

## Les synthèses de l'Auran

## L'ENTREPRENEURIAT INNOVANT : PLUS QUE JAMAIS UN PARI SUR L'AVENIR



L'événementiel et par ricochet la communication, essentiels au modèle start-up, ont été mis en sommeil depuis le printemps 2020. Covid ou non, le Web2day avait décidé de prendre une année de réflexion après 11 éditions consécutives. Le reconfinement enfonce encore un peu plus le clou de la tenue en visioconférences des événements, notamment ceux du monde de la tech.

Au contexte sanitaire s'ajoute une situation économique fragilisée. Même si le secteur du numérique se porte globalement bien et a continué de créer de l'emploi au 1<sup>er</sup> semestre 2020, les jeunes pousses innovantes traversent une période de turbulences inédite. Après avoir fait face au premier confinement, les entrepreneurs continuent d'avancer dans un contexte d'instabilité et sont toujours dans les rangs pour participer à la construction de l'économie de demain.

Ainsi, l'écosystème nantais de l'entrepreneuriat innovant et de la « tech » s'étoffe avec l'arrivée de nouvelles entreprises, accentuant encore les tensions sur le recrutement. Entre accroissement des risques et émergence de nouvelles opportunités, les start-up devront plus que jamais dans les prochains mois réussir à mettre en valeur ou faire évoluer leur offre pour tenter de tirer le meilleur de cette période.

Dans cette synthèse, la parole est donnée à neuf entrepreneurs de l'écosystème nantais. Leur expérience de terrain, dans des secteurs d'activités variés et arrivés aujourd'hui à différents stades de maturité, permet d'esquisser les enjeux à venir pour l'écosystème start-up à la nantaise.

## CHIFFRES CLÉS



**295** start-up localisées en Loire-Atlantique au 31 mars 2020 dont **16** scale-up.



**18** nouvelles créations de start-up sur la dernière année (du 31 mars 2019 au 31 mars 2020).

**43** start-up, dont le siège est en Loire-Atlantique, ont des établissements secondaires en dehors du département.



**61** start-up, actives au sein de l'écosystème nantais ont leur siège hors du département.

**21** entreprises ont cessé leurs activités entre le 31 mars 2019 et le 31 mars 2020.



**80** millions d'euros de prêts garantis par l'État sur 306 dossiers ont été accordés aux entreprises du secteur de l'information et de la communication en Loire-Atlantique début octobre, et ce depuis le début de la crise.

# ON FAIT LE BILAN UNE CONFIRMATION : L'ÉCOSYSTÈME NANTAIS EN RYTHME DE CROISIÈRE

4 ans après sa création, la French Tech est devenue une marque bien ancrée dans les esprits. Après une période d'effervescence, la place nantaise confirme depuis deux ans le retour à un niveau d'équilibre.

## UNE VINGTAINE DE JEUNES POUSSÉS CHAQUE ANNÉE

La création de start-up se stabilise autour de 20 projets par an depuis 2018, alors qu'on en comptait plus de 30 sur les 3 années précédentes. Les projets portés vont de la réalité virtuelle à la mode, en passant par la commercialisation de lunettes de seconde main ou encore le compostage.

Parmi les 18 projets créés sur la dernière année, *La Bille Bleue* ambitionne de renouveler la filière laitière et *Sorewards* propose aux entreprises des cartes cadeaux éthiques et solidaires pour fidéliser leurs collaborateurs.

On ne parle pas ici de projets ou d'idées qui ne se sont pas encore, et peut-être jamais, concrétisés en création de société. Les porteurs de projets sont poussés à la création d'entreprise, au sens juridique du terme, pour des raisons financières et administratives.

## FINIE LA RÉVOLUTION DE L'ACCOMPAGNEMENT À L'ENTREPRENEURIAT INNOVANT

Le panel des aides à la création est arrivé à un stade de maturité pour combiner initiatives privées et dispositifs publics. L'accélérateur MIAM, porté par le *Startup Palace* et unique nouveau venu dans l'écosystème nantais cette année, se concentre sur le secteur de l'alimentation. Les bases de l'accompagnement à l'innovation et à l'entrepreneuriat demeurent.

