
E c o l o g i q u e  
L é g a l

Dans chacun de ces contextes, vous allez analyser les points positifs, que l'on appelle opportunités, et les points négatifs qui sont les menaces pour votre projet d'entreprise.

L'outil PESTEL va vous permettre d'appréhender le marché et de savoir s'il est opportun de vous y implanter.

Détaillons chaque étape.

### 1. Le contexte politique

Les décisions (doctrines politiques, mesures législatives, programmes de subventions, etc.) prises par les entités publiques comme le gouvernement et plus largement, les instances locales, régionales, nationales et internationales ont un impact sur l'économie. Il est donc important de les prendre en compte pour votre projet.

### 2. Le contexte économique

C'est l'état économique actuel du pays à prendre en compte. Il est constitué de facteurs (taux de croissance, inflation, etc.) qui agissent sur le pouvoir d'achat et les dépenses de consommation des entreprises et des ménages.

### 3. Le contexte social

Il est important d'étudier les caractéristiques de la population du marché (taille, structure familiale, démographie, comportements socio-culturels, etc.) ainsi que les modes et tendances actuelles car ces éléments influencent les comportements d'achat.

### 4. Le contexte technologique

Il permet d'être au courant des dernières innovations en matière de technologie. Cette dernière ne constitue d'ailleurs pas que le matériel, mais aussi les brevets, la recherche, etc.

### 5. Le contexte écologique

Dans le cadre du développement durable, il existe des lois et normes à connaître et à respecter.

### 6. Le contexte légal

Ce sont toutes les lois et les normes en vigueur qui doivent être appliquées ou respectées dans votre activité. Il est donc important de les connaître.

\*\*\*\*\*

Une fois tous ces contextes étudiés avec les opportunités et menaces listées pour chacun d'entre eux, vous pouvez déterminer si chaque point a une influence positive ou négative sur votre projet.

Vous êtes désormais en capacité de savoir si vous pouvez vous adapter au marché dans lequel vous souhaitez vous positionner avec votre idée.



#### 💡 EN RÉSUMÉ :

- ✓ J'analyse chaque contexte
- ✓ Je note les opportunités pour mon projet
- ✓ Je note les menaces pour mon projet
- ✓ J'en déduis si mon projet est viable pour le marché



### 3. ANALYSER LA CONCURRENCE

Votre étude de marché doit également passer par l'étude de vos concurrents : qui sont-ils ? Que proposent-ils ? Sont-ils dans un même rayon géographique que le vôtre ? Quels sont vos points forts ? Vos points faibles ?

Pour vous aider dans cette tâche et organiser vos idées, vous pouvez utiliser le **SWOT** qui est l'acronyme de Strengths (Forces) Weaknesses (Faiblesses) Opportunities (Opportunités) et Threats (Menaces). C'est une matrice qui permet de faire un point sur vos chances de réussite (colonne de gauche) et vos risques d'échec (colonne de droite). Un excellent moyen de faire un état des lieux et de visualiser votre situation.

Eléments internes sur lesquels vous pouvez travailler	
<p><b>Forces (Strengths)</b></p> <p>Les avantages de votre entreprise et de votre projet innovant</p> <p>Exemple : ma connaissance de concepteur professionnel</p>	<p><b>Faiblesses (Weaknesses)</b></p> <p>Les faiblesses de votre entreprise et de votre projet innovant</p> <p>Exemple : investissement financier au démarrage assez important</p>
Eléments externes - indépendants de votre volonté (lois, concurrence,...)	
<p><b>Opportunités (Opportunities)</b></p> <p>Les points externes à l'entreprise qui sont à votre avantage</p> <p>Exemple : produit en phase avec un programme de subvention de la région</p>	<p><b>Menaces (Threats)</b></p> <p>Les points externes à l'entreprise qui représentent une menace potentielle pour votre projet</p> <p>Exemple : réglementation environnementale qui risque d'être de plus en plus contraignante</p>

**Pour qu'une entreprise puisse vivre, il faut qu'elle génère des revenus. Ainsi, lors de la création d'entreprise, l'entrepreneur va devoir définir son modèle économique.**

Le modèle économique désigne pour une entreprise, les moyens qu'elle va mettre en place pour générer des revenus et être rentable. Pour cela, il faut que ses produits soient supérieurs à ses charges.

Il existe de nombreux modèles économiques :

- L'achat revente
- La récupération pour revente (recyclerie ...)
- La production en propre
- L'abonnement
- Le remplissage (tourisme, culture...)
- La publicité
- Le freemium (service gratuit avec services additionnels payants)
- L'innovation permanente
- ...

Néanmoins, il semble plus pertinent pour un entrepreneur de trouver son véritable modèle, propre à son entreprise, pour une meilleure cohérence et donc une meilleure chance de réussir.

C'est pour cette raison que nous n'allons pas détailler les différents modèles économiques existants mais plutôt expliquer la démarche à réaliser pour déterminer quel modèle économique est pertinent pour son projet afin que ce dernier soit fiable et viable.

La première étape consiste à faire une analyse interne et externe du marché, ce sont donc les étapes que nous avons précédemment citées. Avec la mise en place du Lean Canvas, vous déterminez ainsi tous les éléments nécessaires à rassembler pour créer votre propre modèle économique.

Il faut aussi se poser différentes questions :

- Comment allez-vous vendre votre produit/service ?
- A quel prix ?
- Quelle marge allez-vous faire ?
- etc.

## 4. EXPLORER SON MODÈLE ÉCONOMIQUE

Lors de votre analyse, vous avez évalué l'environnement concurrentiel. Ainsi, vous connaissez le fonctionnement de vos concurrents. A vous de faire valoir votre avantage compétitif et d'apporter une valeur ajoutée au client comparé à vos concurrents. La valeur ajoutée sera alors le point fort de votre modèle économique, celle qui vous différenciera des concurrents. Sans valeur ajoutée et/ou avec beaucoup de concurrents sur votre marché, vous avez moins de chance que votre projet aboutisse.

Ensuite, vous devez produire assez de valeur pour être rentable. Pour cela, vous devez mettre en place un prévisionnel financier pour étudier la viabilité de votre projet ainsi que son seuil de rentabilité. Ainsi, vous connaîtrez toutes les ressources dont vous aurez besoin pour pouvoir réussir votre projet.

Une fois ces deux éléments respectés, vous allez lister les différentes solutions économiques qui vous paraissent les plus pertinentes et tester ces solutions auprès d'un petit segment de clients. Avec leurs retours positifs et négatifs, vous serez ainsi capables de savoir si votre modèle économique est fiable, et vous saurez aussi comment l'améliorer.

