



## DOSSIER DE PRESSE

.

## Objectif Croissance Dispositif d'accompagnement



### Contacts presse

**Imaginove** – Elsa Bonnard – 04 37 56 89 01 – [ebonnard@imaginove.fr](mailto:ebonnard@imaginove.fr)

**Agence Géraldine Musnier** – Géraldine Musnier – 04 78 91 06 08 – [geraldine@agencegeraldinemusnier.com](mailto:geraldine@agencegeraldinemusnier.com)

Amélie Chabuet – 04 78 91 12 39 – [amelie@agencegeraldinemusnier.com](mailto:amelie@agencegeraldinemusnier.com)

# Sommaire

**3 ans d'Objectif Croissance, un bilan très positif pour les entreprises accompagnées** p. 3

**I – Objectif Croissance, un programme d'accompagnement pour les entreprises à fort potentiel**

- 1) Le programme Objectif Croissance p. 4
- 2) Les chefs d'entreprises parlent d'Objectif Croissance p. 6
- 3) Objectif Croissance : appel à candidatures 2015 p. 14

**II – Imaginove, des programmes d'accompagnement pour les entreprises à différentes étapes de leur développement** p. 15

**III – Imaginove** p. 16

### **3 ans d'Objectif Croissance, un bilan très positif pour les entreprises accompagnées**

Ces dernières années, la chaîne de valeur de l'image en mouvement a connu de profondes mutations. La filière des contenus et usages numériques a beaucoup changé et évolué, autorisant une créativité plus grande en matière de contenus (dématérialisation des contenus, gamification, livre numérique, réalité augmentée, 3D, immersion...). Cela a offert de nouvelles perspectives pour les entreprises qui ont alors eu besoin de s'adapter pour évoluer et rester compétitives face à une concurrence internationale toujours plus exacerbée.

Si les jeunes TPE et PME rhônalpines qui se développent sur ce marché peuvent bénéficier de nombreux dispositifs d'accompagnement lors de leur création et au cours de leurs premières années d'existence, les entreprises arrivées à maturité mais ayant un fort potentiel de croissance ont plus de difficultés à trouver des aides pour aborder ce virage. Il est aussi nécessaire de stimuler l'émergence de leaders en régions qui deviendront de véritables locomotives pour tirer les TPE et PME du secteur.

C'est pourquoi, il y a 3 ans, Imaginove a lancé le programme Objectif Croissance, destiné à soutenir et consolider les entreprises de la filière des contenus et usages numériques, en partenariat avec la Région Rhône-Alpes et la Direccte. Ce dispositif a pour objectif de répondre aux problématiques récurrentes pour les entreprises matures : l'argent, les ressources humaines, l'organisation et le marché.



# I – Objectif Croissance, un programme d’accompagnement pour les entreprises à fort potentiel

## 1/ Le programme Objectif Croissance

**Objectif Croissance** s’adresse aux dirigeants dont l’entreprise a déjà atteint un certain seuil de développement, pour les aider à franchir un nouveau cap de croissance. Selon les besoins identifiés au préalable avec le consultant présent aux côtés du chef d’entreprise tout au long du programme, ce dispositif peut être destiné à accompagner l’entreprise dans sa stratégie de déploiement à l’international, dans sa recherche de compétences clés et la mise en place d’un recrutement dédié, dans le renforcement de sa structuration juridique, la mise en œuvre de projets R&D, ou encore pour préparer une levée de fonds, notamment en haut de bilan.

Ce dispositif se déroule sur 3 ans. Le temps idéal pour instaurer un climat de confiance entre Imaginove et son consultant et l’entreprise. 3 ans, c’est le temps nécessaire pour :

- Comprendre l’entreprise, ses points faibles, la vision du dirigeant
- Définir correctement l’objectif et la stratégie poursuivis par l’entreprise à travers ce programme
- Mettre en place la déclinaison opérationnelle de la stratégie préalablement définie et validée

### *Comment participer à Objectif Croissance*

Les sociétés visées par le programme sont les entreprises adhérentes du pôle de compétitivité d’Imaginove, intervenant dans le domaine des contenus et usages numériques.

Les entreprises éligibles doivent correspondre à la définition européenne de la PME\*, disposer de fonds propres positifs, justifier d’un chiffre d’affaires stable (à minima 1 million d’euros) et compter différents clients récurrents.

Le dirigeant doit par ailleurs exprimer sa réelle motivation à être accompagné.