## UN VIVIER EN DÉVELOPPEMENT

Le département de Loire-Atlantique compte un vivier de près de 300 jeunes entreprises innovantes. Plus de 25 d'entre elles dépassent la barre des 20 salariés aujourd'hui et nombreuses sont celles qui portent l'espoir d'un développement rapide. *Shopopop*, et son service de livraison à domicile et à la demande, a connu une forte hausse d'activité liée au contexte sanitaire et compte aujourd'hui 40 salariés.

Les start-up en développement sont à la recherche de ressources. Le recrutement reste une problématique de premier plan pour ces entreprises. Grandir, c'est aussi pouvoir accueillir ses salariés dans des espaces de travail appropriés. Pour se démarquer des autres employeurs, les start-up misent sur la qualité des locaux pour attirer les talents mais aussi sur la possibilité de pratiquer le télétravail.



“

*Nantes, il y a 10 ans, ça a démarré comme un village, une bande de copains, avec une très grande fierté d'appartenir à cet écosystème et à Nantes.*

Julien Hervouët - iAdvize

”

*Le site est né en 2014, en s'adossant à des sociétés préexistantes à nos noms. On a créé l'entreprise un an après car c'était devenu nécessaire au moment de lever des fonds.*

Ulric Le Grand - Gensdeconfiance

“

*Il y a eu trop d'acteurs auparavant. Pas évident pour un entrepreneur de savoir vers qui se tourner.*

Alban Brémont - Artvisor

”

*Le programme d'accompagnement m'a aidé à passer d'ingénieur à chef d'entreprise.*

David Gouaillier - Orthopus

*On est passé de 130 à 580 m<sup>2</sup> entre 2015 et 2018. On recherche depuis 6 mois de nouveaux locaux de 800 à 1 000 m<sup>2</sup>. L'inertie est trop importante sur les locaux pour suivre le rythme des recrutements.*

Ulric Le Grand - Gensdeconfiance



# DES INFLEXIONS DANS LES STRATEGIES D'ENTREPRISES



## LA PROPOSITION DE VALEUR (RE)DEVIENT FONDAMENTALE

21 entreprises ont cessé leurs activités en un an. Parmi elles, 5 avaient moins de 3 ans d'existence et les 16 restantes n'ont pas dépassé les 5 années. Les motifs de fin d'activité pour ces entreprises sont variables : abandon du projet faute d'avoir fait ses premières preuves, difficultés financières après une première phase de développement ou encore rachat de l'entreprise et de ses actifs par une autre société. La valeur directe apportée au client est essentielle dans un contexte économique en berne.

## LA LOCALISATION DE L'ACTIVITÉ EST (RE) QUESTIONNÉE

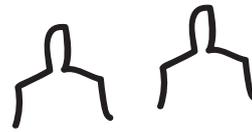
Pour lever des fonds ou trouver de nouveaux clients, il fallait jusqu'à présent être dans la place. D'ailleurs, plusieurs start-up nantaises ont des bureaux à Paris pour être au plus proche de leurs partenaires, notamment financiers. C'est le cas par exemple de *Vel'co*, *d'Horoma*, *de Beekast* ou *d'Ose Immunotherapeutics*. Ainsi, 43 entreprises du département ont des établissements secondaires en France, et notamment en région parisienne. Les choix d'implantation et de localisation des entreprises tendent pourtant à évoluer. L'expérience de la mise en place du travail à domicile par les entreprises pendant le confinement, comme le maintien du télétravail par la suite, amène les entrepreneurs à revoir leurs stratégies d'implantation et leurs besoins immobiliers.

## LA TECHNOLOGIE SE (RE)PLACE AU CŒUR DES STRATEGIES ENTREPRENEURIALES

La « souveraineté économique et technologique » est naturellement revenue à l'agenda politique national. Afin d'éviter le rachat de jeunes pousses françaises par les géants du numérique et autres fonds étrangers, le gouvernement a annoncé en juin la création d'un fonds de souveraineté doté de plus de 600 millions d'euros.