Exemple : Apple est une entreprise qui a fait le choix d'un modèle économique basé sur l'innovation permanente : l'entreprise se concentre sur la conception du produit pour développer une avance concurrentielle permanente.



### EN RÉSUMÉ :

- ✓ Créer son propre modèle économique
- ✓ Mettre en valeur son avantage concurrentiel
- ✓ S'interroger sur les différents coûts et revenus prévisibles
- ✓ Tester ce modèle sur un échantillon de clients

Créer sa start-up, la développer et la pérenniser n'est pas une mince affaire. Cela nécessite des fonds et des ressources financières stables et parfois conséquentes.

Mais comment trouver les premières ressources ? Voici une liste non exhaustive des différentes alternatives qui s'offrent à vous.

### L'autofinancement :

Les fondateurs ou associés de la start-up peuvent choisir d'apporter leurs propres fonds pour la financer. Adopter cette solution permet de lancer votre projet rapidement et ainsi d'assurer son démarrage voire le développement de votre entreprise si votre business fonctionne bien. Les fonds propres peuvent être de l'argent, mais ils peuvent désigner aussi des logiciels, des applications, des produits qui peuvent aider au développement de la start-up. Enfin, cette solution a aussi l'avantage de l'indépendance.



### Emprunter à son entourage :

Plus connu sous les termes de « Love Money », ce type de financement constitue généralement les premiers fonds de la start-up. Il peut aussi venir compléter les fonds propres apportés par l'autofinancement. Le Love Money consiste à convaincre son entourage comme les amis, la famille, les collègues, toutes les personnes proches qui gravitent autour de vous, d'investir dans votre entreprise. Vous pouvez alors solliciter autant de proches que vous le souhaitez, il n'y a pas de limites. Néanmoins, il est conseillé de mettre en place un pacte d'actionnaires pour que la situation soit claire entre les différentes parties. En effet, cet emprunt n'est pas sans risque, aussi pour clarifier la donne et s'accorder, ce pacte permettra d'informer des éventuelles conséquences. Au-delà des risques, les investisseurs ont aussi des avantages dont la réduction d'impôts à hauteur de 18% de l'investissement, avec un plafond de 9 000€ pour un célibataire et 18 000€ pour un couple marié. Enfin, si emprunter à son entourage constitue souvent les premiers fonds, c'est aussi une manière de prouver que vous êtes capables de convaincre des investisseurs et c'est un levier qui vous permettra d'obtenir d'autres fonds, notamment bancaires.

### **Le crowdfunding ou financement participatif :**

Ces solutions de financement permettent de mettre en place sur une plateforme Internet, une collecte de fonds auprès du public constitué pour la plus grande majorité de particuliers. Les fonds peuvent se matérialiser sous différentes formes :

- Le don avec ou sans contrepartie
- Le prêt avec ou sans intérêt
- L'investissement participatif

Opter pour ces solutions permet de se constituer une véritable communauté, car les financeurs sont généralement des personnes qui manifestent un réel intérêt pour un sujet qui leur tient à cœur. C'est aussi un bon moyen de tester le projet auprès du public et d'observer s'il suscite un intérêt particulier. Quelques plates formes de crowdfunding : KissKissBankBank, Miimosa, Tudigo, Ulule, etc.

### **L'emprunt bancaire :**

C'est la solution utilisée par une grande majorité d'entreprises. Elle exige cependant quelques conditions. Tout d'abord, pour pouvoir avoir recours à l'emprunt bancaire, les fondateurs doivent apporter un fonds propre d'au moins 20% du financement global. De plus, pour assurer ses arrières, l'établissement prêteur exigera des garanties de la part de l'entreprise. Aussi, pour augmenter vos chances d'un crédit, il est recommandé de partager les risques avec des organismes spécialisés comme Bpifrance par exemple. Bpifrance est une Banque Publique d'Investissement dont l'objectif principal est de soutenir les PME et les entreprises innovantes, en complément des aides publiques de l'Etat et des régions.

Vous avez aussi la possibilité de demander l'octroi d'un prêt d'honneur à taux zéro et sans garanties auprès de certains organismes comme Réseau Entreprendre ou Initiative France par exemple.

Enfin, si vous devez faire face à un refus pour un emprunt basique, tentez le microcrédit. Il vous permet de débloquer 10 000€ à condition qu'un garant puisse couvrir la moitié de la somme octroyée.

### **Les Business Angels :**

Ce sont des personnes qui investissent et se mobilisent pour des jeunes entreprises aux concepts innovants et à fort potentiel de croissance. En effet, ils apportent tout d'abord leur soutien financier. Ils se rendent aussi disponibles pour vous accompagner et vous conseiller tout au long de votre projet. Ils vous accordent ainsi leur temps, leurs compétences et peuvent même mettre à contribution leur propre réseau professionnel.

Attention toutefois, leur investissement humain peut devenir parfois encombrant pour un jeune chef d'entreprise ; de plus, leur soutien financier ne dépasse que rarement les 3 à 5 premières années.

### **Le capital-risque :**

Appelé aussi Venture Capital (VC), il désigne les opérations de participation réalisées par des investisseurs en faveur d'entreprises innovantes, déjà existantes et en plein développement. C'est un soutien économique conséquent puisqu'il s'élève en moyenne à 500 000€ Ce type de financement permet à l'investisseur une participation dans l'entreprise et donc un pouvoir décisionnel.

### **L'actionnariat salarié :**

Il consiste à ouvrir le capital de l'entreprise aux employés afin que ces derniers puissent détenir des actions de l'entreprise en échange d'une rémunération plus basse. C'est une bonne manière pour une start-up d'engager ses salariés et de les impliquer dans la réussite de l'entreprise. Ils bénéficient ainsi d'une prise de pouvoir et de responsabilités au sein de la start-up.

### **Les subventions financières :**

#### **AFI : L'Aide pour la Faisabilité de l'Innovation**

Octroyée sous forme de subvention ou d'avance par Bpifrance, elle consiste à valider la faisabilité d'un projet. Elle a pour but d'inciter les entreprises à innover en aidant à la préparation d'un projet en recherche, développement et innovation. Pour cela, elle met au service du candidat ses compétences et permet de réaliser des études de faisabilité.

#### **ADI : Aide pour le Développement de l'Innovation**

Sous forme d'avance récupérable ou de prêt, l'ADI peut s'élever à 3 millions d'euros maximum. Elle s'adresse aux PME existantes qui ont un projet de recherche, développement et innovation (RDI). Elle cible donc les entreprises qui ont un projet de développement de produits, services ou procédés et qui souhaitent l'industrialiser ou le commercialiser rapidement.

