

Aujourd'hui 23:46

Hello !
T'as demandé au BA
de checker le BM avec
le CEO avant de valider
notre pivot ?



I SPEAK ENTREPRENEUR

LE DICO DE L'ENTREPRENEUR & DU STARTUPER

R E M E R C I E M E N T S

Le contenu de ce dictionnaire est le résultat d'un travail collectif, mené par différentes Pépite, un grand merci donc à : Angéla A-M., Audrey C., Colin C., Corentin L., Gaëlle W., Gregory H., Irene I., Jean-Pierre B., Mathilde de K., Mathilde L., Marie-Gabrielle G-F., Mathieu G., Mélanie M., Nhan D., Philippine V-R., Prisca L., Vincent P.

Un remerciement particulier aux sociétés Althéo et Estiméo, pour leur aide précieuse pour les définitions financières et comptables.

Tous nos remerciements au Pépite Centre-Val de Loire pour cette heureuse initiative.

Directeur de publication : Pépite France

Réalisation : Pépite France et les Pépite Starter (Centre-Val de Loire, Alsace, Bretagne-Pays de Loire, Lille-Nord de France, Grenoble-Alpes)

Crédits illustration : Adbokdesign.com

EDITO

L'entrepreneuriat est une spécialité assez jeune au sein des sciences de gestion. Elle est en cours de structuration et innove régulièrement. Des concepts nouveaux émergent, d'autres sont empruntés. L'entrepreneuriat construit son champ lexical en même temps qu'il se développe. L'influence internationale et disons-le, anglo-saxonne de cette spécialité peut également déconcerter voire intimider les moins avertis qui n'oseront pas demander le sens véritable d'un terme. Il est pourtant indispensable que les acteurs engagés à la fois dans la réflexion et dans l'action partagent un même référentiel.

C'est le rôle de ce « dico de l'entrepreneur et du start-upper » auquel ont contribué un ensemble d'acteurs du réseau Pépité, coordonnés par l'équipe de Pépité Centre Val de Loire.

Ce dico fait œuvre de pédagogie, sans complexe et avec humour pour donner des repères à ceux qui s'engagent dans la voie de l'entrepreneuriat. Il représente bien l'esprit de service public du réseau Pépité.

Le réseau Pépité réunit 33 pôles dédiés aux étudiants qui ont l'esprit d'entreprendre. Plus de 250 collaborateurs sont engagés directement dans des actions d'information, de sensibilisation, d'initiation auprès de centaines de milliers d'étudiants et ils accompagnent également plus de 5 300 étudiants-entrepreneurs dans la réalisation de leur projet en mobilisant tout un réseau de partenaires. Il était indispensable que tous puissent partager le sens des mots qu'ils utilisent au quotidien.

Alain Asquin

Délégué Ministériel à l'Entrepreneuriat Etudiant

Auprès de Madame Frédérique VIDAL Ministre de l'Enseignement supérieur, de la Recherche et de l'Innovation



*AMORÇAGE



ABORT FEES

Honoraires divers de conseils liés à une transaction dont le règlement, en cas d'échec dans la réalisation de la transaction, est généralement à la charge du capital-investisseur.

ACCÉLÉRATEUR

Programme dédié aux entrepreneurs, court, mais intensif, qui se fixe pour objectif d'accélérer la croissance des start-ups, en offrant de nombreux services utiles au lancement de la jeune pousse : développement de son idée, recherche et constitution d'équipes, financement, mentorat, etc...

ACCOMPLISSEMENT

Etat positif qui permet de se dire chaque jour "Ah, voilà ce que j'ai fait de génial aujourd'hui !"

ADAPTATIF (APPRENTISSAGE)

L'apprentissage adaptatif est une méthode éducative qui utilise les ordinateurs comme outils d'enseignement en charge d'organiser les ressources humaines et les supports d'apprentissage en fonction des besoins uniques de chaque apprenant.

AFFECTIO SOCIETATIS

Il représente le lien qui unit des associés à travers le partage des bénéfices ou des pertes, des risques et des opportunités. Ce lien est faible au sein d'une entreprise cotée où les actionnaires ont la possibilité à tout moment de le rompre en vendant leurs actions. Il sera plus fort lors d'une prise de participation dans une société par un capital-investisseur ou lors de l'entrée d'un nouvel associé.

AGILE

Méthode d'organisation plus pragmatique reposant sur un cycle de développement itératif, incrémental et adaptatif. Elle permet aux entreprises de concevoir des produits et services rapportant le plus de R.O.I. et leur apporte plus de réactivité.

AMORÇAGE (CAPITAL D')

Fonds apporté par des investisseurs afin de financer les dépenses préalables à la création d'une entreprise. Il doit permettre de payer les frais de R&D, les études de marché, ou les frais liés à son développement.

ANSOFF (MATRICE D')

Elle classe et explique les différentes stratégies de croissance pour l'entreprise, croisant les produits (actuels et nouveaux) et les marchés (actuels et nouveaux). Elle permet de faciliter la prise de décision.

AUTOFINANCEMENT

Une entreprise est autofinancée lorsqu'elle assure elle-même son développement sans avoir besoin de sources de financement extérieures, ce qui est généralement considéré comme un des moyens de financement les plus sains.

AVANCE REMBOURSABLE

Crédit extra bancaire d'une entreprise pour le développement d'un programme de recherche, octroyés la plupart du temps par les collectivités ou les pouvoirs publics sans exigence de garantie.

AVANTAGE CONCURRENTIEL

Théorisé par M. Porter en 1985, c'est un avantage temporaire qu' a une entreprise sur ses concurrents via une offre différenciée. Cet avantage procure ainsi à cette entreprise une position de domination sur son marché.

AUDIT D'ACQUISITION

Réalisé au préalable en vue d'une éventuelle acquisition ou investissement dans une entreprise.

B

BAIL COMMERCIAL

Porte sur des locaux à usage artisanal, commercial ou industriel. Souvent appelé bail 3-6-9 parce qu'il peut être résilié par le locataire tous les 3 ans, mais uniquement au bout des 9 ans par le bailleur avec, dans ce cas, le versement d'une indemnité d'éviction.

BANQUE PUBLIQUE D'INVESTISSEMENT (BPI FRANCE)

Groupe public français de financement et de développement des entreprises. De l'amorçage jusqu'à la cotation en bourse, du crédit aux fonds propres, Bpifrance offre des solutions de financement adaptées à chaque étape de la vie des entreprises.

BENCHMARKING

Étude d'un produit/service comparativement aux meilleures pratiques d'un marché et/ou à celles des leaders.

BÉNÉFICE

Excédent de richesse dégagé par votre entreprise après avoir supporté l'ensemble des charges de production, de structure et les prélèvements obligatoires.

BESOIN EN FONDS DE ROULEMENT

Ou BFR. Fonds dont doit disposer l'entreprise pour faire face aux décalages de trésorerie. Une entreprise qui accorde un délai de paiement de 60 jours à ses clients et qui doit payer ses fournisseurs sous 30 jours aura un décalage dans sa trésorerie. Il faut donc qu'elle trouve un moyen de financer ce décalage pour éviter une trésorerie négative.

BÊTA

Version test réservée à quelques utilisateurs dans le but d'améliorer le produit ou le service.

BIG DATA

Volume croissant d'informations digitales envahissant les entreprises, et pouvant être exploitées dans un objectif d'analyse statistique et de connaissance (marché, clients...).

BILAN

Le bilan est une "photographie" du patrimoine de l'entreprise qui permet de réaliser une évaluation d'entreprise. C'est un document qui synthétise, à un moment donné, ce que l'entreprise possède (l'ACTIF) et ses ressources (le PASSIF). Le bilan est l'un des documents composant les états financiers.

BLOCKCHAIN

Base de données sécurisée et distribuée qui contient l'historique de tous les échanges et transferts de données effectués entre ses utilisateurs depuis sa création.

BLOGOSPHERE

Une blogosphère désigne indifféremment un ensemble de blogs ou l'ensemble de ses rédacteurs.

BLURRING

Propension à mélanger vie privée et vie professionnelle.

BON DE SOUSCRIPTION D'ACTIONS

Ou BSA. Il est attaché à une obligation (OBSA) ou à une action (ABSA). Il permet de souscrire à des actions nouvelles à un prix fixe pendant une période déterminée.

BOSTON CONSULTING GROUP (MATRICE)

Outil d'analyse permettant de justifier des choix d'allocation de ressources entre les différentes activités d'une entreprise. Cette matrice permet d'évaluer l'équilibre du portefeuille de produits d'une entreprise en les positionnant sur 2 axes : part de marché relative et taux de croissance du secteur.

BOOTCAMP

Inspirés des camps d'entraînement militaires américains, les bootcamps sont des sessions

de coaching intensives d'une semaine destinées à accélérer un projet.

BOOTSTRAP

En finance, le bootstrap est le démarrage d'une activité commerciale sur des fonds propres limités, sans faire appel à des investisseurs extérieurs.

BOOTSTRAPPER

Personne qui monte son projet avec le moins de ressources possible.

BOUTIQUE DE GESTION (BGE)

Réseau national de conseil et formation en création d'entreprises qui accompagne les créateurs dans toutes les étapes de leur projet.

BRAINSTORMING

Technique de résolution créative de problèmes sous la direction d'un animateur. L'objectif général est la récolte d'idées nombreuses et originales autour d'un thème. Le but est de laisser libre cours à l'imagination de chacun.

BRAND CONTENT

Marketing de contenu ou stratégie éditoriale. C'est une stratégie marketing qui implique la création et diffusion, par une entreprise, de contenus médias afin d'acquérir de nouveaux clients.

BREAK EVEN

Atteindre le seuil de rentabilité.

BREVET

Droit de propriété accordé à un inventeur interdisant à des tiers, pendant une période de temps limitée, de faire usage, d'offrir à la vente ou de vendre une invention. Le droit de propriété est accordé en échange de la communication publique du brevet au moment du dépôt.

B TO B

Business To Business. Le commerce B to B concerne les entreprises dont l'offre de produits (ou services) s'adresse à d'autres entreprises.

B TO C

Business To Consumer. Le commerce B to C, au contraire, concerne les entreprises dont l'offre de produits (ou services) s'adresse aux consommateurs (au grand public).

BUILD-UP

"Acquérir pour bondir", c'est le fait d'adopter une stratégie de croissance basée sur l'acquisition d'autres sociétés de son secteur - souvent concurrentes - afin de créer des synergies industrielles.

BURN RATE

Rapidité avec laquelle une société, qui se trouve en phase de démarrage, va consommer ses liquidités avant le prochain appel de fonds.

BUSINESS ANGEL (BA)

Personnes physiques intervenant généralement à titre personnel en phase d'amorçage, représentant une alternative aux fonds d'investissements. Ils vont investir des fonds, leur expérience, leur réseau pour le développement d'une start-up et recevront en échange une partie du capital.