Si elles répondent à ces conditions, les entreprises ont la possibilité de participer à un appel à candidature annuel. Les dossiers des candidats sont examinés et sélectionnés par un jury.



### *Le contenu d’Objectif Croissance*

Le programme Objectif Croissance sélectionne chaque année 5 entreprises qui sont accompagnées sur 3 ans. Celles-ci bénéficient chacune de :

- 6 jours d’accompagnement individuel par an. Le consultant est chargé de conseiller et de cadrer le projet de l’entreprise afin d’affiner la stratégie destinée à accroître son efficacité.
- 6 jours d’accompagnement collectif par an. Des ateliers thématiques sont proposés à l’ensemble des entreprises mettant ainsi à disposition des outils de gestion et de stratégie adaptés. La mise en réseau des dirigeants d’entreprises permet une émulation de groupe et favorise la performance.

\* Les « PME » sont les « petites et moyennes entreprises ». Moyenne : moins de 250 salariés et CA inférieur ou égal à 50 millions d’euros. Petite : moins de 50 salariés et CA inférieur ou égal à 10 millions d’euros. Microentreprise : moins de 10 salariés et CA inférieur ou égal à 2 millions d’euros. (Source : site internet de la Commission Européenne)

### ***Christophe Vincent, consultant pour Objectif Croissance***

Les entreprises sont accompagnées par Christophe Vincent, consultant au sein du cabinet Odicéo mandaté par Imaginove. Il est leur interlocuteur unique, quel que soit l'objectif poursuivi de cette dernière. Cela ne l'empêche pas de mobiliser des compétences en interne sur des problématiques spécifiques.

**Christophe Vincent** est un spécialiste de l'entrepreneuriat. Il a débuté son parcours professionnel par la création d'un cabinet de transmissions d'entreprises. Après 10 ans passés à la CCI de Lyon, il rejoint Odicéo en 2010 pour poursuivre le développement du département Entrepreneuriat et Innovation, où il conduit des missions d'accompagnement stratégique de dirigeants. Dans ce cadre, il les aide à franchir efficacement leurs paliers de croissance par la mise en œuvre de plans stratégiques, d'opérations de levées de fonds et par la rédaction de business plans.

### ***Quelques chiffres clés du programme***

- 5 entreprises accompagnées par an
- 4 entreprises sont arrivées au bout du dispositif Objectif Croissance
- 13 entreprises bénéficient actuellement d'Objectif Croissance
- 100 000€ par an investis par Imaginove dans Objectif Croissance (financement intégral par la Région Rhône-Alpes)
- 3 000€ HT par an, c'est le coût du dispositif pour les entreprises participantes

La première promotion du dispositif Objectif Croissance arrive aujourd'hui au terme de son accompagnement. **Gebeka Films** (producteur, distributeur et exploitant), **TeamTO** (production de films d'animation), **Ivory Tower** (studio de production de jeux vidéo) et **TAKEOFF** (société de communication et marketing auprès des industries du divertissement) ont pu bénéficier de l'aide et du soutien d'Imaginove pour atteindre les objectifs qu'ils se sont fixés.

Depuis, deux autres promotions profitent d'Objectif Croissance : **Artefacts Studio** (studio de développement de jeux vidéo) et **Sevanova** (agence conseil en communication spécialisée dans le cross media) en sont à leur deuxième année d'accompagnement tandis que **ITyCom** (solutions en Digital Learning), **Mnstr** (agence conseil en communication digitale) **Short Editions** (éditeur communautaire de littérature courte) **Kolor** (solutions d'imageries panoramiques), **KDProd** (développement d'applications mobiles) et **Folimage** (studio de production de films d'animation) ont débuté le programme en 2014.

## 2/ Les chefs d'entreprises parlent d'Objectif Croissance



### ***Bénéficiaire du programme Objectif Croissance pendant 3 ans***

**TAKEOFF** est un studio de création dédiée au marketing des produits des leaders du divertissement et des loisirs (Warner, Disney, Ubisoft, Paramount ou encore Nike par exemple), avec une forte présence dans le domaine du jeu vidéo.

Créée à Lyon en 2003, la société compte plusieurs filiales : Montréal (2008), Londres (2010) et Los Angeles (2012), représentant une trentaine de salariés.

En 2013, le chiffre d'affaires non consolidé (sans les filiales) de TAKEOFF atteignait 2,5 millions, 3 millions d'euros en 2014, chiffre qui devrait rester stable en 2015 (le CA moyen consolidé est de 5 millions d'euros).