#### **PRI : Partenariats Régionaux d'Innovation**

Délivrée par Bpifrance et en partenariat avec l'État et certaines régions, cette subvention à échelle régionale permet aussi de faire valider la faisabilité du projet de RDI.

#### **Subventions régionales**

Certaines régions accordent aussi des subventions, renseignez-vous pour savoir si de tels dispositifs sont mis en place par votre Conseil régional. Par exemple, chez Agrinove, nous connaissons bien les subventions disponibles en Nouvelle-Aquitaine pour la création et le financement des jeunes entreprises.

## L'aide à l'innovation :

Mise en place par la French Tech et Bpifrance, l'aide à l'innovation est une aide qui est versée sous forme de subvention et qui peut atteindre jusqu'à 30 000€. Elle permet de financer les premières dépenses éligibles à hauteur de 70%. Elle a aussi pour but de favoriser la création d'entreprise sur la base d'un projet innovant. C'est donc un bon moyen pour les fondateurs de tester leur projet en conditions réelles. Pour déposer un dossier, il vous suffit de contacter un conseiller auprès de Bpifrance.

## Les allègements fiscaux :

### CIR : Crédit d'Impôt Recherche

C'est une mesure fiscale qui a pour but de soutenir, pendant un an, les entreprises qui effectuent des dépenses en Recherche et Développement. Ces dépenses sont déductibles de l'Impôt sur le revenu ou de l'impôt sur les sociétés. Aussi, le taux varie selon les investissements.

### CII : Crédit d'Impôt Innovation

Par extension au CIR, il a pour but de soutenir les dépenses (internes ou sous-traitées) liées aux prototypes et installations pilotes des nouveaux produits d'une PME. Le CII est plafonné à 400 000€ par an.

### JEI : Jeune Entreprise Innovante

L'obtention de ce statut permet d'alléger les charges des jeunes entreprises qui développent leur projet mais qui ne génèrent pas ou peu de chiffres d'affaires durant les premières années d'activité. Les entreprises peuvent alors bénéficier d'une exonération de charges fiscales et sociales.



Chaque jour, des milliers de projets sont imaginés, mais ne voient finalement pas le jour. Car en effet, conceptualiser son idée est une première partie essentielle, mais la concrétisation du projet avec la création et le développement d'une entreprise l'est tout autant. C'est une étape importante car elle posera les fondations de l'entreprise. Or, ces dernières doivent être solides pour pouvoir perdurer. Et c'est ici que de nombreux entrepreneurs échouent. Pour éviter cela, les fondateurs peuvent faire appel à des structures spécifiques. Constituées de professionnels, elles vont aider les jeunes entreprises à se créer, se développer et se pérenniser.

### 1. La couveuse d'entreprise

Elle permet de tester et vérifier la viabilité du projet sur une période limitée (12 à 18 mois en moyenne) grâce à un hébergement juridique. Pour cela, l'entreprise va signer un contrat nommé CAPE (Contrat d'Appui au Projet d'Entreprise) avec la couveuse. En signant ce contrat, l'entrepreneur s'engage à participer aux formations individuelles et collectives qui lui sont proposées. Il recevra aussi les conseils de professionnels pour se former et apprendre le métier d'entrepreneur. Aussi, il pourra bénéficier du large réseau de la couveuse. Ainsi, grâce à ce contrat, l'entrepreneur a la possibilité de tester son projet sur le marché réel et de voir s'il peut être pérenne. Pas besoin d'immatriculation, il prendra le numéro Siret de la couveuse. Cette dernière gardera alors en commission 10% du chiffre d'affaires généré (hors taxe).

Être sous couveuse offre trois avantages :

- **Un gain de temps** : les tâches administratives et comptables sont externalisées
- **Une prise de valeur** : avec les premières factures et encaissements des nouveaux clients
- **Une protection garantie** : les droits sociaux sont conservés et l'entrepreneur est couvert pour son activité

### 2. L'accélérateur d'entreprise

C'est un programme de 2 à 6 mois, qui permet aux jeunes entrepreneurs d'avoir accès à du mentorat, par des investisseurs et à d'autres formes de soutien comme des ressources logistiques, technologiques et des locaux. Destiné aux entreprises qui sont autonomes mais qui attendent tout de même des conseils et du soutien, il a pour but de les aider à se renforcer. L'avantage de l'accélérateur est qu'il permet une mise en réseau avec des clients mais aussi des financeurs pour aider l'entreprise à trouver des sources de financements.



### 3. L'incubateur

Celui-ci ressemble fortement à l'accélérateur mais dispose tout de même de quelques différences significatives. En effet, l'incubateur a pour but de faire naître l'idée et de pérenniser le projet sur le long terme en accompagnant l'entrepreneur sur un an et plus. Destiné aux start-up innovantes avant leur création, il va accompagner, conseiller et mettre à disposition de l'entrepreneur son réseau. Enfin, il existe plusieurs familles d'incubateurs (collectivités locales, grandes écoles, etc.) dépendant du type d'entreprise (privé, public, etc.) que l'entrepreneur souhaite mettre en place.