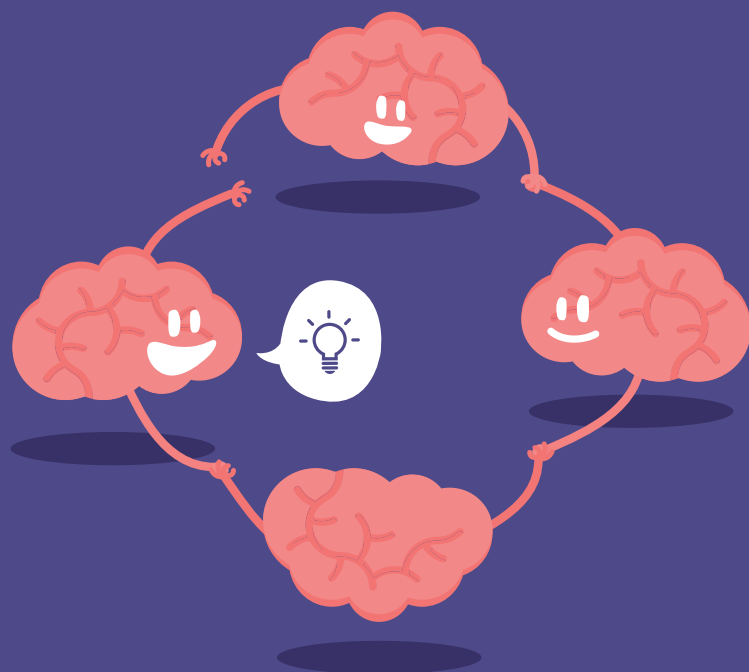
BUSINESS MODEL

Le Business model (ou modèle économique) décrit les principaux aspects de l'activité d'une organisation, tant au niveau de ses finalités (vision, positionnement, stratégies) que des ressources et moyens déployés (infrastructure logistique ou commerciale, organisation, distribution, processus...).

Dans la création d'entreprise ou d'activité, la rédaction du business model, constitue un exercice majeur, car donnant un aperçu complet et panoramique de la vision du créateur sur la façon dont l'organisation va créer de la valeur, réaliser du CA et in fine, gagner de l'argent.

BUSINESS MODEL CANVAS

Le BMC est un outil stratégique et synthétique qui permet de présenter les principaux aspects d'un projet, d'une activité ou d'une société. Un des plus utilisés est



B

*BRAINSTORMING

le Business Model Canvas d'Osterwalder, mais il en existe d'autres, en fonction de l'assemblée à qui on présente et du type de projet (Lean Canvas, Fundraising Canvas...).

BUSINESS PLAN

Il découle du Business Model et décrit et concrétise financièrement les projections d'évolution de l'entreprise. Ce support va permettre aux partenaires de l'entreprise (surtout financiers : banque, investisseurs, mais pas que...) d'apprécier l'articulation financière, économique et commerciale du projet et d'en évaluer ainsi la viabilité. L'élaboration d'un BP est fondamentale, et doit donner lieu à un document concret, cohérent, hiérarchisé, qui présente aussi un récapitulatif synthétique permettant de se faire rapidement une idée d'ensemble du projet proposé.

BUZZ

Technique marketing consistant à susciter du bouche-à-oreille autour d'un événement dans le but d'obtenir le plus de visibilité possible.

BUY OR SELL

Clause obligeant un actionnaire à racheter les parts des autres ou à leur vendre les siennes, à une date donnée.



CUSTOMER TO CUSTOMER (C2C)

Ou consumer to consumer (traduisible en Échange inter-consommateur) désigne l'ensemble des échanges de biens et de services entre plusieurs consommateurs sans passer par un intermédiaire.

CANVAS

Frameworks (dessins ou schémas) qui permettent de synthétiser les principaux aspects d'une activité.

CAPACITÉ D'AUTOFINANCEMENT

CAF. Permet de calculer, à partir de l'excédent d'exploitation, la trésorerie effectivement générée par l'activité de votre entreprise. Ressource de financement propre à l'entreprise.

CAPITAL-DÉVELOPPEMENT

Opération de financement d'une entreprise qui s'effectue par augmentation de capital (minoritaire ou majoritaire) dans le but de permettre à l'entreprise cible de poursuivre son développement, tant par croissance interne que par croissance externe. Ces opérations concernent le plus souvent des entreprises rentables et en forte croissance.

CAPITAL-INVESTISSEMENT

Terme générique désignant l'ensemble des financements en capital apportés par des investisseurs professionnels (sociétés de capital-investissement, business angels). Cette notion regroupe donc aussi bien le capital-risque, le capital-développement, le retournement, et les LBO (sous toutes ces formes). "Private equity" en anglais.

CAPITAUX PROPRES

Terme comptable désignant la somme algébrique des apports (capital et primes d'émission, d'apport ou de fusion), des écarts de réévaluation, des réserves, du report à nouveau, du résultat de l'exercice, des subventions d'investissement et des provisions réglementées.

CAPITAL DE PROXIMITÉ

C'est une forme de capital-investissement locale. Elle tire ses ressources d'associations, ou d'organismes locaux.

CAPITAL-RETOURNEMENT

Financement destiné à restructurer et à relancer une entreprise confrontée à de graves difficultés.

CAPITAL-RISQUE

Investissement en fonds propres dans des projets ou des entreprises à fort potentiel de croissance et de rentabilité, à caractère

technologique ou innovant via une prise de participation au capital de ceux-ci.

CAPITAL TRANSMISSION

Ou Capital succession. Financement destiné à permettre l'acquisition d'une entreprise existante par une nouvelle équipe de dirigeants venant de la société ou de l'extérieur.

CARRIED INTEREST

Intéressement revenant aux managers des sociétés de capital-investissement, en général au-dessus d'un taux minimum de rentabilité ("hurdle rate").

CARVE-OUT

Opération par laquelle on sépare une division ou entité économique pas entièrement autonome, intégrée dans un ensemble économique plus vaste (ex: une business unit d'une filiale de grand groupe). Voir spin-off.

CAUTION

Personne qui s'oblige à rembourser la dette d'un débiteur à la place de celui-ci. Le cautionnement est une garantie personnelle.

CAUTION SOLIDAIRE

Caution signée par les associés. En cas de problèmes, le créancier se retourne vers chaque associé pour lui demander l'ensemble de la créance. À éviter !

CHIEF EXECUTIVE OFFICER (CEO)

Dirigeant de l'entreprise.

CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE (CCI)

Fournissent informations, conseils et outils pratiques aux entreprises, créateurs d'entreprises, étudiants et lycéens, collectivités territoriales.

CHAMBRES DE MÉTIERS ET DE L'ARTISANAT (CMA)

Établissements publics qui sont les représentants officiels de l'artisanat sur les territoires et ayant comme objectif principal de promouvoir activement le secteur des métiers et les artisans.

CHAÎNE DE VALEUR

Ensemble des étapes déterminant la capacité d'une organisation à obtenir un avantage concurrentiel sur ses concurrents. Ces étapes correspondent aux services de l'entreprise ou, de manière plus générale, aux activités complexes imbriquées qui constituent l'organisation.

CIBLE

Ensemble des acheteurs potentiels que l'entreprise cherche à conquérir, puis fidéliser par des actions marketing et commerciales. La définition de la cible marketing se fait après segmentation de la clientèle.

CLAUSE DE NON-CONCURRENCE

Désigne une clause du protocole d'accord, parfois intégrée dans la lettre d'intention, destinée à empêcher un associé de relancer une activité concurrente après cession de ses actions.

CLIENT

Acheteur effectif ou potentiel du bien ou service que propose une entreprise. Ce client peut être une personne physique, ou une personne morale.

CLOSING

Dernière étape d'un processus de vente d'une entreprise, soit la signature par l'ensemble des participants de la documentation juridique et décaissement des fonds. Une étape qui correspond à l'exécution du contrat et à la réalisation de la cession/acquisition.

CLUSTER

Ou Pôle de compétitivité. Concentration d'entreprises et d'institutions autour d'une même thématique, et sur un même territoire géographique, créée afin de tisser des liens entre tous ces acteurs et de favoriser ainsi les échanges, des projets de développements, l'innovation, et in fine, de créer de l'emploi.

COACHING

Accompagnement professionnel personnalisé permettant d'obtenir des résultats concrets

et mesurables (en théorie) dans la vie professionnelle et/ou personnelle.

CŒUR DE CIBLE

Population visée plus particulièrement par l'entreprise, fournissant la plus grosse part du chiffre d'affaires.

COLLABORATIF

Mode de travail non hiérarchisé où des personnes partagent leurs compétences et créativité.

Appliqué au management, il s'oppose au management traditionnel, cloisonné et pyramidal.

COMMITMENT

Engagement de versement/souscription pris par un investisseur dans un fonds de capital-investissement.

COMMUNITY MANAGER

Personne en charge de la gestion et développement de la présence d'une marque ou d'une entreprise sur les réseaux sociaux, en créant du lien avec sa communauté, afin de consolider l'image de marque et la relation entre les clients et celle-ci.

COMPÉTENCES

Savoir, savoir-faire et savoir être.

Connaissances mobilisables et nécessaires à l'exercice d'une activité. Des référentiels existent afin d'identifier les compétences dans tel ou tel type d'activité. PEPITE SKILLS est le référentiel développé par PEPITE France pour les compétences entrepreneuriales des étudiants entrepreneurs.

COMPTE DE RÉSULTAT

C'est un document comptable synthétisant l'ensemble des charges et produits d'une entreprise pour une période donnée appelée exercice comptable (en général, 1 an). Le compte de résultat est l'un des documents composant les états financiers. Il sert d'indication à la performance de l'entreprise.

CONCURRENCE

Elle désigne la présence d'autres entreprises agissant sur le même marché. On parle de concurrence "directe" (produit similaire) ou "indirecte" (produits répondant aux mêmes besoins des consommateurs ou clients).

CONDITIONS SUSPENSIVES ET RÉSOLUTOIRES

Conditions indiquées dans le protocole d'accord, susceptibles de remettre en cause l'acquisition de titres. Les plus courantes concernent la signature de la clause de non-concurrence par les associés ou des conclusions d'audit d'acquisition favorables à la transaction.

CONSEIL D'ADMINISTRATION

Organe collectif de gestion. Ses membres sont élus par l'Assemblée Générale Ordinaire (AGO).

CONSEIL DE SURVEILLANCE

Organe dont les membres, élus par l'Assemblée Générale Ordinaire, exercent collégialement le contrôle de l'action du Directoire.

COOPÉTITION

Collaboration ou coopération de circonstance ou d'opportunité entre différents acteurs économiques qui, par ailleurs, sont des concurrents.