Il y a 3 ans, l'entrepreneur organisait tout dans son entreprise, ce qui pouvait la mettre en danger. De plus, il se sentait isolé, rencontrant ainsi des difficultés à se lancer sur de nouveaux marchés alors que TAKEOFF avait un fort potentiel de croissance. Les besoins du co-gérant étaient les suivants : se structurer à titre individuel pour le bien de son entreprise, structurer et optimiser l'organisation de TAKEOFF pour aller vers de nouveaux marchés dans des pays dans lesquels il n'était pas positionné.

Participer à Objectif Croissance lui a permis de franchir un palier dans le développement de l'entreprise. En effet, après avoir suivi plusieurs programmes d'accompagnement dans lesquels il ne se reconnaissait pas (jeunes entreprises ou sociétés en faillite qui ne partageaient pas les mêmes problématiques que lui), le chef d'entreprise a trouvé dans Objectif Croissance une véritable solution pour répondre à ses besoins aux côtés d'entrepreneurs eux-mêmes positionnés dans une dynamique positive.

Grâce à Imaginove et à Christophe Vincent, il a pu recruter un bras droit qui l'aide désormais à gérer TAKEOFF. Christophe Vincent avait le recul nécessaire pour l'aider et le conseiller dans la recherche de profils adaptés à sa société. Il est resté présent lors de l'entrée en fonction de la personne recrutée afin de vérifier ses compétences en situation. 2015, c'est également l'année de création d'une quatrième filiale : TAKEOFF Global. Depuis la France, cette filiale a pour objectif d'aller chercher de nouveaux marchés en Allemagne, dans les pays nordiques et en Asie. Deux personnes ont été recrutées pour s'en occuper.

Aujourd'hui, pour le co-gérant, l'objectif est atteint. Sa société est pérennisée, il a pu être écouté et échanger avec des chefs d'entreprises dans la même situation que lui. Objectif Croissance lui a apporté des réponses concrètes et pratiques. A l'avenir, il va certainement continuer sa collaboration avec Christophe Vincent, notamment pour recruter une autre personne à un poste clé de son entreprise.

## **Marc Bonny – *Bénéficiaire du programme Objectif Croissance pendant 3 ans***

Marc Bonny est à la tête de deux sociétés :

- **Gebeka Films**, distribution de films sur le territoire français, coproduction
- **Plein Champ**, exploitation de salles de cinéma (Comoedia)

Les deux sociétés ont chacune un chiffre d'affaires stable d'environ 2 millions d'euros par an.

Lorsque le programme Objectif Croissance a été lancé par Imaginove, Marc Bonny venait d'initier deux projets importants pour la pérennité et le développement de ses sociétés :

- Gebeka Films s'engageait pour la première fois en tant que coproducteur délégué sur un film d'animation avec « Ma vie de Courgette », ce qui impliquait de mener le montage financier, être en contact avec le financeurs, effectuer le suivi de la production...
- Un projet d'extension du Comoedia avec l'ajout de 3 nouvelles salles de cinéma

Une des difficultés auxquelles était confronté Marc Bonny au quotidien, comme beaucoup d'entrepreneurs indépendants et autodidactes, était de trouver le temps de mener une véritable réflexion stratégique, tout en assurant la gestion courante de ses entreprises.

Objectif Croissance était donc pour lui l'opportunité de prendre à intervalles réguliers le temps de réfléchir, de prendre du recul sur ses activités, avec l'aide d'une équipe extérieure qui l'obligerait à formaliser les choses et à être plus précis quant à sa stratégie et sa vision à moyen terme.

Avec Imaginove et Christophe Vincent, ils ont commencé par mener une réflexion et une analyse sur le positionnement des deux entreprises sur leur marché respectif : leurs points forts, leurs points faibles... Ils ont ensuite dégagé des axes de développement stratégique destinés à conforter la place des entreprises dans leur secteur, mais aussi développer de nouvelles activités. Grâce aux rendez-vous réguliers et à l'aide ponctuelle de Christophe Vincent en dehors des rendez-vous fixés par le dispositif, les projets de Marc Bonny ont évolué au cours de ces trois dernières années et ont pu se préciser, voire se concrétiser. Une durée nécessaire sur un marché où les projets mettent souvent 4 ou 5 ans à éclore. Il a pu être accompagné par les personnes compétentes à chacune des étapes qui nécessitent des réflexions, besoins en technicités, métiers différents.