### 4. La pépinière d'entreprises

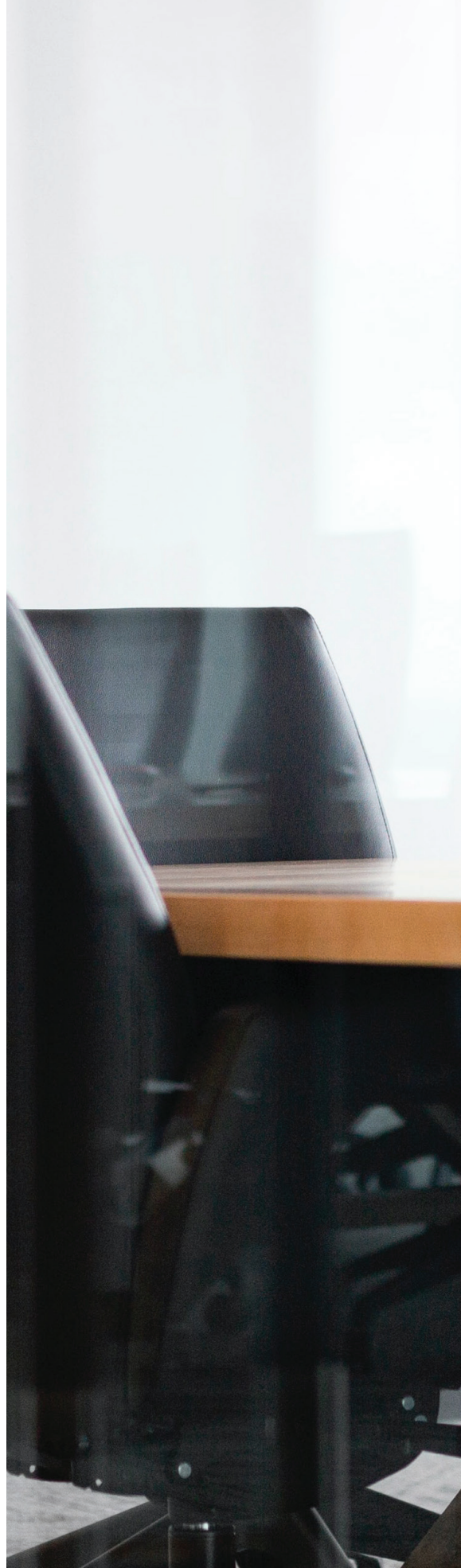
C'est une structure d'accueil, d'hébergement et d'accompagnement pour les nouvelles entreprises. Aujourd'hui, il en existe 230 en France. La pépinière représente un appui pour les jeunes entreprises qui souhaitent se développer. Elle a pour but de favoriser leur réussite en réduisant les obstacles du lancement. La pépinière d'entreprises met à disposition ses locaux (bureaux, salles de réunion, etc.), ses équipements (photocopieuse par exemple) mais aussi ses services (Internet, téléphonie,...) ainsi que son réseau de contacts et son personnel (secrétaire, chargés d'accompagnement...). Cela permet ainsi à l'entreprise de réduire ses charges et de bénéficier de tarifs plus avantageux. Enfin, comme les incubateurs, il existe différentes familles de pépinières.

Vous l'aurez compris, ces différentes solutions sont des tremplins pour les jeunes entreprises qui souhaitent se développer et se pérenniser de manière solide.



#### EN RÉSUMÉ :

- ✓ La couveuse d'entreprise
- ✓ L'accélérateur d'entreprise
- ✓ L'incubateur
- ✓ La pépinière d'entreprises



On l'entend de plus en plus autour de nous, le réseau est le levier qui vous permet d'avancer, de vous développer, de saisir des opportunités. Il est donc indispensable en tant qu'entrepreneur d'avoir un réseau professionnel pour pouvoir s'appuyer sur ce dernier et évoluer. Mais quand on est un jeune entrepreneur, ce n'est pas souvent simple de se créer son propre réseau. Voici différentes occasions pour agrandir votre réseau professionnel.

### **Les associations d'entrepreneurs :**

Elles permettent de rencontrer d'autres entrepreneurs et d'échanger avec eux à propos des différentes situations que chacun peut rencontrer. Les discussions sont souvent sans filtre et plus libres étant donné que vous avez les mêmes doutes et questions.

### **Les réseaux d'anciens élèves :**

Il est toujours plus facile de reprendre contact avec ceux qui ont été à l'université ou en formation avec nous il y a quelques années et de voir où chacun en est. Profitez-en pour échanger à propos de votre entreprise aussi.

### **Les événements professionnels :**

Participez aux différents événements professionnels qui sont organisés et échangez. Salons professionnels, foires, expositions, forums, ils sont nombreux !

### **Les réseaux sociaux :**

Être présent sur les réseaux sociaux pour un jeune entrepreneur est nécessaire. Et plus précisément sur LinkedIn, LE réseau des professionnels. N'hésitez pas à vous créer une image professionnelle et un profil de confiance en partageant, rédigeant, commentant des articles professionnels qui concernent votre domaine d'activité ou tout simplement d'intérêt. De plus, invitez les personnes qui vous paraissent intéressantes et n'hésitez pas à aller discuter avec elles en message privé. Peut-être que cela donnera lieu à une rencontre en réel?

### **Le cercle des jeunes entrepreneurs :**

Il permet de réunir les jeunes entrepreneurs pour réfléchir, innover, s'aider et se développer.

## 7. ÉLARGIR SON RÉSEAU



### Rendre service :

Pour élargir votre réseau et gagner la confiance de nouveaux professionnels, n'hésitez pas à rendre service (participer à un webinaire, à une conférence, à des rencontres avec des étudiants...) ou à suggérer des entreprises qui vous permettent pertinentes lorsqu'il le faut.

### Les chambres consulaires :

La chambre de commerce et d'industrie mais aussi la chambre de métiers et de l'artisanat organisent régulièrement des rendez-vous entre entrepreneurs. Participez-y et profitez de nouvelles sources potentielles d'opportunités.

### Les rencontres inattendues :

Parfois, il n'est pas nécessaire de provoquer les rencontres. Il suffit aussi de profiter de celles de la vie courante pour discuter et échanger à propos des expériences.

**Petite astuce :** toujours avoir quelques cartes de visites sur soi pour pouvoir la glisser au cours d'une conversation qui se révèle intéressante pour votre projet.

Voici quelques occasions pour élargir son réseau, saisissez les différentes opportunités qui s'offrent à vous pour discuter et échanger avec des professionnels.



### EN RÉSUMÉ :

- ✓ Je peux faire appel à des spécialistes
- ✓ Je peux acquérir de nouveaux clients
- ✓ Je peux rencontrer d'autres professionnels
- ✓ Je peux contacter des financeurs plus facilement

# Partie 2

## Les avantages de la pépinière d'entreprises



Monter son propre business est un véritable défi à relever et les premiers mois sont souvent assez difficiles à surmonter. De nombreux obstacles se mettent sur le chemin de l'entreprise et l'empêchent parfois de bien se développer. C'est justement ici qu'entre en jeu la pépinière d'entreprises. Elle va accompagner au jour le jour les entrepreneurs dans leur création et ainsi éviter qu'ils se retrouvent seuls à tout gérer.



La pépinière d'entreprises va accueillir et accompagner les entrepreneurs dans la création et le développement de l'entreprise. Mais qu'est-ce que la pépinière d'entreprises va apporter à l'entrepreneur concrètement ?

Premièrement, une **solution d'hébergement**, c'est-à-dire des locaux dans lesquels l'entrepreneur va bénéficier de bureaux et/ou d'ateliers pour pouvoir travailler de manière efficace et productive. On y trouve également des équipements comme une photocopieuse, la ligne téléphonique, l'accès à Internet et à d'autres services ou encore des salles de réunion.

Ensuite, de **l'accompagnement**. Dans un premier temps, le créateur de l'entreprise va pouvoir suivre des formations. Cet accompagnement comprend aussi le suivi individualisé du projet avec un conseiller. Ainsi, tout au long de sa présence dans la pépinière, l'entrepreneur sera épaulé par des professionnels spécialisés.