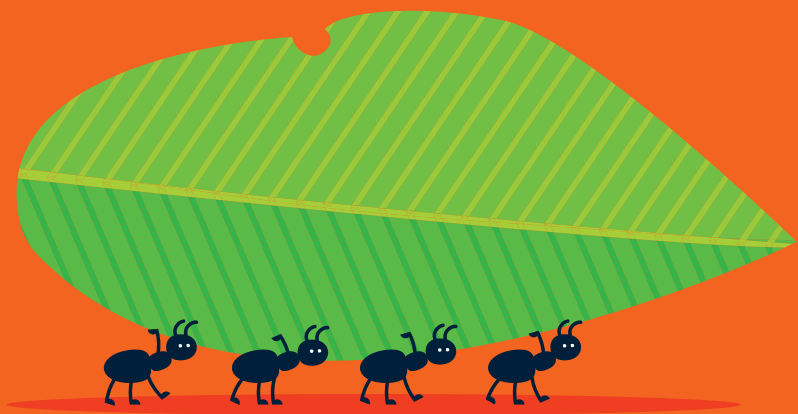
COPYRIGHT OU DROITS D'AUTEUR

C'est une protection juridique des œuvres littéraires, scientifiques et artistiques, publiées ou non, qui ont été fixées sous une forme concrète ou matérielle. Il s'agit de droits exclusifs réservés au créateur de l'œuvre pendant une période de temps définie.

COUPON

Droit de paiement du dividende attaché à une action ou de l'intérêt attaché à une obligation. Il peut être attaché (le dividende reste dans l'entreprise), ou détaché (le dividende est distribué).

LE DICO DE L'ENTREPRENEUR & DU STARTUPER



*COLLABORATIF

CORPORATE VENTURE

Fonds d'investissement en capital risque d'un grand groupe.

COUVEUSE D'ENTREPRISES

La couveuse d'entreprise est une structure d'accueil pour les futurs chefs d'entreprise, qui leur permet de travailler sur leurs projets grâce à un hébergement juridique et une offre d'accompagnement. Elle permet aussi la facturation en amont de l'obtention du SIRET, et permet ainsi de "tester" l'idée via sa commercialisation.

COVENANTS

Ensemble des ratios indiqués en annexe des contrats de prêts, et qui permettent au financeur de dénoncer son concours en cas de non-respect de ces critères.

COWORKING

Type d'organisation du travail qui doit comprendre deux notions : un espace de travail partagé, mais aussi un réseau de travailleurs encourageant l'échange et l'ouverture. Il favorise le travail collaboratif.

CRASH-TEST

Désigne le "scénario catastrophe" qu'il est souhaitable de faire apparaître dans le business plan. Cette hypothèse évalue les conséquences pour l'entreprise liées à une baisse d'activité importante et inattendue.

CRÉATIVITÉ

C'est la capacité à inventer, créer, faire du nouveau. En création d'entreprises, la notion de créativité est très importante. Elle ne concerne pas que "les artistes" !

CRÉDIT-VEUNDEUR

Appellation communément employée pour désigner les délais de paiement consentis au repreneur par le vendeur d'une entreprise ou d'un fonds de commerce. Le vendeur doit obtenir des garanties en contrepartie du crédit qu'il accorde (caution bancaire, assurance-décès, nantissement de titres par exemple).

CRÉDIT IMPÔT INNOVATION (CII)

Instrument fiscal dérivé du CIR et qui permet aux PME d'obtenir un crédit d'impôt en fonction de certains frais d'innovation (sous conditions).

CRÉDIT IMPÔT RECHERCHE (CIR)

Instrument fiscal permettant aux entreprises une réduction des impôts en fonction des frais dépensés par celles-ci en recherche fondamentale et développement expérimental.

CROWDFUNDING

Ou financement participatif en français, est un moyen de financement digital de projets qui fait appel à un grand nombre de personnes différentes pouvant faire de petits ou gros investissements (dons, prêt ou investissement). Une fois cumulés, ces investissements peuvent permettre de financer des projets qui auraient potentiellement eu des difficultés à recevoir un financement traditionnel (banque, investisseur).

CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT (CRM)

Il s'agit de l'ensemble des systèmes de gestion et d'optimisation de la relation qu'entretient une entreprise avec ses clients, dans l'objectif de mieux les connaître, mieux les suivre, afin de les satisfaire et de les fidéliser.



DOMAINE D'ACTIVITÉ STRATÉGIQUE (DAS)

Activité ou un sous-ensemble d'activités qui réunit des caractéristiques communes (clients spécifiques, marchés spécifiques, réseaux de distribution spécifiques, concurrents spécifiques...). Pour une entreprise, un D.A.S

est un sous-ensemble d'activités auquel correspond une chaîne de valeur spécifique et une combinaison spécifique de facteurs clefs de succès. Traduction anglaise : SBU Strategic Business Unit.

DATA-ROOM

Pièce dans laquelle sont regroupés les documents et informations confidentiels mis à la disposition des investisseurs potentiels. Les data-rooms sont parfois virtuelles ; on parle alors de data-rooms électroniques.

DEAL

Opération, affaire, accord.

DEAL FLOW

Nouvelles opportunités d'investissement proposées aux établissements de capital risque ou aux investisseurs individuels (voir business angel).

DÉDIT (OU CLAUSE DE DÉDIT)

Disposition d'un contrat qui permet à un contractant de ne pas exécuter son obligation, moyennant une somme d'argent fixée à l'avance dans le contrat.

DÉFAUT

Cas d'exigibilité anticipée des prêts. Intervient en particulier quand un covenant n'est pas respecté.

DESIGN THINKING

Mode d'application des outils de conception utilisés par les designers pour résoudre une problématique d'innovation, par une approche multidisciplinaire centrée sur l'humain.

DETTE MEZZANINE

Prêt dont le remboursement intervient après celui de la dette senior, à un taux d'intérêt supérieur à celui de la dette bancaire.

DETTE SENIOR

Prêt sur 5 à 7 ans consenti par une ou plusieurs banques à un repreneur dans le cadre d'une opération d'acquisition d'entreprise.

DIAGNOSTIC INTERNE

Basé sur les compétences, le métier, les motivations d'une entreprise. Le but est d'en dégager les forces/faiblesses de la structure.

DIAGNOSTIC EXTERNE

Basé sur le marché, la concurrence, l'environnement (économique, politique et social), etc. d'une entreprise. Le but est d'en dégager les contraintes et opportunités qui pèsent sur elle. Les diagnostics internes et externes permettent de comprendre l'environnement de l'entreprise et du projet afin de faciliter la fixation des objectifs, l'élaboration des stratégies possibles, et surtout de faire des choix pertinents. Ces analyses peuvent se synthétiser dans une matrice S.W.O.T (Strength/Weakness/Opportunities/Threats), ou F.F.O.M (Forces/Faiblesses/Opportunités/Menaces).

DIFFÉRENCIATION

Stratégie par laquelle une entreprise va différencier ses produits par rapport à ses concurrents suivant des caractéristiques perçues comme meilleures par le consommateur. Stratégie qui peut s'avérer intéressante pour entrer sur un marché concurrentiel.

DIGITAL NATIVES

Génération dite Y qui a grandi avec internet et vit en phase avec l'hyperconnexion.

DILUTION

Un actionnaire est "dilué" quand sa part relative du capital d'une entreprise est réduite suite à une augmentation de capital.

DISCOUNTED CASH FLOWS (DCF)

Méthode d'évaluation qui consiste à calculer la valeur d'une entreprise à partir des flux futurs générés.

DISRUPTIF

Bouleversement des ordres et des habitudes de consommation établis par un marché depuis très longtemps.

LE DICO DE L'ENTREPRENEUR & DU STARTUPER



D

*DIGITAL NATIVES

DIVIDENDES PRIORITAIRES

Son montant est exprimé en pourcentage du bénéfice net de l'entreprise.

DIVIDENDES STATUTAIRES

On peut intégrer dans les statuts d'une société le droit pour certaines actions de disposer d'une fraction déterminée des bénéfices. On parle aussi d'un droit de premier dividende calculé sur la base du capital libéré.

DOUBLE BOTTOM LINE

Méthode visant à mesurer les résultats d'une société en fonction de deux critères : son impact social et son impact en termes de retour financier.

DROITS D'ENREGISTREMENT

Droits à payer lors de la présentation d'un acte à la formalité de l'enregistrement. Certains actes doivent être obligatoirement enregistrés (exemples : achat d'un immeuble, d'un fonds de commerce, de parts de SARL). Les droits d'enregistrement peuvent être fixes (montant prédéterminé) ou proportionnels au montant de la transaction.

DROIT DE PRÉEMPTION

Droit conféré à certains actionnaires pour se prémunir contre l'arrivée d'actionnaires indésirables, en acquérant à leur place les titres du cédant.



EARLY ADOPTERS

Clients précoces d'un produit ou technologie, qui se transforment souvent en prescripteurs.

EARLY STAGE

Phase de naissance de la start-up quand elle n'a encore ni produit, ni structure opérationnelle.

EARN-OUT

Clause permettant d'indexer une partie du prix de cession à l'atteinte d'objectifs financiers fixés sur les années à venir.

EBIT

Earning Before Interests and Taxes.

Désigne en comptabilité anglo-saxonne le résultat d'exploitation duquel est déduit la participation des salariés.

EBITDA

Earning Before Interests and Taxes Depreciations and Amortizations. Désigne en comptabilité anglo-saxonne l'Excédent Brut d'Exploitation (EBE).

ÉCHELLE DE LEHMANN

Barème de référence indiquant le montant de commissions dues à un cabinet-conseil dans le cas de succès d'une opération de cession /acquisition de titres. Cette commission s'exprime en pourcentage du prix de cession.

E-COMMERCE

Vente de produits/services via internet.

ÉCONOMIE D'ÉCHELLE

Une entreprise en fait lorsque son coût de production unitaire baisse et que la production augmente. Par vulgarisation, on peut dire que plus je produis en grosse quantité, plus mon coût de production unitaire diminue.

ÉCONOMIE SOCIALE ET SOLIDAIRE

Désigne l'ensemble des structures qui reposent sur des valeurs et des principes communs : utilité sociale, coopération, ancrage adapté aux nécessités de chaque territoire et de ses habitants. Leurs activités ne visent pas l'enrichissement personnel, mais le partage et la solidarité pour une économie respectueuse de l'Homme et de son environnement.

ÉCOSYSTÈME

Communauté économique supportée par l'interaction entre des entreprises et

des individus sur un territoire donné (une ville, une région ou encore secteur de compétences ou d'activités...)

EFFECTUATION

Prise de décision qui part d'un ensemble de ressources disponibles à partir desquelles on construit les objectifs possibles.

ÉLASTICITÉ

Mesure de la variation relative d'une variable en fonction de la variation relative d'une autre variable, par ex : élasticité- prix qui mesure les variations des ventes en fonction de la variation du prix.

ELEVATOR PITCH

Test de l'ascenseur. Discours de présentation d'un projet/personne permettant de convaincre un investisseur/directeur le temps nécessaire à un trajet en ascenseur.

ENTREPRENDRE

Prendre la résolution de faire quelque chose, quelque action, quelque ouvrage, et commencer à la mettre à exécution.

ENTREPRISE LIBÉRÉE

Nouveau type de gouvernance d'une organisation qui invite les salariés à prendre des initiatives individuelles au lieu de leur imposer des directives "top/down"

ENVELOPPE SOLEAU

Produit de l'I.N.P.I. qui, sans être un titre de propriété industrielle, vous permet de dater de façon certaine la création de votre œuvre et vous identifier comme en étant l'auteur.