Aujourd'hui, le long métrage « Ma vie de Courgette », au budget de 5,5 millions d'euros et dont le tournage a entièrement lieu sur le Pôle Pixel de Villeurbanne, est presque terminé et devrait sortir dans les salles de cinéma fin 2015/début 2016. Une équipe internationale de 30 et 40 personnes, à base franco-suisse, a été embauchée pour travailler sur le film pendant plus d'un an. La sortie française sera assurée par Gebeka Films tandis que la société parisienne Indie Sales a en charge les ventes internationales.

Pour l'extension du Comoedia, le projet est toujours en cours avec un programme d'investissement de 2 à 3 millions d'euros qui nécessitera plusieurs mois de travaux, tandis qu'à terme, ce sont une à deux personnes supplémentaires qui seront embauchées à temps plein en plus des 15 actuelles.



## **Guillaume Hellouin – Bénéficiaire du programme Objectif Croissance pendant 3 ans**

**TeamTO** est un producteur et studio d'animation, qui intervient en tant que producteur délégué, coproducteur et producteur exécutif, et dispose de studios à Paris et Bourg-les-Valence ainsi que d'un bureau à Los Angeles, et emploie environ 170 équivalents temps plein. L'entreprise produit des séries TV et des longs métrages d'animation. Elle a par ailleurs créé un département interactif au sein duquel elle a développé 3 jeux vidéo dérivés : un simulateur de vol d'oiseau dérivé de GUS, film sorti en salle en février 2015, un jeu de type Tower Défense dérivé de la série Plancton Invasion, diffusée sur Canal + et un jeu d'aventures Point & Click, dérivé de la série Angelo la Débrouille dont TeamTO produit la 3<sup>ème</sup> saison. TeamTO a réalisé un total produits d'exploitation de 14 millions d'euros en 2013, 11 millions d'euros en 2014 et affiche un prévisionnel de 14 à 15 millions d'euros pour 2015.

Lorsque l'opportunité de bénéficier du programme Objectif Croissance se présente, les dirigeants sont motivés principalement par la possibilité d'échanger avec des confrères sur des problématiques connexes. Ceux-ci trouvent en effet un réel intérêt à pouvoir discuter librement avec des dirigeants ressentant des besoins comparables, tout en étant chacun à la tête de structures de taille et d'âge très différents et ayant vécu des expériences très diverses.

Mais, pour Guillaume Hellouin, Président de TeamTO, la partie la plus enrichissante du programme s'est avérée être l'accompagnement individuel, qui lui a permis d'identifier et de mettre en œuvre des solutions concrètes pour l'entreprise. *« Les rencontres régulières avec le consultant nous ont ainsi conduits à élaborer une stratégie de financement de haut de bilan, indique Guillaume Hellouin. Le fait qu'Objectif Croissance s'inscrive dans la durée nous a permis de prendre le temps de la réflexion et de la maturation. Ce programme est également bien adapté aux spécificités de notre activité. Je le recommande à tout dirigeant à partir du moment où celui-ci se pose de véritables questions sur sa stratégie à moyen terme. »*







### **Emmanuel Oualid - *Bénéficiaire du programme Objectif Croissance pendant 3 ans***

**Ivory Tower**, créée à Lyon en 2007, est une société de développement de jeux vidéo, spécialisée dans les jeux de voiture, un créneau occupé uniquement par une dizaine d'entreprises dans le monde. Ivory Tower a développé le jeu The Crew en partenariat avec l'éditeur UBISOFT. L'activité d'Ivory Tower s'inscrit donc dans un marché mondial grand public.

Lorsqu'en 2012, Marie Soufflot d'Imaginove convainc les dirigeants d'Ivory Tower d'adhérer au programme Objectif Croissance, ceux-ci n'ont pas préalablement identifié de raison particulière de recourir à cet accompagnement. Mais le développement de The Crew a engendré une extension importante et rapide de l'entreprise, qui a dû passer d'un effectif de 3 personnes à une centaine d'équivalents temps plein, travaillant avec un réseau d'environ 300 prestataires répartis à travers le monde. « *Pendant 3 ans*, indique Emmanuel Oualid, directeur administratif et financier d'Ivory Tower, *nos échanges réguliers avec Christophe Vincent nous ont permis de prendre du recul sur nous-mêmes et ses conseils éclairés nous ont aidés à gérer au cas par cas différentes situations auxquelles nous devons faire face dans le cadre du développement de l'entreprise, tant sur les plans financiers, RH, que dans l'organisation des process de production. Parallèlement, le fait de rencontrer d'autres dirigeants confrontés peu ou prou à des problématiques semblables aux nôtres et de partager nos interrogations et nos expériences respectives s'est avéré également enrichissant. L'accompagnement dans sa globalité nous a été réellement utile et adapté à nos spécificités.* »

Ivory Tower a réalisé en 2013 un CA de 7,5 millions d'euros.