Enfin, la pépinière va aussi apporter et mettre à contribution son réseau. Et de cette manière, elle apportera un gain de visibilité à la toute nouvelle entreprise.

La pépinière d'entreprises est une solution intéressante pour les créateurs car elle propose un loyer réduit et progressif, ce qui permet à l'entreprise de **maîtriser ses dépenses**. Par ailleurs, une entreprise peut rester dans une pépinière durant un délai de 2 ans, parfois renouvelables.

De plus, si les premières années sont positives pour l'entreprise dans la pépinière, cela va lui permettre de se montrer plus convaincante vis à vis d'organismes financiers comme des banques ou des investisseurs.

Enfin, **la sortie de l'entreprise de la pépinière sera préparée et anticipée** pour lui permettre de prendre son envol sereinement.

En France, il existe plus de 200 pépinières. Certaines sont ouvertes à toutes activités, d'autres sont spécialisées dans des domaines ou secteurs particuliers.



## EN RÉSUMÉ :

- ✓ Une solution d'hébergement
- ✓ Un réseau à disposition
- ✓ Une solution financière intéressante
- ✓ Une sortie anticipée et préparée

## 2. QUEL ACCOMPAGNEMENT ?

**Nous venons de l'évoquer, intégrer une pépinière d'entreprises permet à l'entrepreneur d'être accompagné.**

En intégrant la pépinière, il s'engage à suivre des formations. Ces dernières peuvent être individuelles ou collectives. Elles sont dispensées par des professionnels spécialisés. Par exemple, l'entrepreneur peut bénéficier d'une formation en communication avec un spécialiste pour apprendre à parler de son projet de la bonne manière et de façon efficace. Ainsi, ces formations permettront d'accompagner l'entrepreneur sur les différents aspects de son projet.

Ensuite, l'entrepreneur sera suivi durant les années où il sera présent à la pépinière par un conseiller. Ce suivi sera individuel et confidentiel. Il aura pour but d'accompagner l'entrepreneur et son projet et de l'aider à faire en sorte que ce dernier se développe dans les meilleures conditions possibles et devienne ainsi pérenne. C'est aussi un des grands axes de la pépinière d'entreprises : ne pas laisser l'entrepreneur se débrouiller seul, mais l'accompagner dans son projet et l'épauler dans les difficultés qu'il peut rencontrer... tout en lui laissant son libre arbitre bien sûr !

C'est aussi grâce aux conseils de professionnels à la création d'entreprise que l'entrepreneur va pouvoir mener à bien son projet et le rendre stable et solide.



### EN RÉSUMÉ :

- ✓ Des formations personnelles et collectives
- ✓ Un suivi individuel avec un conseiller tout au long de ma présence à la pépinière



### 3. LES LOCAUX

Intégrer une pépinière d'entreprises vous paraît intéressant, mais concrètement, vous souhaitez savoir comment est-ce que le bâtiment est fait ? De quels locaux pouvez-vous disposer ? Découvrons-le tout de suite.

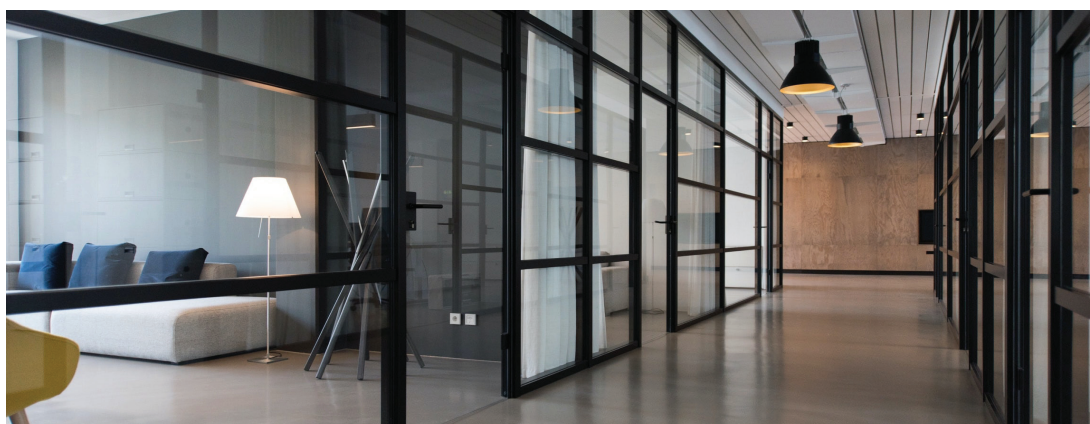
Une pépinière d'entreprises est composée de locaux destinés à accueillir plusieurs entreprises. Pour certaines pépinières, les locaux sont équipés et vous disposez de tout le matériel nécessaire pour travailler. Pour d'autres, ils sont vides et c'est alors à vous d'y installer vos meubles. Les surfaces peuvent varier selon les besoins des entreprises et la manière dont la pépinière est créée. Leurs surfaces peuvent aller de 9m<sup>2</sup> à plus de 100m<sup>2</sup>.

En effet, certaines pépinières sont capables de mettre en place des locaux avec des ateliers pour accueillir les entreprises qui ont des activités de prototypage ou de production.

Ensuite, il existe des espaces communs comme une salle de détente, une cuisine commune et des espaces privatifs comme des salles de réunions et des bureaux pour permettre aux entrepreneurs de rencontrer leurs clients, prestataires, ou collaborateurs.

Au sein de la pépinière, vous allez avoir accès aux équipements administratifs professionnels comme une photocopieuse par exemple mais aussi de nombreux services comme la téléphonie ou internet.

Vous l'aurez compris, la pépinière d'entreprises va tout faire pour faciliter l'installation du jeune entrepreneur et lui permettre de travailler dans de bonnes conditions à des prix défiant toute concurrence.



#### 💡 EN RÉSUMÉ :

- ✓ Des bureaux meublés ou/et non-meublés
- ✓ Des ateliers de production le cas échéant
- ✓ Des espaces communs
- ✓ Des équipements de travail



Un des avantages qu'une pépinière d'entreprises peut apporter à un entrepreneur, c'est son réseau, composé de professionnels spécialisés dans de nombreux secteurs. Voici comment l'entrepreneur peut profiter du réseau de la pépinière.

Tout d'abord, comme nous l'évoquions un peu plus haut, le réseau d'une pépinière est composé de spécialistes dans de nombreux secteurs. Ainsi, l'entrepreneur peut justement faire appel à ces spécialistes pour être conseillé sur son projet s'il est pris d'interrogations par rapport à des sujets en particulier (par exemple, s'il a des questions en matière juridique ou financière...).