ETUDIANT ENTREPRENEUR

Etudiant, porteur d'un projet de création d'entreprise (ou d'association), ayant demandé et obtenu le Statut Etudiant entrepreneur à l'issue de l'instruction de son dossier par son PEPITE.

EQUITY

Fonds propres. L'equity est l'une des trois composantes d'une structure financière,

avec la mezzanine et la dette bancaire. Cette "equity value" représente la valeur des fonds propres d'une société par opposition à la valeur d'entreprise.

EQUITY KICKER

Ensemble des techniques permettant à un prêteur mezzanine ou à l'équipe de management d'avoir accès au capital. Utilisé sous la forme de bons de souscription, options de rachat d'actions, ou d'obligations convertibles.

ESSAIMAGE

Cette notion désigne le soutien (financier, accompagnement, formation, informations...) apporté par une entreprise à ses salariés qui souhaitent créer/reprendre une entreprise. L'essaimage peut être à froid, à chaud ou stratégique.

ÉTAT DE L'ART

État des connaissances dans tout domaine donné à un instant donné.

ÉTUDE DE MARCHÉ

Travail méthodique de collecte et d'analyse d'informations permettant de mieux comprendre et connaître un marché, un public ou une offre, et ayant pour finalité de prendre de meilleures décisions marketing. Les études de marché doivent être "qualitatives" et "quantitatives".

EXCÉDENT DE TRÉSORERIE

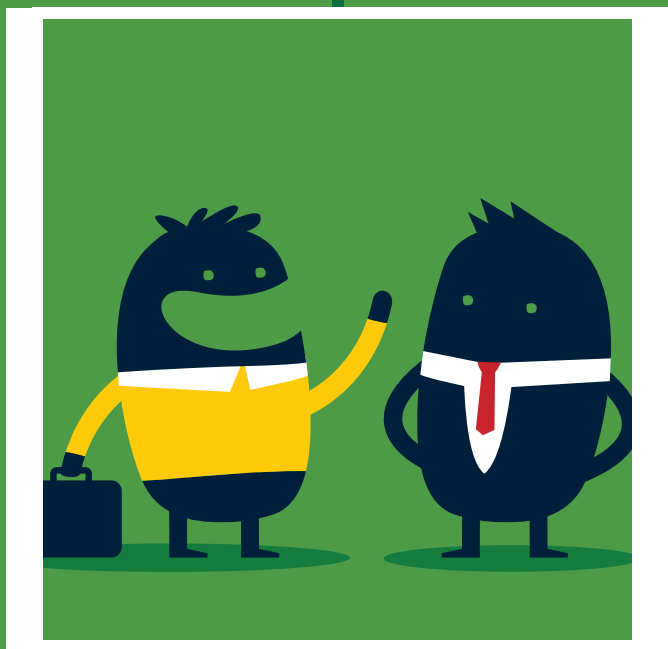
Disponibilités excédentaires ou valeurs mobilières de placement non nécessaires à l'exploitation de l'entreprise.

EXCLUSIVITÉ DE NÉGOCIATION (CLAUDE DE "LOCK OUT")

Clause de la lettre d'intention et du protocole d'accord destinée à obtenir de la part des actionnaires actuels un engagement à ne pas mener de négociations parallèles avec d'autres investisseurs potentiels.

EXECUTIVE SUMMARY

Partie du Business Plan qui résume, en



E

*ELEVATOR PITCH

quelques lignes/phrases le projet de création d'entreprise. C'est un peu le "teaser" du BP qui permet de se faire rapidement une (première) idée du projet.

EXTERNALISER

Faire appel à un tiers extérieur à l'entreprise pour une tâche précise.

EXIT

Sortie d'un investissement.



FABLAB

Un FabLab ou "fabrication laboratory", est un lieu ouvert de fabrication collaborative mettant à disposition du public tout un ensemble d'outils, et notamment des machines, outils et des imprimantes 3D. Ils peuvent permettre de passer rapidement à la réalisation de prototypes.

FAN BASE

Ensemble des personnes suivant l'entreprise via les réseaux sociaux (Facebook, Twitter, LinkedIn, Youtube, Snapchat).

FACTEUR CLÉ DE SUCCÈS (F.C.S.)

Facteurs dont la maîtrise conditionne le succès de l'entreprise par rapport à ses concurrents. Paramètres que l'entreprise doit maîtriser sur un marché pour performer.

FEEDBACKS

Avis des utilisateurs sur le produit ou service testé en vue de l'adapter.

FONDS EUROPÉEN D'INVESTISSEMENT (F.E.I)

Fonds mis en place au niveau européen, afin de soutenir l'innovation et le développement des PME, dont les start-ups.

FLEXIBILITÉ

Capacité d'une entreprise à s'adapter rapidement et par anticipation aux évolutions des clients, du marché, de l'environnement, de la concurrence...

FOLLOWER

"Suiveur". Personne qui "suit" les opinions des influenceurs sur les réseaux sociaux.

FONDS CORPORATE

Ou Corporate Venture. Désigne l'investissement des grandes entreprises dans les entreprises innovantes, soit directement soit via une délégation externe de capital-risque.

FONDS DE FONDS

Fonds prenant des participations dans différents fonds de capital-investissement.

FONDS D'INVESTISSEMENT

Un fonds d'investissement investit en capital dans une entreprise selon différents critères avec pour objectif de réaliser une plus-value lors de sa cession future.

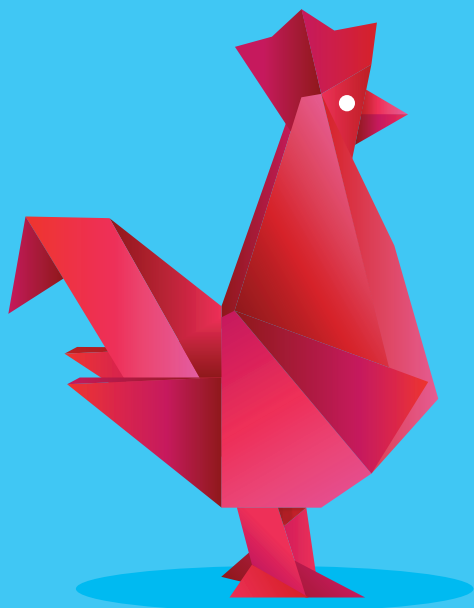
FONDS NATIONAL D'AMORÇAGE

Fonds destiné à encourager l'augmentation du capital investissement pour les PME innovantes dans leurs premières phases de croissance. Ce fonds investira dans d'autres fonds gérés par des gestionnaires privés qui visent des entreprises à fort potentiel d'innovation. Le FNA investira dans d'autres fonds de capital-risque qui réaliseront, à leur tour, des investissements dans de jeunes entreprises innovantes. Il sera doté de 400 millions d'euros et géré par CDC Entreprises (BPI France).

FONDS PROPRES

Capitaux permanents ou quasi permanents mis à la disposition de l'entreprise. Ils comprennent notamment le capital social et les réserves. Ils englobent aussi certaines dettes, comme les obligations convertibles, les prêts participatifs, les obligations remboursables en actions. Les comptes courants bloqués d'actionnaires sont aussi souvent assimilés aux fonds propres.

LE DICO DE L'ENTREPRENEUR & DU STARTUPER



*FRENCH TECH

FONDS DE ROULEMENT

Il représente une ressource durable, mise à la disposition de l'entreprise par ses actionnaires ou créée via l'argent dégagé de son exploitation, et destiné à financer les investissements et les emplois nets du cycle d'exploitation. Il sert à financer la partie stable du BFR. C'est donc le fonds nécessaire au cycle d'exploitation de l'entreprise. Plus vulgairement, sans fonds de roulement, l'entreprise ne peut pas acheter ses matières premières, ne peut pas payer ses salariés par exemple.

FONDS VC

Ou Venture Capital en anglais. Investissement dans des entreprises innovantes avec fort potentiel de croissance, mais présentant un plus fort risque.

FORCES DE PORTER

Les 5 (+1) Forces de Porter représentent les forces qui s'exercent sur une entreprise. Ces 5 forces sont la menace des nouveaux entrants potentiel sur le marché, la menace des produits de substitution, le pouvoir de négociation des fournisseurs, le pouvoir de négociation des clients, l'intensité concurrentielle (+1 force qui représente les contraintes légales imposées par l'Etat). Lors de la création d'une entreprise, il est important d'identifier toutes les contraintes auxquelles peut être soumise l'organisation.

FORCE DE VENTE

Elle correspond à l'ensemble des vendeurs d'une entreprise.

FOURNISSEURS

C'est l'entreprise ou l'établissement qui fournit à votre entreprise des matières premières, produits finis, services...

FRENCHTECH

Label qui a été créé pour promouvoir les startups françaises à l'international. C'est aussi un label qui a été décerné à une douzaine de métropoles reconnues pour leur écosystème de start-ups.

FRANCHISE DE REMBOURSEMENT

Période pendant laquelle un emprunteur ne paye au plus que la quote-part d'intérêt à l'organisme qui lui a accordé un prêt.



GAMIFICATION

Utilisation des techniques du jeu afin de changer les comportements d'une personne ou d'un groupe. On la retrouve aujourd'hui principalement dans le marketing et la communication, l'éducation et la formation, et dans la gestion des ressources humaines.

GROWTH HACKING

Approche marketing visant à gagner en visibilité et à générer des ventes, en utilisant des stratégies créatives et d'analyse de données afin d'accélérer la croissance d'une société ou d'un produit en actionnant plusieurs leviers marketing comme les médias sociaux, newsletters, ergonomie du site, acquisition de trafic sous toutes ses formes...

GARANTIE D'ACTIF-PASSIF (GAP)

Ensemble des garanties données par le cédant au repreneur sur les montants figurant au bilan de l'entreprise. En cas d'augmentation du passif, ou de diminution de l'actif, le cédant s'engage à combler le différentiel pendant une période donnée.

GOODWILL

"Survaleur" de l'entreprise correspondant à sa notoriété, sa clientèle, son image de marque, ses atouts stratégiques...

HACKATHON

Contraction de "hack", s'introduire dans un système, et marathon. Réunion de développeurs, en un temps imparti, pour plancher sur des sujets technologiques innovants.

LE DICO DE L'ENTREPRENEUR & DU STARTUPER



HACKATHON*

HACKLAB

Ou hackerspace. Lieu de rencontre pour des personnes partageant les mêmes centres d'intérêt informatiques et technologiques. Ces labos communautaires permettent de partager les ressources et le savoir via des ateliers, des conférences, des présentations.

HANDS-ON / HANDS-OFF

Attitude d'un investisseur financier qui s'implique ou pas dans la gestion de l'entreprise au côté du management.

HAUT DE BILAN

Ensemble des métiers et des opérations qui gravitent autour des fonds propres et des quasi-fonds propres des entreprises.

HOLACRATIE

Système d'organisation de la gouvernance dans une institution ou entreprise qui prône un management basé sur l'intelligence collective, en suivant certaines règles (équipes auto-organisées, définition et attribution de rôles, process...)