Autre signe de l'intérêt porté aux innovations de rupture, les investisseurs sont restés friands de projets à fort contenu technologique malgré la crise sanitaire et la mauvaise conjoncture économique. *Naoden*, *Mr Suricate* ou encore *Xenothera* ont finalisé des levées de fonds importantes cette année (respectivement 1,6 ; 2 et 7,8 millions d'euros).

Cependant, le développement des « deeptech » s'inscrit dans le long terme. L'attente autour du vaccin contre le coronavirus en est symptomatique.



*Les modèles de développement en hypercroissance seront les plus fragilisés. La start-up valorisée à plusieurs millions sur l'espoir d'un cashflow futur lié à un développement en Corée du Sud...là on a un problème.*

Eric Longuépée - Simply Move

*En 2010, je partais faire mes premiers rendez-vous à Paris. On me demandait où j'étais installé : « Mais qu'est ce que vous faites à Nantes ? ». Cette question ne se pose plus aujourd'hui.*

Julien Hervouët - iAdvize

*On est en phase de levée de fonds auprès d'investisseurs parisiens. Ça se fait très bien à distance, je n'ai pas besoin d'être sur place.*

Pierre Tuffigo - Elwave

*« Le laboratoire travaille sur la technologie depuis 2007. L'entreprise a été créée en 2018. »*

Pierre Tuffigo - Elwave



# AVANCER AVEC LES CRISES LES ENTREPRENEURS MOBILISÉS DANS LA CRISE SANITAIRE



Les jeunes entreprises innovantes font face à deux défis. À court terme, elles doivent trouver des solutions aux problèmes amenés par la crise sanitaire. À plus long terme et dans une situation économique qui va s'aggraver, elles s'efforcent de trouver les moyens de poursuivre leurs objectifs de développement.

## ❶ S'ORGANISER VOIRE SE RÉORGANISER

Comme toutes les entreprises, les start-up doivent s'organiser pour assurer la continuité de leurs activités en période de confinement. Majoritairement déjà rodées aux outils numériques de travail à distance, elles ont su s'adapter. Le télétravail n'était pourtant pas une évidence pour tous les entrepreneurs. 40 % des start-up auraient déjà fait revenir au bureau près de 30 % de leurs effectifs. Dans 15 % des start-up, les salariés souhaiteraient que le télétravail soit la norme. La pratique du travail à distance va perdurer, d'autant plus que cela peut être un argument supplémentaire vis-à-vis de futurs collaborateurs.

*On a vu ce qui se passait en Italie. On a anticipé pour mettre en place du télétravail 15 jours avant le confinement. Il a fallu faire un travail énorme pour sécuriser toutes nos activités. Quand le confinement est arrivé, nous étions prêts.*

Eric Longuépée – Simply Move

## ❷ POURSUIVRE LES PROJETS ENGAGÉS

Les projets de recherche et développement déjà financés n'ont pas été remis en question. Cependant, l'accès aux équipements et laboratoires a été suspendu dans les 15 premiers jours du confinement au printemps. Plus problématique, certains projets commerciaux ont du subir l'inertie des financeurs dans leur prise de décision durant les premières semaines de la crise sanitaire.

*Nous avons l'accord verbal de la banque pour financer la production sur un gros projet. Au lendemain du confinement, elle a rétrogradé et nous a laissé sans réponse pendant un mois et demi. On n'est pas passé très loin de fermer l'entreprise alors que nous avions des contrats en vue.*

Valentin Gauffre – Atmotrack

Début octobre, 306 Prêts Garantis par l'État avaient été accordés aux entreprises de l'information et de la communication de Loire-Atlantique pour un montant total de près de 82 millions d'euros. Le secteur représente 5 % du montant total des prêts dans le département et 3 % au niveau national.

## ❸ PIVOTER VERS DE NOUVELLES SOLUTIONS

La crise sanitaire est propice pour repenser son offre, voire la développer. La société *E-Cobot* s'est par exemple associée à l'électronicien vendéen *Tronico* pour proposer des robots de désinfection. Pour s'affranchir de sa dépendance à un secteur de l'immobilier totalement paralysé pendant le premier confinement, *Simply Move* a développé un comparateur de fournisseur d'énergie en ligne lui permettant de générer du chiffre d'affaires à court terme.