Ensuite, ces contacts peuvent permettre de trouver de nouveaux collaborateurs ou partenaires. Au cours de réunions collectives ou de rassemblements, l'entrepreneur peut profiter des rencontres qu'il fait pour parler de son entreprise et rencontrer peut-être des personnes qui l'intéressent pour son projet. Ou au contraire, il peut aussi en parler autour de lui dans la pépinière et l'équipe peut le rediriger vers une ou plusieurs personnes du réseau qui lui semble intéressante.

Le réseau est le dispositif parfait pour acquérir de nouveaux clients. Dans la même logique que pour la recherche de collaborateurs ou partenaires, l'entrepreneur peut profiter des réunions et rassemblements organisés par la pépinière pour évoquer son projet et faire de nouvelles rencontres commerciales. C'est une sorte de solidarité collective, les entrepreneurs redirigent les clients qui recherchent des produits ou services qu'ils n'ont pas vers les entreprises qui leur paraissent pertinentes et vice-versa.

Enfin, le réseau de la pépinière peut tout simplement aider l'entrepreneur à se forger et à développer son propre réseau professionnel. Pour cela, il est pertinent de participer aux différentes manifestations professionnelles organisées au sein de la pépinière pour élargir son propre réseau.

Financièrement parlant, les contacts de la pépinière peuvent être très bénéfiques. En effet, si la pépinière dispose dans son réseau d'investisseurs ou de banques, alors l'entrepreneur aura plus de chances que ces financeurs lui fassent confiance aussi et il sera donc beaucoup plus convaincant.



### EN RÉSUMÉ :

- ✓ Je peux faire appel à des spécialistes
- ✓ Je peux acquérir de nouveaux clients
- ✓ Je peux rencontrer d'autres professionnels
- ✓ Je peux contacter des financeurs plus facilement

## 5. UN PROFIL TYPE POUR INTÉGRER UNE PÉPINIÈRE ?

Toutes les entreprises ne peuvent pas intégrer une pépinière. En effet, il existe un profil type qui requiert deux conditions.



Tout d'abord, l'entreprise doit avoir été créée récemment\* car le but d'une pépinière est d'accompagner les start-up et de les aider à se développer. Ainsi, les entreprises qui sont déjà bien implantées sur le marché ne peuvent pas intégrer une pépinière.

Ensuite, il existe des pépinières généralistes et d'autres spécialisées dans un secteur ou un domaine en particulier. Ainsi, si la pépinière est généraliste alors l'entrepreneur peut tenter de l'intégrer quel que soit son secteur d'activité. En revanche, si la pépinière est spécialisée dans un domaine précis, cela en limitera l'accès aux seules entreprises liées à cette activité.

*\* ce critère varie suivant les pépinières, certaines acceptant uniquement des entreprises créées au cours des deux dernières années, d'autres allant jusqu'à trois, voire cinq ans d'existence.*

### EN RÉSUMÉ :

- ✓ L'entreprise a été créée récemment
- ✓ Le projet doit correspondre au secteur d'activités de la pépinière choisie (spécialisée ou non)

## 6. A QUEL MOMENT REJOINDRE UNE PÉPINIÈRE ?

Nous l'évoquons un peu plus haut, pour intégrer une pépinière, la condition sine qua non pour une entreprise est d'avoir été créée récemment ; mais d'autres conditions peuvent favoriser votre intégration à la pépinière.

Tout d'abord, il est recommandé d'être entièrement mobilisé par la création de votre entreprise. En effet, cela demande beaucoup de temps et d'investissement personnel, surtout dans les premiers mois, il est donc préférable que le créateur d'entreprise soit entièrement disponible pour pouvoir se consacrer à 100% à son entreprise.

Ensuite, si la pépinière a pour objectif d'accompagner l'entrepreneur dans la création de son entreprise, elle a aussi pour but de l'aider à se développer rapidement et sereinement. Ainsi, si l'entrepreneur a déjà commencé à travailler sur son projet, c'est une longueur d'avance pour lui.

Le porteur de projet doit être motivé et prêt à relever des défis et à prendre des risques mesurés. En effet, le métier qu'il endosse n'est pas de tout repos et va le confronter à quelques obstacles. Il pourra donc gérer tout cela avec l'aide de la pépinière, tout en conservant son plein arbitre.

Enfin, c'est aussi le moment de rejoindre une pépinière pour l'entrepreneur qui se sent seul et qui souhaite être accompagné. On a tous en tête l'image du créateur qui commence dans son garage mais qui est seul face à toutes les situations problématiques qu'il a à surmonter. Et justement, la pépinière d'entreprises est le meilleur moyen pour rompre cette solitude.

Vous l'aurez compris, il n'y a pas vraiment de date précise à laquelle une entreprise doit intégrer la pépinière. Cependant, il y a quelques conditions à respecter et à privilégier pour augmenter ses chances d'y être accueilli et d'en profiter pleinement.



### EN RÉSUMÉ :

- ✓ Je suis prêt à me consacrer entièrement au projet
- ✓ Je travaille et je prépare en amont mon projet
- ✓ Je souhaite être accompagné dans mon projet
- ✓ Il n'y a pas de moment précis, seulement des conditions à respecter

**Si l'entrepreneur remplit bien les deux conditions évoquées précédemment et souhaite intégrer une pépinière, alors il lui reste maintenant à adresser sa candidature.**

Tout d'abord, faites vos recherches et choisissez la pépinière que vous souhaitez intégrer selon les prestations qu'elle propose, sa localisation et votre projet. Une fois que vous l'avez trouvée, contactez-la et demandez toutes les informations nécessaires pour être sûr qu'elle vous correspond et pour avoir toutes vos chances de l'intégrer.

Il vous faudra ensuite passer un entretien dit de premier accueil et réaliser votre dossier de candidature. Vous pourrez alors être accompagné et aidé par un conseiller de la CCI (Chambre de Commerce et de l'Industrie) ou de la pépinière en question.

Le dossier de candidature sera le plus souvent composé de :

- Un CV
- Une lettre de motivation
- Un descriptif du projet et de son modèle économique
- Un compte prévisionnel sur 3 ans
- Un plan de trésorerie sur 12 mois

Les autres pièces à rendre dans le dossier de candidature peuvent varier en fonction des pépinières d'entreprises.

Une fois le dossier de candidature soumis à la pépinière, il va être étudié et analysé par un conseiller. S'il semble pertinent, viable et de qualité pour les professionnels de la pépinière, alors l'entrepreneur aura passé une étape et devra ensuite s'entretenir avec le comité d'agrément de la pépinière.

Une fois son projet présenté au comité d'agrément, alors ce dernier décidera si l'entrepreneur est apte ou non à intégrer la pépinière d'entreprises selon lui.