HOLDING

Ou société faïtière. Société dont la vocation première est le regroupement.

HOLDING DE REPRISE (NEWCO)

Société "ad hoc" créée par le repreneur, destinée à collecter les fonds nécessaires au rachat de la société-cible dans le cadre d'un montage à effet de levier.

HUB

Plateforme permettant l'interconnexion de personnes, d'entreprises, de projets...

HURDLE RATE

Taux de rendement annuel au-dessus duquel les managers de la société de capital-investissement reçoivent une partie de la plus-value (carried interest). Le taux est généralement fixe et fait implicitement référence à une rémunération sans risque.



INITIAL COIN OFFERING (ICO)

Méthode pour lever des fonds basée sur la Blockchain, via l'émission de tokens et échangés contre des crypto-monnaies pour financer le développement de l'innovation future.

IMMATÉRIEL

Actifs d'une organisation ou entreprise qui ne sont ni financiers ni matériels, qui n'ont pas de substance physique mais qui forment la richesse de l'entreprise : le capital humain, la relation avec ses clients, les brevets et logiciels, les process organisationnels....

INBOUND MARKETING

C'est une stratégie de marketing digital consistant à orienter les clients potentiels très rapidement vers un acte d'achat

INCERTITUDE JOYEUSE

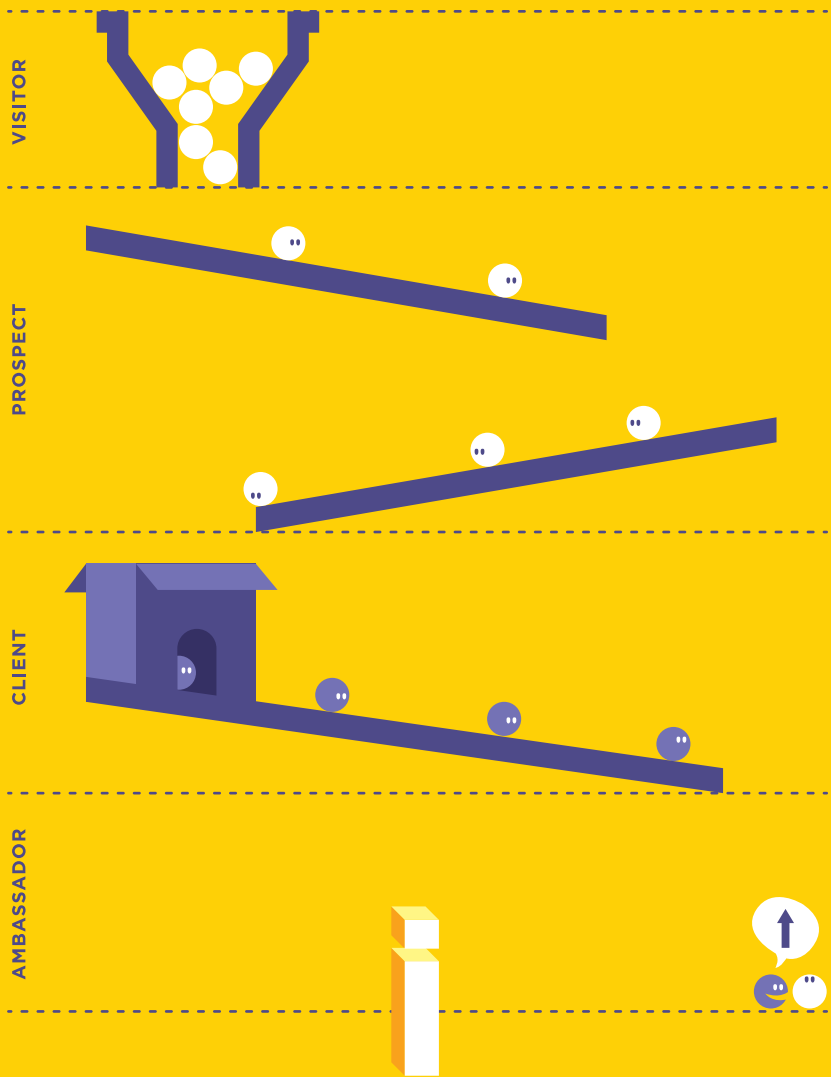
faculté (humaine) à évoluer avec panache et positivité dans un environnement chaotique et sans visibilité. Dans la réalité certains l'ont et d'autres...moins...

INCUBATEUR

Structure d'accompagnement à la création d'entreprise, qui peut apporter un appui en termes d'hébergement, de conseil et de financement, lors des premières étapes de la vie de l'entreprise. Il s'adresse à des sociétés très jeunes ou encore en création.

INFLUENCEURS

Célébrités donnant leurs opinions via les médias (télévision, radio, réseaux sociaux,...) à une large audience. Leurs opinions peuvent influencer les comportements d'achat ou encore les attitudes à adopter.



*INBOUND MARKETING

INNOVATION

Dynamique permettant l'amélioration créative ; incitant les entreprises à concevoir et à lancer sur un marché concurrentiel, de nouveaux produits, services, écosystèmes d'affaires... On parle d'innovation "incrémentale" (qui vient optimiser un produit/service déjà existant) ou d'innovation de "rupture" (qui se veut "révolutionnaire" vs existant).

I.N.P.I.

Institut Nationale de la Propriété Intellectuelle. Il a pour but de protéger vos créations et offre une gamme large de services très utiles (gratuits ou payants).

INTERFACE UTILISATEUR (UI)

Produit fini présenté à l'internaute qui va lui permettre de surfer agréablement sur un site. L'UI peut se résumer à l'organisation des éléments graphiques et textuels pour proposer un tout agréable et attrayant.

INTRAPRENEURIAT

"Entreprendre à l'intérieur de l'entreprise", c'est-à-dire valoriser les salariés inventifs en les aidant à réaliser des projets au sein de leur entreprise. Beaucoup d'entreprises intègrent l'intrapreneuriat pour développer de nouveaux produits par les salariés de l'organisation.

INVESTISSEMENT

Valeur des biens durables acquis pour être utilisés pendant au moins un an dans leur processus de production.

ITÉRATION

Action de répéter, de faire de nouveau. Base du lean start-up et de la méthode agile. Il s'agit de la boucle constante entre le consommateur et le produit.

INITIAL PUBLIC OFFERING (IPO)

Introduction en bourse, oh yeah !

INTÉGRATION FISCALE

Régime fiscal permettant d'imputer les pertes ou les bénéfices d'une filiale sur le bénéfice global du groupe auquel elle appartient.



J.E.I

Statut accordé à une petite ou moyenne entreprise qui entreprend des dépenses de recherche et développement en remplissant certaines conditions (nombre d'années d'existence, % de dépenses de R&D, indépendance du capital...) et qui lui permet de bénéficier d'allègements d'impôts sur les bénéfices.

K-BIS

Ou l'extrait K-bis. Il s'agit du seul document officiel en France attestant de l'existence juridique d'une entreprise commerciale ou d'une société. C'est l'équivalent d'une carte d'identité pour une entreprise : il fournit de façon vérifiée une information qui fait foi car c'est un extrait du registre du commerce et des sociétés, fourni par le greffe du tribunal de commerce (sauf en Alsace Moselle où il est fourni par le greffe du TI).

KNOW HOW

Connaissances techniques et commerciales (technologique, fabrication, système de vente) acquise par une entreprise et qui, bien que non brevetée/brevetable, représente un avantage concurrentiel important.

KEY MAN INSURANCE

Assurance homme clef souscrite par l'entreprise sur la tête des dirigeants et le plus souvent déléguée au profit des prêteurs senior. Se trouve généralement dans les dossiers de LBO.



LATE STAGE

Par opposition à la phase “early stage”, désigne la phase dans laquelle la start-up a démontré sa viabilité.

LEAN

Gestion de la production par élimination de toute forme de gaspillage, appliquée à l'origine dans les usines Toyota au Japon.

LEAN STARTUP

L'expression «Lean Startup» renvoie à une approche spécifique du démarrage d'une activité économique et du lancement d'un produit pour vérifier si son concept est viable ou non, et qui tend à réduire les cycles de commercialisation des produits, à mesurer régulièrement les progrès réalisés, et à obtenir des retours de la part des utilisateurs, aussi rapidement et aussi souvent que possible... Cette méthode permet de concevoir un produit par approximations successives, pour un coût minimum.

LEVÉE DE FONDS

Étape pour l'entreprise qui reçoit un investissement en fonds propres et/ou quasi-fonds propres de la part d'un ou plusieurs investisseurs. En contrepartie de leur investissement, les investisseurs reçoivent des actions et/ou d'autres valeurs mobilières (telles que des obligations, obligations convertibles, BSA Ratchet), ainsi que certains droits concernant la gestion de l'entreprise et l'évolution de son actionariat.

LEVERAGE BUY-OUT (LBO)

Terme générique désignant un montage juridico-financier de rachat d'entreprise par effet de levier (“leverage”), c'est-à-dire par recours à un fort endettement bancaire.

LIVING LAB

Laboratoire d'innovation ouverte. L'utilisateur est placé au centre du dispositif afin d'imaginer, créer et développer des idées, services ou des outils innovants qui répondent aux espérances et nécessités des citoyens, employés...

LOCK-UP

Période pendant laquelle un investisseur s'engage à ne pas céder les titres d'une société dans laquelle il vient d'investir. Cette période dure entre 3 et 9 mois et évite les sorties de capital trop rapides.

LOVE MONEY

Capitaux propres fournis par la famille et les amis lors de la création de son entreprise.

LARGE CAPS

Désigne l'ensemble des entreprises présentant une valorisation supérieure à 500 M€.

LEASE-BACK

Opération financière qui consiste à dégager de la trésorerie en vendant un bien à une société de crédit-bail, qui reloue le bien à l'entreprise avec option d'achat à terme.

LETTRE D'INTENTION

Ou Letter Of Intent (LOI) ou Memorandum Of Understanding (MOU) ou Term Sheet. Courrier de pré-contractualisation d'une opération envoyé par un investisseur à un entrepreneur (contexte de levée de fonds). Ce document consiste à formaliser les points d'accord investisseurs / repreneurs avant de s'engager sur un protocole d'accord.

LIASSE FISCALE

Document de base de l'Administration Fiscale regroupant le bilan, le compte de résultat, et les annexes de l'entreprise. Éléments indispensables aux investisseurs pour l'analyse des comptes et la valorisation d'entreprise.

LICORNE (UNICORN)

Start-up non cotée en Bourse, dont la valeur dépasse le milliard de dollars. Ex : Uber (50 Mds \$), Slack (5 Mds \$), Blablacar (1,6 Mds \$).



*LICORNE



MANAGEMENT FEES

Honoraires de gestion facturés par la holding à sa société-fille en contrepartie de prestations de management assurées par un dirigeant rattaché à la holding (voir remontées de trésorerie).

MANAGEMENT BUY IN (MBI)

Acquisition d'une entreprise par un ou plusieurs repreneurs extérieurs dans le cadre d'un montage à effet de levier.