## **Stéphane Berthier – Bénéficiaire du programme Objectif Croissance depuis 2 ans**

**Sevanova**, créée à Lyon en 2002, est une agence de communication cross média qui propose à ses clients, principalement des grands comptes et des organisations publiques, tous types de solutions et supports, particulièrement dans le digital.

L'agence compte 25 collaborateurs, avec son siège à Lyon et un bureau à Paris.

Les dirigeants de Sevanova, Stéphane Berthier et Vincent Gély, souhaitent se faire accompagner pour prendre du recul afin de mieux définir et maîtriser le développement de leur société. « *Le coût tout à fait abordable et le haut niveau d'expertise des consultants du programme proposé par Imaginove, ainsi qu'une première expérience très satisfaisante d'accompagnement RH avec Securise RA (Région Rhône-Alpes) ont été des facteurs déterminants pour nous convaincre il y a bientôt 2 ans d'adhérer à Objectif Croissance* », indique Stéphane Berthier, Président de Sevanova.

Cet accompagnement sur 3 ans correspond pleinement au temps nécessaire pour réfléchir, définir des plans d'actions et les mettre en œuvre. La régularité des rencontres avec le consultant, - toutes les 3 à 5 semaines -, est également adaptée à la temporalité de l'entreprise. Si les réunions collectives avec d'autres dirigeants offrent à chacun l'opportunité d'échanger librement sur ses problématiques, selon Stéphane Berthier, c'est l'accompagnement individuel qui permet de définir et de formaliser une stratégie.

20 mois seulement après son démarrage, les bénéfices d'Objectif Croissance pour Sevanova sont multiples :

- L'activité de l'entreprise l'a conduit à développer des applications innovantes pour les mettre ensuite au service de ses clients. Ainsi, les conseils de Christophe Vincent, véritable expert du financement de l'innovation, ont grandement aidé l'équipe dirigeante à structurer une nouvelle offre avec les financements adéquats, créant par là même une dynamique de développement plus forte.
- Par ailleurs, la réflexion menée dans le cadre d'Objectif Croissance sur la fonction des managers intermédiaires a permis de consolider les équipes par un management plus structuré.
- Grâce à la relation de confiance et à la complicité intellectuelle nouées avec les consultants, les dirigeants se sentent soutenus et ont gagné en sérénité, et ont acquis par conséquent une meilleure visibilité sur l'avenir de leur entreprise.

« *Le haut niveau des consultants, la possibilité d'aborder avec eux tous les sujets en toute confiance, et leur capacité à nous proposer, en toutes circonstances, au moins des pistes de solutions en réponse à l'ensemble de nos questionnements, sont autant de points positifs que nous retenons du programme Objectif Croissance* », souligne Stéphane Berthier. « *Autre atout non négligeable, ces consultants cernent non seulement les problématiques des chefs d'entreprise en général, mais ont aussi une bonne maîtrise de nos métiers et de leurs spécificités. Je recommande Objectif Croissance à tout dirigeant cherchant à être accompagné dans sa dynamique de croissance.* »



## **Bruno Chabanel – *Bénéficiaire du programme Objectif Croissance depuis 2 ans***

**Artefacts Studio** a été créé en novembre 2003 par Bruno Chabanel et des anciens d'Infogrames. C'est un studio de développement de jeux spécialisé dans le RPG/RPG tactique (Role Playing Game), qui fait également de la sous-traitance pour des développeurs et des jeux à licence pour des éditeurs. Le studio fait aussi de l'audiovisuel, du serious games et de la robotique de service.

En 2013, le chiffre d'affaires a atteint les 1M€ en 9 mois, soit environ 1,2M€ en 1 an, il sera de 1,5M€ pour 2014 et devrait atteindre le 2M€ en 2015. Aujourd'hui, le studio implanté sur la région lyonnaise depuis 2007 et à Villeurbanne depuis 2014, compte entre 35 et 40 salariés, dont 20 CDI.

Artefacts Studio a subi les effets de la crise économique. Avec le redémarrage des activités, Bruno Chabanel a ressenti le besoin de revenir aux fondamentaux (RPG/RPG tactique), mais aussi de concevoir un business plan solide pour la croissance de son entreprise.