*“ On a profité de la période de la crise sanitaire pour développer de nouvelles briques fonctionnelles. ”*

Sandrine Charpentier – Mixity

## ❹ SOUTENIR LES PROFESSIONNELS DE LA SANTÉ

Les biotech sont en première ligne pour sortir le vaccin qui permettra de contenir la pandémie. En avril, Nantes Métropole a créé un fonds de soutien d'un million d'euros pour financer les entreprises et laboratoires qui impulsent des projets innovants pour lutter contre la Covid-19.

Les entrepreneurs, « bidouilleurs » ou « makers », ont aussi mis la main à la pâte en fabriquant masques et visières dans les FabLabs. Le projet de respirateur artificiel *MakAir*, auquel ont pris part de nombreux acteurs nantais, est un autre exemple de réponse rapide apportée aux difficultés créées par la crise sanitaire.

*Les réseaux de « makers » ont démontré les possibilités de l'open source pour pallier notre dépendance sur la fabrication des masques ou d'autres produits industriels.*

David Gouaillier – Orthopus



# TIRER SON ÉPINGLE DU JEU DANS LA CRISE ÉCONOMIQUE

## LA DÉPENDANCE ÉCONOMIQUE : GARE À L'EFFET DOMINO

Certains secteurs économiques sont particulièrement touchés par la crise : transport, industrie, tourisme, culture, commerce et restauration. L'État estime l'impact dans le secteur de la culture par une baisse moyenne de chiffre d'affaires de 25 % en 2020 par rapport à 2019. Les entreprises dont l'offre se concentre sur ces secteurs feront les frais de la mauvaise santé financière de leurs fournisseurs, partenaires ou clients. Les entrepreneurs devront trouver d'autres relais de croissance voire même développer de nouvelles offres.

*Un de nos trois marchés a vécu un cataclysme : le tourisme. Deux de nos marchés ont connu une croissance pendant la crise : les services et le e-commerce.*

Julien Hervouët - iAdvize

*Nos fournisseurs sont issus ou très liés à l'industrie automobile et étaient tous dans des démarches de diversification, bien avant la crise.*

Valentin Gauffre - Atmotrack

## QUAND LE COMMERCE INTERENTREPRISES SE TEND

La frilosité, le retour en arrière, ou encore l'inertie dans les prises de décisions, constituent des menaces pour les jeunes entreprises innovantes. Difficile de développer son business quand les clients potentiels gèlent leurs investissements. C'est la pertinence de l'offre, sa capacité à répondre à un problème et à apporter directement de la valeur au client, qui fera la différence dans un contexte de restrictions budgétaires.

*On est dans des métiers dans lesquels les cycles de décision sont longs. Ça s'est amplifié avec la crise. Il va falloir se recentrer sur les activités qui génèrent le plus de valeur pour nos clients.*

Anaïs Vivion - Beapp et Présidente de la French Tech Nantes

*Les entreprises vont faire des choix et favoriser les investissements directement rémunérateurs pour développer l'activité et les ventes.*

Sandrine Charpentier - Mixity

## L'EXPLOSION DES USAGES NUMÉRIQUES

Fermeture des commerces, confinement et distanciation physique, les recours aux services en ligne par les particuliers pulvérisent les records d'usages ces derniers mois. Ce gigantesque bond en avant dans les usages numériques est un acquis dont les acteurs de l'économie collaborative pourraient bien tirer profit.

*On a divisé par 5 notre activité pendant le premier mois de confinement, tant sur les échanges que sur la croissance de la communauté. C'est complètement reparti depuis et nous avons fait un mois de mai qui a été le meilleur jamais réalisé.*