MANAGEMENT BUY OUT (MBO)

Acquisition d'une entreprise par un ou plusieurs de ses dirigeants dans le cadre d'un montage à effet de levier.

MARCHÉ

Lieu physique ou virtuel où se rencontre une offre et une demande de biens ou de services.

MARKETING

Analyse des besoins des consommateurs/ usagers/clients en vue de développer une offre de produits/services en ligne avec les attentes de ceux-ci, ainsi que des promotions, des circuits de distribution et de la communication (cf. Mix Marketing) permettant à l'entreprise de vendre (au lieu de chercher à vendre ce qui a déjà été produit).

MARKETING DE NICHE

Identification et ciblage de segments de marché, souvent étroits et spécialisés, mais mal desservis par les concurrents et pouvant dégager de fortes marges.

MARKETING DIRECT

Technique de communication reposant sur un message personnalisé vers une catégorie de clients dans le but d'obtenir une réaction immédiate.

MASH-UP

Association de référence en France pour l'organisation d'événements promouvant l'entrepreneuriat auprès des étudiants : "l'évènement des entrepreneurs par & pour les étudiants".

MASSIVE OPEN ONLINE COURSES (MOOC)

Cours en ligne et gratuits offerts depuis 2011 par des universités comme Harvard...

MEET-UP

Soirée de réseautage social, centrée, pour les participants, sur un ou plusieurs centres d'intérêt commun.

MERCHANDISING

Ensemble des techniques de présentation et de valorisation des produits dans les magasins, en vue de clarifier l'offre, d'optimiser la satisfaction du client et d'accroître les ventes et/ou la rentabilité du linéaire/rayon/surface de vente.

MEZZANINE

Financement complétant ou remplaçant la Dette Senior. D'une durée plus longue et avec un rendement plus élevé, il prend la forme d'un prêt avec un intérêt payé et un intérêt capitalisé, et peut donner accès au capital (OBSA, OC...). Se situe après la Dette Senior dans l'ordre de remboursement des créanciers.

MID CAPS

Désigne l'ensemble des entreprises présentant une valorisation comprise entre 50 et 500 M€.

MIND MAPPING

Représentation visuelle des idées et informations sous forme de carte, composée de sujets principaux, secondaires, et de relations.

MINIMUM VIABLE PRODUCT (MVP)

Version initiale d'un nouveau produit qui permet à une équipe de collecter auprès des clients early adopters le maximum d'enseignements validés, et ce avec un



M

*MARKETING DE NICHE

minimum d'effort. C'est en fait le prototype le plus simple qui puisse être présenté, afin de vérifier l'existence d'un besoin, d'identifier le marché associé, de valider les hypothèses business telles que la rentabilité et d'orienter son évolution en fonction des résultats.

MIX MARKETING

Ensemble des décisions et actions marketing prises pour assurer le succès d'un produit, service, marque ou enseigne sur son marché. On l'appelle aussi modèle des "4P" (price, product, place, promotion) qui a évolué maintenant à "7P" (+ people, processes, physical evidence).

MOCK-UP

Désigne un prototype d'interface utilisateur.

MONTAGE

Désigne la phase d'organisation juridique, fiscale et financière d'une opération.

MUST-HAVE

Sentiment de besoin pour le consommateur.



NANTISSEMENT

Engagement d'un débiteur de remettre un bien, sans dépossession, à son créancier en paiement d'une garantie (exemples : fonds de commerce, matériel et outillage, parts sociales...).

NETWORKING

Ou réseautage en français. Technique qui permet de rentrer de façon qualitative et quantitative avec un grand nombre de personnes pour se constituer un "réseau" permettant de développer plus facilement/rapidement son projet, grâce aux personnes rencontrées.

NOTE DE CONFIDENTIALITÉ

Ou NDA : Non Disclosure Agreement. Document destiné à protéger l'entrepreneur ou l'intermédiaire contre le risque de divulgation d'informations confidentielles concernant l'entreprise. La signature de ce texte par l'investisseur constitue souvent un préalable à toute communication sur le dossier de levée de fonds.

OPEN BID

Désigne une procédure de cession d'entreprise basée sur un système de mise aux enchères. Les acheteurs sont alors soigneusement sélectionnés, et la procédure strictement définie.

OPEN DATA

Information publique brute, qui a vocation à être librement accessible et réutilisable.

OPEN INNOVATION

Pratiques de l'innovation s'appuyant délibérément sur l'extérieur de l'entreprise, pour en améliorer l'efficacité ou pour mieux valoriser les efforts d'innovation fournis en interne.

OPEN SOURCE

Logiciel dont le code source est en accès libre et donc susceptible d'être copié, modifié, partagé et amélioré par tout le monde.

OVERCONFIANCE

Danger qui guette l'être humain (et l'entrepreneur en particulier) qui se sent invincible et qui se matérialise par un gonflement des chevilles et de la tête. ("la grosse tête").

OWNER BUY OUT (OBO)

L'opération consiste à créer une société holding ayant vocation à racheter tout ou partie d'une participation précédemment détenue en direct et de procéder ainsi à un rééquilibrage entre patrimoine professionnel et privé. Cette technique permet également de répondre à d'autres problématiques telles que la transmission d'entreprise entre générations, le désengagement progressif ou la sortie d'actionnaires minoritaires.



*OPEN DATA

P

PACTE D'ASSOCIÉS

Convention établie entre associés (en parallèle des statuts de la société) qui doit permettre d'anticiper les conditions d'entrée et de sortie des associés, afin de limiter les problèmes et de garantir leurs droits lorsque cela arrivera...

PART DE MARCHÉ

Correspond à la part d'activité du marché réalisée par l'entreprise. Se calcule en volume (unités vendues) ou en valeur (CA).

PART DE MARCHÉ RELATIVE

Indicateur qui permet de positionner le produit ou marque d'une entreprise par rapport au principal concurrent (en part de marché). Si cet indicateur est supérieur ou égal à 1, je suis leader sur le marché.

PARTIE PRENANTE

Ou Stakeholder en anglais. Acteur, individuel ou collectif, activement ou passivement, concerné par l'exécution des pratiques de l'entreprise (positivement ou négativement).

PÉPINIÈRE D'ENTREPRISE

Structure destinée à faciliter la création d'entreprises en apportant un soutien technique et financier (bureaux, locaux d'activités ou de stockage, salles de réunions,...) et des conseils et des services (formation, intégration dans les réseaux économiques,...). Soutenues par des acteurs publics, elles appliquent une tarification avantageuse pour une période limitée.

PEPITE

C'est nous ;) Pôle Etudiant Pour l'Innovation, le Transfert et l'Entrepreneuriat.
Nous avons pour mission de développer

la culture entrepreneuriale des étudiants et des jeunes diplômés. Notre objectif est de renforcer l'engagement des universités et des établissements de l'enseignement supérieur dans la dynamique économique territoriale et nationale, en sensibilisant à l'entrepreneuriat, en renforçant les initiatives déjà existantes et en impulsant de nouveaux dispositifs transverses (accompagnement, accélération), en nous appuyant sur les écosystèmes.

PÉRENNISER

Rendre durable et permanent un projet, phénomène, objet... Lors de toute création d'entreprise, l'entrepreneur doit garder en tête qu'il doit pérenniser son activité, qu'elle perdure dans le temps.

PERSONNE MORALE

Groupement doté de la personnalité juridique. Une personne morale se compose généralement d'un groupe de personnes physiques (et parfois de personnes morales) réunies pour accomplir quelque chose en commun. Il peut également n'être constitué que d'un seul élément. La personnalité juridique donne à la personne morale des droits et des devoirs. Une entreprise est une personne morale.

PERSONNE PHYSIQUE

Être humain doté, en tant que tel, de la personnalité juridique.
Pour jouir directement et pleinement de sa capacité (ou personnalité) juridique, une personne physique doit être majeure (sauf en cas d'émancipation) et ne pas être en incapacité partielle ou totale (mise en tutelle ou curatelle) ; sinon cette capacité est exercée en son nom par un représentant légal. Juridiquement, vous êtes une personne physique.

PITCH / PITCHER

Présenter rapidement et efficacement un projet d'entreprise à des investisseurs ou à des clients potentiels et par extension, devant n'importe quel auditoire (le jury d'un concours, une salle de conférence...).

PIVOT

Ce terme désigne une modification rapide de la stratégie d'une start-up pour développer autre chose en fonction des besoins détectés chez les clients lors des retours de terrain.

PLAN DE COMMUNICATION

Document détaillé, souvent annuel, reprenant la stratégie de communication et les actions de communication de l'entreprise, élaboré seul ou avec l'aide d'une agence de communication (c'est fortement conseillé ; même si parfois c'est un peu "cher").

PLAN DE FINANCEMENT

Il a pour but de lister les besoins permanents de l'entreprise nécessaires au démarrage de cette dernière, mais aussi pendant toute son activité, ainsi que les ressources durables qu'elle peut affecter à ces besoins.

PLUS VALUE

Augmentation de la valeur d'un bilan dont l'évolution est constatée entre la date de son acquisition et la date de sa réalisation.

P.M.E.

C'est l'ensemble des entreprises qui occupent moins de 250 personnes et dont le chiffre d'affaires annuel n'excède pas 50 millions d'euros ou dont le total du bilan annuel n'excède pas 43 millions d'euros (selon la Commission Européenne).

Description des différents régimes par leur principal critère, le nombre d'employés :

- Micro-entreprises : moins de 10 salariés
- Très Petites Entreprises (TPE) : moins de 20 salariés.
- Petites et Moyennes Entreprises (PME) : de 20 à 249 salariés.
- Entreprises de Taille Intermédiaire (ETI) : de 250 à 4999 salariés.
- Grandes Entreprises (GE) : 5000 salariés et plus.

POOL BANCAIRE

À l'occasion d'une levée de fonds auprès de plusieurs banques, un pool bancaire est souvent créé. Il est animé par la banque "chef de file".

POOL D'INVESTISSEURS

À l'occasion d'un investissement financier auprès de plusieurs investisseurs financiers (capital investisseurs), un pool d'investisseurs est souvent créé. Il est animé par l'investisseur "chef de file".

PORTAGE

Convention par laquelle un intermédiaire s'engage, pour le compte de son client, à acquérir des titres d'une société et à les lui céder à une date et à un prix fixés au départ.

PORTEFEUILLE DE PARTICIPATIONS

Ensemble des participations détenues par un capital investisseur.

POSITIONNEMENT

C'est la perception qu'a un client de votre produit ou service en relation avec les produits concurrents. "Quelle est la position du produit dans la tête du client ?".

PRÉ-INTRODUCTION

Investissement en capital dans une société proche de l'introduction en bourse.

PRÊT D'HONNEUR

Crédit octroyé au créateur ou repreneur (et non à l'entreprise), sans garantie financière.

PROVE OF CONCEPT (POC)

Inspiré de l'informatique, la POC est la "démonstration de la faisabilité" d'une idée, via une réalisation très concrète : c'est la première étape du MVP.