Participer à Objectif Croissance est pour lui un moyen de prendre du recul sur ses activités et de mieux définir la stratégie éditoriale du studio. Les rendez-vous réguliers avec Imaginove et Christophe Vincent lui permettent de discuter autour de la croissance et de la stratégie d'Artefacts Studio et d'échanger avec des chefs d'entreprise qui rencontrent les mêmes problématiques que lui, même s'ils n'évoluent pas sur les mêmes marchés.

A terme, Bruno Chabanel souhaite qu'Artefacts Studio puisse être identifié en tant que développeur et éditeurs sur les jeux RPG/RPG tactique (segment niche). Cet accompagnement à la croissance l'aide à faire les bons choix pour éviter les erreurs et ainsi, le manque de trésorerie.

Grâce au dispositif d'accompagnement, Bruno Chabanel a déjà pu travailler sur les objectifs stratégiques et fondamentaux de sa structure : construction d'un business plan solide pour aller chercher des financements pour leurs projets, participation à des programmes de R&D pour les RPG tactiques, la robotique, l'intelligence artificielle, etc.

Bruno Chabanel a trouvé dans Objectif Croissance un programme adapté à la taille de son entreprise.



### ***Bénéficiaire du programme Objectif Croissance depuis 1 an***

**KD Prod** est une société de développement d'applications mobiles. Ses dirigeants viennent de démarrer le programme Objectif Croissance. Pour eux, c'est l'opportunité de travailler avec une équipe extérieure à l'entreprise qui les aide ainsi à prendre du recul sur leur activité. Jusqu'à présent, ils ont listé ensemble les points forts et les points de vigilance. Ce travail leur a permis de poser à l'écrit des orientations susceptibles d'alimenter la stratégie globale de l'entreprise et donc de créer de la valeur.

Aujourd'hui, ils ne sont pas encore en mesure de mesurer l'efficacité du dispositif, mais ont pu explorer et répondre à des questions sur leur entreprise grâce aux thématiques abordées avec Imaginove et Christophe Vincent lors de leurs rencontres. Sans cette aide extérieure, ils n'auraient probablement pas traité ces sujets de la même manière.

## **Christophe Sibieude – Bénéficiaire du programme Objectif Croissance depuis 1 an**

Créé en 2011, **Short Edition** est un éditeur communautaire de littérature courte. Implantée à Grenoble et à Paris, l'entreprise compte 7 salariés et 3 stagiaires.

Le concept de Short Edition a été développé à partir d'un constat : l'évolution des modes de vie et la multiplication des supports de communication ont créé l'opportunité de concevoir et de mettre à disposition des contenus littéraires courts sur ces supports. L'éditeur publie donc des nouvelles, poèmes... qui se lisent en maximum 20 minutes sur le site web et sur une application mobile dédiée, entièrement gratuits l'un et l'autre. Short Edition rassemble une communauté de 120 000 lecteurs abonnés, dont 3 800 sont aussi des auteurs, et les textes proposés par les auteurs sont évalués et sélectionnés par un comité éditorial composé de membres de la communauté. 80 à 100 textes sont évalués chaque jour. Les œuvres publiées ont généré 4,3 millions de lectures d'œuvres depuis la création du site.

Tous les contenus sont accessibles au grand public sur short-edition.com et sur les applis iOS et Android pour tablettes et smartphone.

Cette communauté constitue la barrière à l'entrée et le moteur du modèle économique en B to B.

En effet, Short Edition loue et diffuse des contenus courts issus de la plateforme communautaire aux entreprises qui souhaitent mettre des contenus à disposition de leurs clients ou utilisateurs. Et il reverse alors les droits d'auteur aux créateurs.

Short Edition crée également des contenus écrits spécifiques pour répondre à des problématiques internes ou externes de leurs clients.

Short Edition a apporté la preuve de son concept par le marché... et le CA progresse [51 k€ en 2013, 203 k€ en 2014, un objectif de 600 k€ en 2015 avec 230 k€ déjà signés au 28 février 2015 avec des clients grands comptes (Orange, Transdev, Butagaz, La Poste, Atos, Quotidien du Médecin)].

Short Edition, au capital duquel le Groupe L'Express est entré en 2014, prépare ses relais de croissance et investit actuellement en R&D en concevant et en brevetant des algorithmes destinés à traiter des flux très importants de textes. Ces nouveaux outils permettront à Short Edition de pénétrer d'ici à 3 ans des marchés connexes tels que l'e-éducation, les médias participatifs et les contenus de marque.