Et si le dossier de l'entrepreneur est accepté, signez et embarquez pour l'aventure en pépinière d'entreprises !



### EN RÉSUMÉ :

- ✓ Je cherche une pépinière qui me correspond
- ✓ Je soumetts mon dossier de candidature avec les pièces nécessaires
- ✓ Je passe l'entretien devant le comité d'agrément
- ✓ J'attends la décision finale

# Partie 3

## L'exemple de la pépinière d'entreprises Agrinove



Agrinove est une technopole située à Nérac, en Lot-et-Garonne, à mi-chemin entre Bordeaux et Toulouse. La particularité de cette technopole est d'être « thématisée » autour des activités nécessaires à la production agricole, donc situées « en amont » de celle-ci (par opposition à l'aval, illustré notamment par l'Agropole, la célèbre technopole agro-alimentaire basée aux portes d'Agen).



Pour cette raison, la pépinière d'entreprises Agrinove accueille des créateurs d'activité en lien avec l'agriculture, sans être nécessairement eux-mêmes agriculteurs. Ainsi, si l'on prend l'exemple des 5 sociétés accueillies lors de l'inauguration de la pépinière, fin 2019, on trouve :

- **Api & Bee**, une société qui développe et commercialise des produits et services pour l'apiculture ;
- **Du Grand Nez**, une distillerie qui élabore un gin biologique aromatisé grâce à des produits locaux ;
- **Hopen / Terre de houblon**, l'entreprise qui crée et structure la filière régionale du houblon ;
- **MécaConcept 47**, un bureau d'études en mécanique agricole ;
- **TBMI**, société spécialisée en technique de broyage et de mélange industriel des produits naturels et agricoles.

Il va de soi que la thématique choisie par Agrinove ne doit rien au hasard : le Lot-et-Garonne est un département qui regroupe pas moins de 70 filières agricoles, parmi lesquelles la tomate, les semences, le vin, la prune, la noisette, ou plus récemment le kiwi et... le houblon !



*Légende : houblon conditionné à Agrinove par HOPEN, l'une des premières entreprises hébergées dans la pépinière d'entreprises Agrinove. HOPEN - Terre de Houblon est engagée dans la création d'une filière de culture de houblon pour approvisionner les artisans brasseurs.*

## 2. PRÉSENTATION DES LOCAUX

Comme on a pu le comprendre dans le paragraphe précédent, certaines entreprises accueillies ont simplement besoin d'un bureau (exemple : un bureau d'études) alors que d'autres doivent également concevoir et produire, au sein d'un atelier donc. Pour cette raison, la pépinière d'entreprises Agrinove propose à la fois des bureaux et des ateliers, afin de répondre à ces deux demandes distinctes. Les tarifs sont attractifs et les surfaces le plus modulable possible :

	Bureaux 1 à 7	Ateliers 1 et 2	Ateliers 3 et 4
<b>Nombre de modules</b>	7	2	2
<b>Surface d'un module</b>	14m <sup>2</sup>	75m <sup>2</sup>	50m <sup>2</sup>
<b>Coût mensuel HT par module</b>	70€	172,5€	115€

A côté de ce bâtiment dédié aux start-up, Agrinove a fait construire également son siège administratif, qui se déploie sur une surface un peu plus réduite (240 m contre 360 m pour la pépinière) et regroupe :

- un **hall d'accueil**
- les **bureaux de l'équipe accompagnatrice** (voir paragraphe suivant)
- des **espaces partagés** : bureau des partenaires, espace de reprographie, salle de réunion, cuisine...





### 3. L'ÉQUIPE ACCOMPAGNATRICE

L'équipe accompagnatrice est composée actuellement de 3 personnes :

**Nicole Dalla-Barba**, embauchée en septembre 2019 au poste d'assistante administrative, accueille le public tous les jours sur le site de la pépinière d'entreprises. Elle est en outre chargée de l'ensemble des tâches administratives d'Agrinove ;



**François Paolini**, qui officie depuis 2015 comme chef de projets, coordonne les dossiers techniques suivis par Agrinove, que ce soit via notre concours annuel, au sein des deux clusters que nous animons ou en lien avec les entreprises accueillies dans la pépinière ;

**Hubert Cazalis**, recruté en 2012 en tant que directeur, représente la structure auprès de nos partenaires institutionnels et socio-économiques. Il anime Agrinove et en supervise le budget et la communication.



François Paolini et Hubert Cazalis sont nos deux chargés d'accompagnement, en lien permanent avec les entrepreneurs accueillis au sein de notre pépinière d'entreprises.

**Vous êtes convaincus ? Vous souhaitez rejoindre notre pépinière ?  
Voici la marche à suivre :**

a) tout d'abord, **contactez-nous** (contact@agrinove-technopole.com ou 05 53 97 71 53) et demandez un rendez-vous avec un de nos deux chargés d'accompagnement ;

b) si votre intention perdure à l'issue de ce premier entretien, nous vous demanderons de remplir un **dossier de candidature** ;

c) celui-ci réceptionné, nous réunirons notre **comité d'agrément\*** qui vous recevra, vous écoutera, vous questionnera... et décidera de vous accueillir – ou non – à Agrinove !

L'objet de cette ultime étape est de valider que vous avez bien besoin – et envie ! - d'un accompagnement spécifique, que votre projet paraît viable et enfin que votre activité est bien liée, au moins en partie, à l'agriculture.

Dans les semaines qui suivent la réunion du comité d'agrément, nous formaliserons avec vous les documents préalables à votre entrée en pépinière d'entreprises. L'aventure peut alors commencer... **Bienvenue à Agrinove !**

*\* Notre comité d'agrément est composé de représentants des chambres consulaires, d'une banque, d'un cabinet comptable, d'un chef d'entreprise et d'élus du territoire.*



**Agrinove** : technopole de l'innovation en agriculture située à Nérac (Lot-et-Garonne). Pépinière d'entreprises inaugurée en 2019.