PRICE EARNING RATIO (PER)

Rapport entre le résultat net d'une entreprise et sa valeur. Par extension, multiple de valorisation du bénéfice après retraitements comptables, en référence aux pratiques boursières.

PRIME D'ÉMISSION

Prix payé en sus de la valeur nominale de l'action. Elle apparaît souvent dans le cadre d'une augmentation de capital d'une société qui existe depuis plusieurs années. Dans ce



P

*PÉPITE

cas, elle ne fait que refléter l'augmentation de valeur de l'entreprise depuis sa création. On peut aussi la rencontrer lors de la création d'une société. Elle reflète alors un différentiel de conditions d'investissements entre actionnaires.

PRIVATE EQUITY

Activité des institutions financières ou fonds d'investissement qui investissent en capital ou fonds propres dans des sociétés non cotées en bourse et ayant pour objectif de réaliser une plus-value lors de leurs cessions futures.

PRODUCTIVITÉ

Elle mesure l'efficacité avec laquelle une entreprise utilise les ressources dont elle dispose pour produire des biens et/ou services.

PROMESSE SYNALLAGMATIQUE

Promesse de vente ou protocole d'accord réciproque engageant juridiquement les deux parties, investisseur et entrepreneur.

PROTOCOLE D'ACCORD

Document juridique permettant de contractualiser les conditions de levée de fonds établies entre l'investisseur et l'entrepreneur. Ce document intègre les conditions suspensives et résolutoires, ainsi que les garanties d'actif-passif (GAP).

PROTOTYPE

Modèle original qui possède toutes les qualités techniques et toutes les caractéristiques de fonctionnement d'un nouveau produit. Il s'agit aussi parfois d'un exemplaire incomplet (et non définitif) de ce que pourra être un produit ou un objet matériel final.

PROSPECT

Client potentiel de l'entreprise. Une action de prospection consiste donc à entrer en contact avec des individus ou personnes morales qui ne sont pas encore clients de l'entreprise, mais qui peuvent le devenir.

PUBLIC TO PRIVATE (PTOP)

Acquisition des actions d'entreprises cotées suivie par une sortie de la cote.

PURE PLAYERS

Entreprise communiquant et commercialisant ses produits ou services uniquement par Internet.



QUASI-FONDS PROPRES

Ensemble des valeurs mobilières, telles que les obligations convertibles ou autres bons de souscription, qui permettent un accès différé au capital d'une entreprise.

RATIO D'ENDETTEMENT

Ratio mesurant le degré d'autonomie financière d'une entreprise. Le montant des dettes est rapporté à celui des fonds propres, qui définit le ratio d'endettement.

R&D

Recherche et Développement. Selon l'OCDE, c'est l'ensemble des activités entreprises "de façon systématique en vue d'accroître la somme des connaissances, y compris la connaissance de l'homme, de la culture et de la société, ainsi que l'utilisation de cette somme de connaissances pour de nouvelles applications". Les entreprises innovantes ont souvent recours aux dépenses en R&D.

RÉFÉRENCEMENT

Référencement d'un site Internet auprès des différents moteurs de recherche pour être présent dans le résultat affiché d'un moteur de recherche ou d'un annuaire et qui provient du classement naturel opéré par l'algorithme de l'outil de recherche. Le référencement naturel s'entend par opposition aux résultats

s'affichant sous forme de liens sponsorisés payants pour l'annonceur. (Ex : les liens sponsorisés avec les Adwords de Google.)

RELATIONS PUBLIQUES (RP)

Méthodes et techniques utilisées par une entreprise en vue d'informer à une échelle externe de leur actualité, afin de promouvoir l'image de marque et de faire passer des messages positifs permettant le développement de l'entreprise. Elles passent souvent par des "communiqués de presse" ou "dossiers de presse" qui sont envoyés à la presse ou aux bloggeurs/influenceurs.

REMONTÉES DE TRÉSORERIE

Opération financière consistant à transférer mensuellement ou trimestriellement, vers la holding, la trésorerie nécessaire au remboursement de la dette. Ces remontées de trésorerie prennent la forme de frais de gestion facturés à la société cible en contrepartie de prestations de management assurées par la holding.

RENDEMENT

Dividende versé par l'entreprise. Il est exprimé en pourcentage du prix unitaire de l'action.

REPRISE DE L'ENTREPRISE PAR LES SALARIÉS (RES)

Il s'agit d'un MBO, qui doit respecter certains critères pour bénéficier d'avantages fiscaux spécifiques.

RETAINER

Somme forfaitaire demandée par un cabinet-conseil au démarrage d'une mission d'accompagnement de type mandat acheteur ou vendeur.

RETRAITEMENTS COMPTABLES

Opération consistant à reformater les comptes de l'entreprise cible. Les soldes de gestion ramenés à des valeurs normatives permettent alors d'effectuer des calculs de valorisation pertinents.

RÉVISION DE PRIX

Formule de calcul permettant de réajuster un prix de cession à la hausse ou à la baisse selon l'atteinte d'objectifs quantitatifs (futurs chiffres d'affaires [CA], Résultat d'exploitation [Rex], Résultat net [Rn],...), ou qualitatifs (conquête de nouveaux clients/marchés, maintien de contrats...).

RETOUR SUR INVESTISSEMENT (ROI)

Return On Investment. Il signifie que l'entreprise réalise un bénéfice en plus de ses coûts d'investissements. Il est utilisé pour évaluer les bénéfices réalisés par rapport au capital investi.

RESPONSABILITÉ SOCIALE (RSE)

(Ou Sociétale) C'est la contribution des entreprises aux enjeux du développement durable. La démarche consiste pour les entreprises à prendre en compte les impacts sociaux et environnementaux de leur activité pour adopter les meilleures pratiques possible et contribuer ainsi à l'amélioration de la société et à la protection de l'environnement. La RSE permet d'associer logique économique, responsabilité sociale et éco-responsabilité.

WWW

WWW

WWW



R

* RÉFÈREMENT



SCALABLE

Adj. Scaler (verbe) ou scalabilité (nom féminin). Capacité d'un projet ou start'up à adapter son business model à une forte augmentation de son volume d'activité. Concrètement, sa capacité à passer de la start-up à la multinationale. Dans le numérique, cela se traduit souvent par des rendements d'échelle croissants : plus vous grossissez, plus votre rentabilité augmente et permet des changements d'échelle rapides (local, national, international).

SCALE UP

Phase d'accélération dans la vie d'une start-up, on parle ici d'entreprises en très forte croissance qui ont un modèle déjà éprouvé (offre, client).

SCRUM

Méthode agile de gestion de projet visant à gagner en productivité.

SECOND MARCHÉ

Section de la Bourse dédiée aux entreprises de taille moyenne et qui à ce titre, est une des sorties possibles pour un investisseur.

SEED MONEY OU SEED CAPITAL

Financement d'un projet ou d'un produit en phase de développement. Généralement inférieur à 18 mois d'existence, le projet n'est pas encore opérationnel.

SEGMENTATION

Terme marketing décrivant le fait de classer par groupes hétérogènes des populations homogènes. Pour une entreprise, le but de la segmentation est d'adapter sa politique commerciale, sa communication...

SEO

Search Engine Optimisation. Référencement "naturel" sur les moteurs de recherche.

SERIAL-ENTREPRENEUR

Entrepreneur qui apprécie les nouvelles opportunités et l'excitation de la création.

SEUIL DE RENTABILITÉ

Point mort ou "break even". Niveau d'activité minimum à partir duquel l'activité d'une entreprise devient rentable.

SLASHING

Fait d'effectuer plusieurs métiers successivement ou simultanément.

SLEEPING PARTNER

Se dit d'un investisseur passif.

SLOW BUSINESS

Action de prendre le temps de créer les conditions d'une belle collaboration, sans précipitation. Le fournisseur ou le partenaire n'est pas seulement là pour servir un projet, il y participe et l'expérience devient collective. on peut aussi parler de parternship.

SMALL CAPS

Désigne l'ensemble des entreprises présentant une valorisation comprise entre 5 et 50 M€.

SNEE

Statut National étudiant entrepreneur. Voir étudiant entrepreneur.

SOCIÉTÉ DE CAPITAL-RISQUE (SCR)

Désigne de façon générique une société de capital-investissement.

SOCIÉTÉ CIVILE IMMOBILIÈRE (SCI)

Société de personnes constituée par au moins 2 associés. Souvent utilisée pour gérer et acquérir un patrimoine immobilier.

SOCIÉTÉ EN RETOURNEMENT

Société "in malis". À l'inverse d'une société "in bonis", désigne une entreprise qui rencontre des difficultés financières

sérieuses pouvant se traduire par une vente “à la barre du tribunal”.

SOCIÉTÉ IN BONIS

Désigne une entreprise en bonne santé sur le plan financier.

SOFT SKILLS

Compétences comportementales “douces” (par opposition aux “hard skills” ou compétences techniques), qui donnent toute sa place à l’humain (et qui nous différencient du robot), devenues centrales dans la recherche des recruteurs.

SOLDES INTERMÉDIAIRES DE GESTION (SIG)

Principaux indicateurs de gestion issus du compte de résultats de l’entreprise, tels que Valeur Ajoutée (VA), Excédent Brut d’Exploitation (EBE), Résultat d’exploitation (Rex), Résultat net (Rn).

SOLOMO

Social, Local & Mobile : Approche marketing qui permet aux marques de profiter de la culture “smartphone” pour proposer du contenu marketing personnalisé et géolocalisé tout en favorisant la viralité et le partage social.

SOURCING

Fait de trouver soit des fournisseurs soit des candidats via différents biais.

SPÉCIALISATION

Stratégie qui consiste pour une entreprise à se concentrer sur un seul domaine d’activité afin d’en avoir la maîtrise, de profiter de l’effet d’expérience et de compétences spécifiques et complémentaires.

SPIN-OFF (ESSAIMAGE)

Opération de détachement d’une filiale de son groupe d’appartenance pour des raisons financières et/ou stratégiques.

SPONSORING

Action de communication passant par

l’association de l’image d’une entreprise à celle d’un événement ou d’un sportif.

SPRINT

Période pendant laquelle l’entreprise va fournir un effort intense (mais heureusement bref) pour générer du CA et financer sa recherche.

STATION F

Campus de start-ups, situé à Paris, initié par Xavier Niel, qui réunit tout un écosystème entrepreneurial.

START-UP

Jeune entreprise qui avec une forte capacité d’innovation (souvent technologique mais pas que) et une forte capacité d’évolution (grâce à son agilité liée à sa petite taille et à sa culture entrepreneuriale), est en recherche constante de son modèle économique. L’idée est simple : si une approche ne fonctionne pas, on essaie autre chose. Il n’est pas rare de voir une startup se planter complètement pour redémarrer sur de nouvelles bases, parfois sur un marché complètement différent (cf. le “pivot”). L’échec est considéré comme une expérience supplémentaire, nécessaire voire salutaire pour repartir mieux et plus loin !