Ulric Le Grand - Gensdeconfiance

## DES BARRIÈRES AU DÉVELOPPEMENT À L'INTERNATIONAL

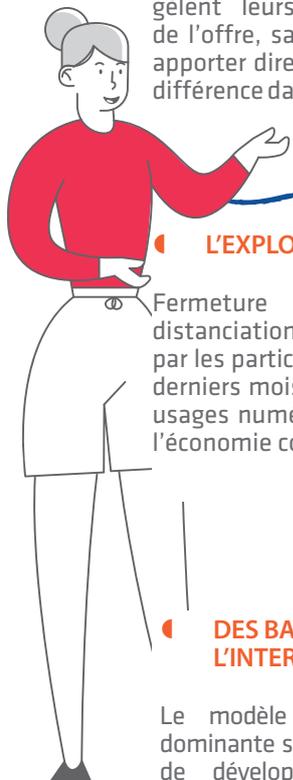
Le modèle des start-up implique une position dominante sur un marché et bien souvent des objectifs de développement à l'international. L'instabilité sanitaire limite les mouvements de population entre les pays. Surtout, la crise économique ravive les idées protectionnistes, le repli sur soi et la préférence nationale dans le commerce international. Le marché commun européen restera néanmoins une valeur sûre pour le développement des entreprises innovantes.

*La Chine se replie sur elle-même mais l'Europe restera un marché ouvert pour le développement des start-up.*

Valentin Gauffre - Atmotrack

*Il n'y a pas de crainte à avoir au niveau européen. C'était compliqué de travailler en Chine ou aux États-Unis, ça le sera toujours.*

Pierre Tuffigo - Elwave



# ET APRÈS ? CE QUI ATTEND L'ÉCOSYSTÈME NANTAIS



Une nouvelle phase s'ouvre pour l'entrepreneuriat innovant. La proposition de valeur des entreprises sera plus que jamais fondamentale. Le mouvement de déconcentration des sociétés de la « tech » de Paris vers les métropoles de province devrait s'accroître. La tension sur le recrutement va, elle aussi, encore monter d'un cran.

## LES DONNEURS D'ORDRE TOUJOURS À LA RECHERCHE DE SOLUTIONS INNOVANTES

L'entrepreneuriat innovant a toujours des cartes à jouer auprès des entreprises de l'économie traditionnelle. Les entreprises seront toujours à la recherche d'innovations pour répondre à leurs problématiques. La pertinence d'une innovation ne tient pas à la localisation de son inventeur mais à sa capacité à fournir des solutions et à coller au besoin du client.

*Nous sommes les seuls à proposer cette technologie. Nos clients internationaux le savent et cela rend notre offre très différenciante.*

Pierre Tuffigo - Elwave

## DES TRANSFERTS AVEC LA CAPITALE QUI BÉNÉFICIE À NANTES

61 entreprises actives dans l'écosystème local ont leur siège en dehors du département. Trop à l'étroit dans la capitale, plusieurs start-up parisiennes ont récemment ouvert des antennes nantaises. L'objectif est bien plus souvent de délocaliser une partie des activités (production et R&D), voire toute l'activité, plutôt que de se rapprocher du marché géographique du Grand Ouest. C'est par exemple le cas de l'installation à Nantes de la société *Doctolib*, annoncée en avril 2020, qui prévoit 500 emplois à 3 ans sur le territoire.

*La crise va pousser davantage d'entreprises parisiennes à partir en totalité ou partiellement vers les grandes métropoles de province, comme Nantes.*

Pierre Tuffigo - Elwave

## QUAND LA BATAILLE POUR LES TALENTS MENACE LE « JEU À LA NANTAISE »

Avec une filière numérique qui ne cesse de grandir pour aujourd'hui compter plus de 26 000 salariés, la concurrence se durcit pour attirer les « talents ».

Le recrutement est la problématique majeure des entrepreneur(e)s. Plusieurs solutions s'offrent à eux : cueillir les jeunes diplômés à la sortie d'école, attirer des professionnels venus d'ailleurs, former des actifs éloignés de ces métiers, voire débaucher des salariés d'autres sociétés.

Une surenchère sur les salaires s'est installée et on évoque même un phénomène de cannibalisation entre sociétés qui risque de fragiliser ce qu'il reste de l'esprit du « jeu à la nantaise », si cher à l'écosystème local du numérique et de l'innovation.