Tél. : 05 53 97 71 53 <https://agrinove-technopole.com/>

**Agropole** : technopole spécialisée en agro-alimentaire située à Estillac (Lot-et-Garonne). Incubateur, pépinière d'entreprises et centre de ressources technologiques. Tél. : 05 53 77 20 00 ; <https://www.agropole.com/>

**Bpifrance** : banque publique d'investissement, pour l'accompagnement et le financement des entreprises. Tél. : 01 41 79 80 00 ; <https://www.bpifrance.fr/>

**Cerfrance** : acteur national du conseil et de l'expertise comptable. Tél. : 01 56 54 28 28 ; <https://www.cerfrance.fr/>

**Chambre d'agriculture** : chambre consulaire représentant les exploitants agricoles et forestiers et autres acteurs ruraux. Tél. : 01 53 57 10 10 ; <https://chambres-agriculture.fr/>

**Chambre de commerce et d'industrie** : organisme national, présent dans chaque département au service des commerçants et industriels. Tél. : 01 44 45 37 00. <https://www.cci.fr/>

**Chambre de métiers et de l'artisanat** : chambre consulaire représentant les artisans. Tél. : 01 44 43 10 00 ; <https://www.artisanat.fr/>

**French Tech** : mouvement français des start-up. <https://lafrenchtech.com/fr/>

**GRAPE** : Le Grand Réseau Aquitain des Pépinières d'Entreprises fédère sur la Nouvelle-Aquitaine l'ensemble des pépinières d'entreprises (des réseaux similaires existent dans d'autres régions). <https://www.reseau-grape.fr/>

**Initiative France** : Réseau associatif d'accompagnement et de financement des créateurs et repreneurs d'entreprises. Tél. : 01 40 64 10 20 ; <http://www.initiative-france.fr/>

**Réseau Entreprendre** : Réseau de chefs d'entreprise bénévoles qui accompagnent des entrepreneurs pour les aider à réussir leur création, reprise ou croissance d'entreprise. <https://www.reseau-entreprendre.org/fr/accueil/>

**Union des couveuses d'entreprises** : réseau national des couveuses d'entreprises et d'activités. Tél. : 01 43 20 45 93 ; <https://jetestemonentreprise.com/>

**Le Lean Canva :** <https://panja.io/ressources/lean/lean-canva/>  
<https://business-builder.cci.fr/guide-creation/la-bonne-idee-de-creation-dentreprise/lean-canvas-la-mise-en-pratique-du-lean-startup>

**Pestel :** <https://www.creer-mon-business-plan.fr/actualites/les-outils-danalyse-strategique-de-lentreprise-analyse-pestel.html>  
<https://www.manager-go.com/strategie-entreprise/pestel.htm>

**SWOT :** <https://www.manager-go.com/strategie-entreprise/dossiers-methodes/diagnostic-strategique-swot>  
<https://www.lescahiersdelinnovation.com/analyse-swot/>

**Modèle économique :** <https://www.l-expert-comptable.com/a/533944-comment-definir-et-presenter-son-business-model.html>  
<https://www.guide-du-business-plan.fr/comment-etablir-son-business-model/>  
<https://www.leblogdudirigeant.com/business-plan-quest-quun-business-model#:~:text=Le%20business%20model%20ou%20mod%C3%A8le,-gros%20risques%20sur%20sa%20r%C3%A9ussite.>

**Financements :** <https://frenchfunding.fr/le-parcours-du-financement/#.Xv3tzpMzZQI>  
<https://www.legalstart.fr/fiches-pratiques/startup/financement-startup/>  
<https://www.lecoindesentrepreneurs.fr/financer-une-start-up/>

**Faire décoller son projet :** <https://www.creerentreprise.fr/incubateurs-versus-accelerateurs-dentreprises-similitudes-et-differences/>  
[https://lentreprise.lexpress.fr/creation-entreprise/etapes-creation/pepiniere-couveuse-incubateur-accelerateur-quelle-difference\\_1792854.html](https://lentreprise.lexpress.fr/creation-entreprise/etapes-creation/pepiniere-couveuse-incubateur-accelerateur-quelle-difference_1792854.html)  
<https://bpifrance-creation.fr/encyclopedie/se-faire-accompagner/lieux-dhebergement-accompagnement/incubateurs>  
<https://bpifrance-creation.fr/encyclopedie/se-faire-accompagner/lieux-dhebergement-accompagnement/pepinieres-dentreprises>  
<https://agrinove-technopole.com/pepiniere-entreprises/>

**Elargir son réseau :** <https://www.codeur.com/blog/agrandir-reseau-professionnel/>  
<https://www.cosmopolitan.fr/comment-elargir-son-reseau-professionnel,1991919.asp>  
<https://www.dynamique-mag.com/article/moyens-incontournables-developper-reseau.8888>

**Principes pépinière d'entreprises** : <https://www.lecoindesentrepreneurs.fr/les-pepinieres-dentreprise/>  
<https://agrinove-technopole.com/pepiniere-entreprises/>  
<https://les-aides.fr/zoom/bpBr/les-pepinieres-d-entreprise-solution-d-hebergement-pour-la-creation-d-entreprise.html#:~:text=Le%20principe%20de%20la%20p%C3%A9pini%C3%A8re,des%20services%20%C3%A0%20co%C3%BBts%20partag%C3%A9s.>

**Accompagnement** : <https://www.pole-emploi.fr/actualites/le-dossier/pratique/creation-ou-reprise-dentreprise/creer-son-entreprise/les-pepinieres-dentreprise.html>  
<https://bpifrance-creation.fr/encyclopedie/se-faire-accompagner/lieux-dhebergement-accompagnement/pepinieres-dentreprises>

**Locaux** : <https://www.lecoindesentrepreneurs.fr/les-pepinieres-dentreprise/>  
<https://www.pole-emploi.fr/actualites/le-dossier/pratique/creation-ou-reprise-dentreprise/creer-son-entreprise/les-pepinieres-dentreprise.html>  
<https://bpifrance-creation.fr/encyclopedie/se-faire-accompagner/lieux-dhebergement-accompagnement/pepinieres-dentreprises>

**Profil type** : <https://www.lecoindesentrepreneurs.fr/les-pepinieres-dentreprise/>  
<https://www.leblogdudirigeant.com/createur-porteur-de-projet-choisir-local-pepiniere-espace-de-coworking>

**Intégrer une pépinière** : <https://www.pole-emploi.fr/actualites/le-dossier/pratique/creation-ou-reprise-dentreprise/creer-son-entreprise/les-pepinieres-dentreprise.html>



# À bientôt dans la pépinière d'entreprises Agrinove

[www.agrinove-technopole.com](http://www.agrinove-technopole.com)

05 53 97 71 53

[contact@agrinove-technopole.com](mailto:contact@agrinove-technopole.com)

Technopole Agrinove, 406 route du Nomdieu, 47 600 NERAC

*Crédit photos : Julie Chapolard, Raymond Madrid, Amy Hirschi, Austin Distel, Carlos Muza, Charles Deluvio, Drew Beamer, Gabrielle Henders, Jess Bailey, Kelly Sikema, Nastuh Abootale, Micheile Henderson You X Venture et Headway sur Unsplash*

*Document réalisé en collaboration avec l'agence Digital Passengers.*