START-UP WEEK-END

Marathon de 54h pour créer son entreprise. Événement festif organisé le temps d’un week-end, et qui permet à ses participants de travailler de façon collaborative sur des idées de start-up et des projets numériques innovants, au sein d’équipes qui regroupent des porteurs de projet, des ingénieurs, des spécialistes du marketing et des designers. À la fin du week-end l’aboutissement de leur travail est présenté devant un jury d’experts qui distingue les meilleures start-ups.

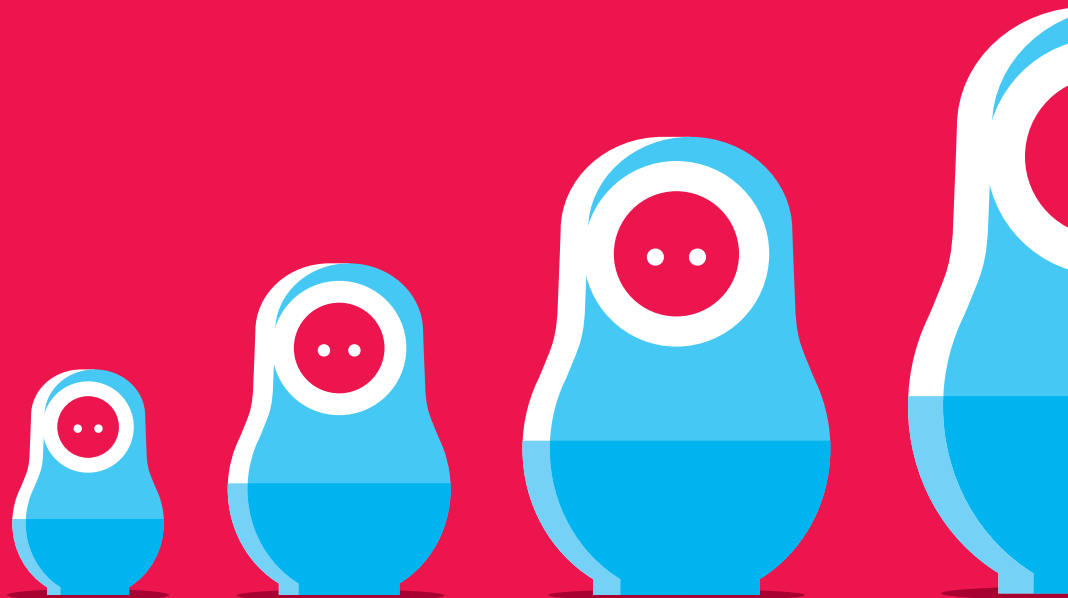
STOCK-OPTIONS

Options permettant au management de souscrire au capital avec une décote.

STORYTELLING

Raconter une histoire pour faire la promotion

LE DICO DE L'ENTREPRENEUR & DU STARTUPER



*SCALABLE

de sa marque, utiliser l'histoire comme vecteur d'information, de façon à créer une relation intense et unique dès la création de la société.

SUBORDINATION

Une dette est dite subordonnée lorsque le paiement de tout ou partie de ses intérêts ou de son principal ne peut intervenir qu'après le paiement des intérêts ou du principal d'une autre dette. L'attribution de dividendes peut aussi faire l'objet d'une clause de subordination par les prêteurs.

SUCCESS FEES

Honoraires au succès. Désigne un mode de rémunération par lequel un cabinet-conseil perçoit des honoraires indexés au prix de valorisation dans le seul cas où l'opération envisagée aboutit à un succès.

SYNDICATION

Opération consistant pour un financeur à limiter les risques en redistribuant une partie de l'emprunt ou de l'augmentation de capital qu'il a garanti.



TEASER

Présentation rapide et anonyme d'un projet ou d'une société destinée à susciter l'intérêt d'investisseurs potentiels.

TED

Marque internationale de conférences organisées pour faire connaître "les idées qui valent la peine d'être diffusées" (sciences, design...).

TICKET

Terme familier désignant un investissement, une prise de participation.

TIERS LIEU

Espace de travail collaboratif dont l'esprit et les ressources mises à disposition (équipement, animation, conseils...) permettent aux usagers de concevoir des biens et services en acquérant des compétences et connaissances.

TIME TO MARKET

Temps qu'il faut pour qu'un service ou un produit trouve son marché.

TOTEM (LIEU)

Lieu en lien avec l'économie numérique et emblématique de la démarche "French tech" qui rassemble les acteurs sur un seul lieu.

TOUR DE TABLE

Réunit l'ensemble des moyens financiers nécessaires à une opération.

TRACTION

Capacité d'une start-up à toucher ses premiers clients, à faire parler d'elle et à attirer de plus en plus d'utilisateurs. C'est le moment où l'entreprise dépasse le cadre du cercle amical et commence à intéresser des étrangers, la presse et les influenceurs.

TAUX DE RENDEMENT INTERNE (TRI)

Mesure la rentabilité d'un investissement une fois la participation cédée.

UBÉRISATION

Modèle économique "désintermédié", mettant directement en relation clients et offrants, et "disruptif", qui fait trembler l'économie traditionnelle.

UNDERWRITING

Opération par laquelle un intervenant financier (equity ou dette) garantit la totalité d'un besoin de financement. À charge pour lui de la syndiquer avec éventuellement la possibilité d'en garder une partie pour lui.

USER EXPERIENCE

UX fait référence à l'expérience utilisateur (alors que UI correspond au design de

LE DICO DE L'ENTREPRENEUR & DU STARTUPER



*TED

l'interface utilisateur). Les entrepreneurs combinent souvent ces acronymes pour parler de l'ergonomie et de l'esthétique d'un produit.

VALEUR DE RENDEMENT

Méthode d'évaluation qui consiste à évaluer la valeur d'une entreprise à partir de multiples de soldes intermédiaires de gestion (SIG) représentatifs de la rentabilité de l'entreprise.

VALEUR PATRIMONIALE

Méthode d'évaluation qui consiste à calculer la valeur d'une entreprise à partir d'éléments du bilan retraités à leurs valeurs économiques.

VALORISATION D'ENTREPRISE (ÉVALUATION)

Calcul financier qui consiste à définir la valeur d'une entreprise à partir de méthodes d'évaluation patrimoniale, et/ou basées sur les rendements financiers, ou encore à partir de méthodes basées sur les flux futurs de la société.

VIABILITÉ

Capacité d'une entité, d'un projet, d'une entreprise à survivre durablement. Lorsqu'une personne souhaite créer son entreprise, elle doit s'assurer que son projet est viable.

VIRALITÉ

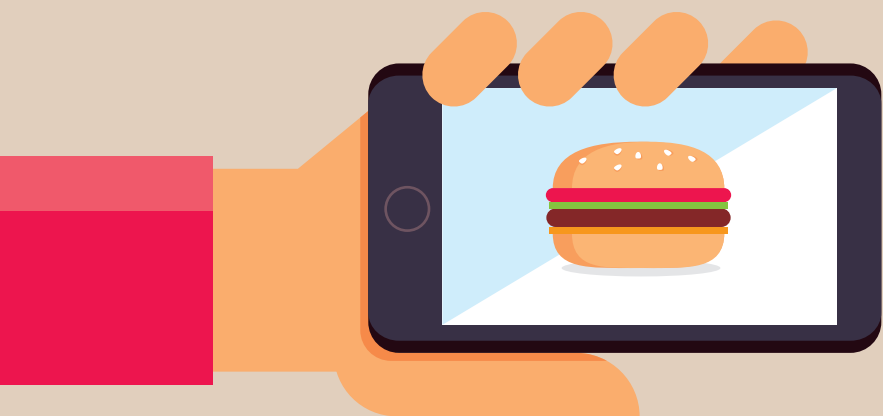
Bouche-à-oreille 2.0

WORKSHOP

Atelier de travail et d'échange sur un sujet choisi à l'avance.

Y COMBINATOR

Accélérateur de start-ups de la Silicon Valley, réputé comme l'un des plus sélectifs du monde. Parmi les "anciens" de cet incubateur historique : Airbnb, Dropbox, Pinterest... Y Combinator fournit un capital d'amorçage, des conseils et des mises en relation au cours de deux programmes annuels de 3 mois.



*UBÉRISATION



**MINISTÈRE
DE L'ENSEIGNEMENT
SUPÉRIEUR,
DE LA RECHERCHE
ET DE L'INNOVATION**

*Liberté
Égalité
Fraternité*



Fondation Nationale pour l'Enseignement
de la Gestion des Entreprises

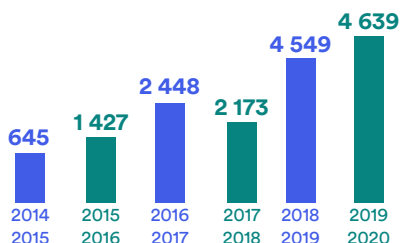
Retours et transferts d'expériences innovantes
des Pôles Étudiants Pour l'Innovation,
le Transfert et l'Entrepreneuriat

Sous la direction
de Jean-Pierre Boissin



L'ENTREPRENEURIAT ÉTUDIANT EN PLEINE EXPANSION

+ de
5 500
ÉTUDIANTS-ENTREPRENEURS
EN 2020-2021



EN 2020-2021

33 Pépité*

répartis sur tout le territoire
français

*Pôle Étudiant pour l'Innovation,
le Transfert et l'Entrepreneuriat

1 jeune
sur 2 de 18 à 24 ans
souhaite monter sa boîte

*4ème Baromètre Envie d'entreprendre Idinvest

POUR PLUS D'INFORMATIONS : PEPITE-FRANCE.FR



Qui sont les *Pépites* des PEPITE ?

2018



CENTIMEO It makes cents



Finoptim
combustion optimization

ICARE
TECHNOLOGIES

ornikar



Privateaser



Workwell

Yespark
Le parking au mois

2019



dreamact

ENOVAP
The first smart personal vaporiser



MONBANQUET



Synapse



Solen

synovo
software innovation



wenity

WELCOME TO YOUR COMMUNITY

Depuis 2014, la France s'est doté d'un Statut National Étudiant-Entrepreneur pour faciliter l'engagement entrepreneurial des étudiants et des jeunes diplômés. Accueillis au sein des 33 Pépité sur l'ensemble du territoire avec y compris des essaimages du dispositif en Belgique, Liban, Maroc et Tunisie, les étudiants-entrepreneurs doivent être accompagnés dans la diversité de leurs projets entrepreneuriaux.

Pépité France s'efforce de fédérer ce dispositif avec différentes actions partagées et nourries par les Pépité. Ainsi, différents programmes et actions permettent de structurer des échanges de bonnes pratiques et de mettre en visibilité le dispositif avec des événements nationaux déclinés sur les territoires :

- La présence sur les réseaux sociaux avec différents outils numériques de formation
- Le programme d'accélération des projets, Pépité Starter,
- Les Prix annuels Pépité régionaux et nationaux,
- La cérémonie annuelle des Pépites des Pépité pour distinguer les parcours de croissance des start-up issues du dispositif Pépité.

Ce dictionnaire illustre l'intérêt du travail partagé entre différents Pépité.

L'équipe Pépité France et les différents programmes Pépité Starter du territoire.