“ On n'est plus sur des problématiques d'accélération-incubation. On est sur la logique des talents. ”

Anaïs Vivion - Beapp et Présidente de la French Tech Nantes

*On voit s'installer des usines de développeurs, dont le management et la direction n'est pas à Nantes. Elles ont peu d'intérêt à participer à la vie de l'écosystème local. Ce sont des centres de production en recherche de main d'œuvre.*

Julien Hervouët - iAdvize



# CE QUI ATTEND L'ÉCOSYSTÈME NANTAIS

Un quart des 25-40 ans qui s'installent sur Nantes viennent d'Île de France<sup>1</sup>. La dynamique pourrait bien encore se renforcer. L'expérience du confinement et la période de crise sanitaire que nous vivons donnent à de nombreux franciliens des envies d'ailleurs.

Le temps de la formation n'est pas celui de la start-up. Les ressources ne poussent pas aussi rapidement que grandissent les besoins en recrutement d'une entreprise en forte croissance. L'écosystème nantais se penche sur la formation et les reconversions des personnes éloignées des métiers des start-up. Ces actions peuvent néanmoins difficilement résorber les manques au vu des volumes de recrutements annoncés par les entreprises.

L'accueil de nouvelles entreprises sur le territoire renforce l'image de l'écosystème nantais. La problématique du recrutement dans les métiers du numérique, fortement représentés dans les start-up, n'est néanmoins pas spécifique à Nantes.

## QUAND L'OFFRE COMMERCIALE VÉHICULE DU « SENS »

L'économie collaborative est boostée par la période de crise sanitaire. Avec les difficultés économiques que connaissent les entreprises, et en conséquence la réduction du pouvoir d'achat des consommateurs, les solutions alternatives à l'économie de la propriété et du neuf pourraient encore gagner du terrain dans les mois à venir.

Amazon a été contraint de fermer ses entrepôts pendant le premier confinement pour cause de mise en danger de ses salariés. Le géant américain est devenu avec la crise le symbole d'une distorsion de concurrence hors normes, menaçant les acteurs du commerce, notamment à la veille des fêtes de fin d'année. Les plateformes de livraison de repas à domicile poussent leurs prestataires à délaisser le vélo pour des véhicules motorisés afin d'élargir leur zone de chalandise.

Confirmés par le plan de relance, les enjeux environnementaux et sociétaux sont placés au centre des réflexions de l'activité économique de demain et des nouveaux modèles de société. Le sens porté par les innovations des start-up sera plus qu'un argument de vente de second plan. L'innovation frugale, c'est-à-dire les solutions innovantes efficaces et qui recourent à un minimum de moyens, sera aussi privilégiée tant pour des motifs écologiques que financiers.

*On va pouvoir encore davantage attirer des talents venus d'ailleurs, et notamment de la région parisienne. On a fait une grosse campagne auprès de grandes écoles parisiennes. On a eu 2 à 3 fois plus de retours des candidats qu'à l'habitude.*

Ulric Le Grand - Gensdeconfiance

*Comment on va faire si on se bat tous autour des mêmes profils ? Les entreprises ont une partie de la réponse au problème, en élargissant la diversité des profils recherchés.*

Sandrine Charpentier - Mixity

*L'équilibre entre attractivité de l'écosystème et tension sur le recrutement n'est pas évident, mais comme partout ailleurs.*

Anais Vivion - Beapp

*En période de crise, notre solution est un remède. Les gens sont extrêmement conscients de la nécessité de consommer mieux et nous répondons à ce besoin. L'économie collaborative va encore prendre de l'ampleur.*

Ulric Le Grand - Gensdeconfiance

*Les pouvoirs publics se saisiront de plus en plus des sujets environnementaux et c'est une opportunité pour nous.*

Valentin Gauffre - Atmotrack

*Ça ne sert à rien d'ajouter des briques technologiques à une solution quand 9 personnes sur 10 n'ont même pas accès à ce qui existe depuis déjà 20 ans.*

David Gouaillier - Orthopus

*Les entreprises se sont beaucoup engagées dans la responsabilité environnementale, parfois un peu au détriment de leur responsabilité sociale.*