Les dirigeants de Short Edition ont adhéré au programme Objectif Croissance il y a un an, après un premier contact particulièrement intéressant avec Christophe Vincent, avec la volonté de pérenniser la dynamique engagée dans le cadre de l'accompagnement dont ils avaient bénéficié pendant 3 ans dans le cadre du réseau Entreprendre.

*« Christophe Vincent nous apporte lors de chaque rencontre une vision pertinente sur les différents sujets que nous abordons ensemble, une fois par mois, indique Christophe Sibieude, associé fondateur de Short Edition. Il nous a par exemple aidés à préparer notre deuxième levée de fonds ou à lancer le recrutement d'un directeur commercial. Ce consultant est très disponible et à l'écoute, avec une vision très concrète de l'univers et des problématiques de l'entreprise. »*

C'est donc tout naturellement que Short Edition s'engage dans la poursuite du programme Objectif Croissance pour les deux prochaines années.

### 3/ Objectif Croissance : appel à candidatures 2015

Les entreprises répondant aux critères d'Objectif Croissance pourront répondre à l'appel à candidatures lancé par Imaginove à partir du **1<sup>er</sup> avril 2015**.

Pour cela, il leur faut remplir le dossier disponible à cette adresse : <http://www.imaginove.fr/wp-content/uploads/2015/03/DC-Objectif-Croissance.2015.docx>

La date limite de réception des candidatures est fixée au **29 mai 2015**.



## **II – Imaginove, des programmes d’accompagnement pour les entreprises à différentes étapes de leur développement**

Imaginove propose, avec le soutien de la Région Rhône-Alpes, plusieurs dispositifs qui accompagnent l’entreprise à des étapes différentes de son développement.

**Imaginove développement** accompagne les entreprises sur un projet précis et décisif pour leur développement : mise sur le marché d’un produit, développement de relations avec des profils d’entreprises différents, conquête d’un nouveau marché, consolidation structurelle, approche juridique spécifique, levée de fonds...

L’accompagnement est double, se traduisant par une prestation de conseil par un cabinet extérieur spécialisé dans les métiers de l’image et des usages numériques et par une aide financière à la mise en œuvre du projet.

Depuis 2006, 121 projets ont bénéficié de ce programme.

### **Accompagnement au financement : aide au montage de business plan**

Imaginove aide également les entreprises sur le renforcement de fonds propres, le financement de projets de R&D ou plus généralement la facilitation des relations avec la sphère financière. Ce sont les demandes les plus classiques pour lesquelles Imaginove propose une mission de conseil pour définir les moments opportuns pour financer une croissance ou un développement spécifique, ceci dans l’optique de favoriser le business et d’optimiser l’actionnariat.

A ce jour, une vingtaine d’entreprises ont été accompagnées pour des niveaux d’intervention très variés (prêt bancaire, prêt d’honneur, amorçage (soit environ 250 000€), levée de fonds).

### **Organisation de rencontres avec des investisseurs**

Imaginove, Bpifrance Rhône-Alpes et Lyon Place Financière & Tertiaire ont mis en place un événement bi-annuel permettant aux entreprises de la région de rencontrer des investisseurs.

Celui-ci vise à aider les entreprises à s’orienter vers les meilleurs dispositifs d’accompagnement proposés par les partenaires et à encourager l’innovation dans le secteur des industries numériques.

Cet appel à projets s’adresse aux entreprises régionales ou groupements d’entreprises (TPE, PME et ETI) ayant un besoin de financement pour la réalisation de leur projet d’entreprise.

Tous les deux mois, une liste d’entreprises en recherche de fonds est établie par Imaginove et Bpi procède à la sélection des projets. Dix projets maximum sont retenus pour être présentés devant un parterre d’investisseurs. Les porteurs de projets seront alors préparés au pitch par Bpifrance et Imaginove.

20 entreprises ont déjà eu l’opportunité de présenter leur projet (Vidcoin ou Tilkee par exemple).

### **Sécurisation juridique**

Imaginove, dans le cadre de ses services business et en collaboration avec l’INPI accompagne les entreprises sur les questions de propriété intellectuelle : recherche d’antériorité, dépôt de marques, de brevet et conseil poussé en propriété intellectuelle, analyse de risques, opportunités et optimisation, accompagnement personnalisé. Ce dispositif se traduit par :

- Un pré-diagnostic qui permet d’évaluer les enjeux de la propriété industrielle pour une entreprise dans sa globalité
- Un accompagnement sur mesure en propriété industrielle de projet impliquant une PME et/ou un organisme de recherche : montage d’accords de consortium, rédaction de contrats complexes...