Sandrine Charpentier - Mixity

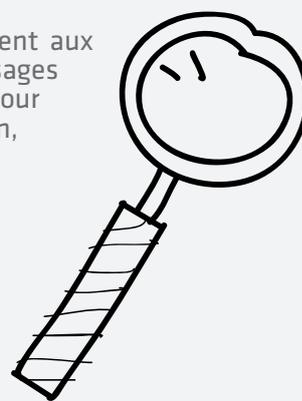
<sup>1</sup>source : Insee RP 2017

# CONCLUSIONS & ENJEUX

Alors que l'ensemble des chefs d'entreprises traverse une période de turbulences sans précédent, pour le moment en partie amortie par les aides de l'État et des collectivités, la place nantaise de l'entrepreneuriat innovant entre dans une nouvelle période de changements.

Les entrepreneurs, et notamment les entrepreneurs parisiens, réinterrogent leurs choix d'implantation, renforçant encore l'attractivité des métropoles de province. Ainsi, Nantes, comme Bordeaux ou Toulouse, verront à n'en pas douter toujours plus de projets et d'entrepreneurs issus de la capitale venir s'installer. La capacité d'accueil et les possibilités de développement, tant en immobilier d'entreprise que sur le plan des ressources humaines, seront déterminantes pour accompagner ces mouvements de sociétés. La notoriété de l'écosystème local de l'innovation et de la tech pourra être un argument supplémentaire pour attirer les projets les plus pertinents pour le territoire.

Enfin, dans ce contexte d'instabilité, plusieurs opportunités s'ouvrent aux jeunes entreprises innovantes. Le gigantesque bond en avant des usages du numérique porte la promesse d'accroissement du marché pour les start-up qui offrent des solutions de dématérialisation. Enfin, la crise économique sera peut-être plus persuasive que la crise environnementale pour convaincre de la pertinence de l'économie collaborative, de la primauté de l'usage sur la propriété. Cela peut être encore une occasion de mettre en avant les nouveaux modèles économiques portés par le monde de l'entrepreneuriat innovant.



## MERCI AUX ENTREPRENEURS QUI ONT PARTICIPÉ À CETTE PUBLICATION

**Alban Brémont**  
Fondateur d'Artivisor  
Création en 2015.

**David Gouaillier**  
Fondateur d'Orthopus  
Création en 2018.

**Eric Longuépée**  
CEO de SimplyMove  
Création en 2010.

**Sandrine Charpentier**  
Co-fondatrice de Mixity  
Création en 2019

**Julien Hervouet**  
CEO d'Advize  
Création en 2010.

**Pierre Tuffigo**  
CEO d'Elwave  
Création en 2018.

**Valentin Gauffre**  
Co-fondateur d'Atmotrack  
Création en 2015.

**Ulric Le Grand**  
Co-fondateur de Gensdeconfiance  
Création en 2015.

**Anaïs Vivion**  
CEO de Beeapp  
Présidente de la French Tech Nantes  
Création en 2011

## POUR ALLER PLUS LOIN

*Auran, L'accélération du phénomène start-up à Nantes, juin 2017.*

*Auran, Un nouveau cap pour l'écosystème des start-up, juin 2018.*

*Auran, La tech nantaise en recherche de main d'œuvre, juin 2019.*

*Observatoire Régional des Compétences Numériques, Enquête terrain, 2019.*

## DÉFINITIONS

**Deep Tech** : Les start-ups DeepTech sont basées sur des innovations de rupture et des avancées technologiques et scientifiques majeures. Elles s'appuient sur des technologies complexes qui nécessitent un temps de R-D particulièrement long.

**French Tech** : Réseau regroupant tous les acteurs de l'écosystème des start-up françaises, la French Tech est née en 2013 d'une initiative de l'Etat. À la fois label et communauté, la French Tech vise à promouvoir le développement et l'innovation des start-up tricolore

**Start-up** : Jeune entreprise innovante, qui fait généralement preuve d'un important potentiel de croissance. On considère ici qu'une start-up compte moins de 20 salariés et a été créée il y a moins de 5 ans.

Dossier piloté par Thomas Biancu (Chef de projet) avec l'appui de l'équipe de l'Auran

Pour aller plus loin