### III - Imaginove

**Le pôle de compétitivité Imaginove** a pour objectif d'accompagner les entreprises rhônalpines des filières des contenus et usages numériques dans leur stratégie de croissance, de stimuler et soutenir leur capacité d'innovation et de renforcer leur visibilité au plan national et international. Originellement, Imaginove se concentrait sur le jeu vidéo, l'audiovisuel et le multimédia. Il convient désormais d'ajouter les applications multimédia mobiles et les nouveaux services numériques (éducation et formation numérique, objets communicants, services géo-localisés, santé à domicile, robotique de service, smart cities, mobilité...).

Imaginove accompagne ses adhérents dans leur développement, individuellement ou dans le cadre d'actions collectives avec les outils nécessaires les plus pertinents pour répondre à leurs besoins. Le pôle s'attache également à favoriser l'implantation en Rhône-Alpes d'entreprises de taille intermédiaire, qui s'ont vocation à jouer un rôle de locomotive pour les TPE et PME de la filière. Créant un effet d'entraînement, ces entreprises constituent de formidables générateurs de croissance et de création d'emplois.

Les 4 pôles d'excellence de la région (pôle PIXEL, La Cartoucherie, CITIA et Ardèche Image), fédérés au sein d'Imaginove, font de Rhône-Alpes un territoire particulièrement favorable aux industries créatives.

Imaginove encourage le rapprochement et les synergies entre les différents acteurs pour impulser des projets innovants. Le pôle est à l'initiative ou partenaire de nombreux événements destinés à mettre en lumière des porteurs de projets transmédiés : Talent Day à Lyon, Global Media Connect... Des réflexions sur les usages et les technologies des contenus numériques destinées à anticiper les marchés de demain, sont conduites dans chacun des pôles par les groupes de travail thématiques formés par le Think Tank Imaginove. Le prochain Global Media Connect aura lieu à l'occasion du SIdO (les 7 et 8 avril prochains), événement sur lequel Imaginove est pleinement impliqué en tant que partenaire du fait de la thématique.

Imaginove soutient le développement de ses entreprises adhérentes au-delà de leurs périmètres d'intervention traditionnels, en les accompagnant vers des marchés connexes à fort potentiel tels que la robotique de service et les objets communicants, la e-santé et les services à la personne, l'éducation et la formation numérique, les smart cities et la mobilité ainsi que la muséographie. Les entreprises adhérentes d'Imaginove peuvent ainsi mettre à disposition leurs compétences clefs au service d'autres filières.

Imaginove encourage et accompagne les projets de recherche et développement en permettant aux entreprises ou aux laboratoires :

- D'accéder au Fonds Unique Interministériel
- De disposer de financements supplémentaires pour les projets ANR et Bpi
- De déposer des projets mono partenaire type Bpi ou CNC
- De valoriser les projets quels que soient les financeurs

Depuis 2007, 150 projets de R&D collaborative ont été labellisés pour un montant de 300M€ (dont 180M€ de subventions publiques). A ce jour, 19 projets FUI ont obtenu un financement.



Dans un environnement concurrentiel fort, les entreprises ont besoin de développer leur marché à l'international, principal facteur de croissance. Pour les y aider, Imaginove va chercher de nouveaux marchés. La stratégie d'Imaginove repose sur plusieurs axes :

- R&D : analyser et identifier les briques technologiques manquantes et nécessaires aux entreprises pour ensuite les identifier et les acquérir à l'étranger, notamment par le biais de partenariat(s) technologique(s)
- Développement de l'activité économique : cibler les marchés prioritaires à fort potentiel et accessibles pour les entreprises du pôle, en comprendre le fonctionnement et les investir
- Attractivité : valoriser les entreprises et le territoire pour favoriser les liens entre les territoires et les entreprises

Imaginove tend également à développer les partenariats interclustering et compte aujourd'hui 4 partenaires actifs :

- Sur le territoire Nord-Amérique : le Bureau du Cinéma et de la Télévision du Québec avec qui le partenariat a été renouvelé en octobre 2014
- Sur le territoire asiatique : la Commission du film de Taiwan
- Sur le territoire européen : Frankfurter Book Fair sur le côté innovation (Frankfurt Allemagne); Suède Media Evolution Malmö



---

**AVEC LE SOUTIEN DE :**

