

# À Sophia Antipolis, le Village by CA PCA s'ouvre à de nouveaux partenaires

Il vient de souffler ses trois bougies. Le Village by Crédit Agricole Provence-Côte d'Azur accompagne les jeunes entreprises de la région en mobilisant grandes entreprises, ETI, PME, institutionnels et startups afin qu'ils coopèrent, innovent et se développent sur le territoire. L'accélérateur sophilopolitain poursuit sa marche en avant et affirme ses ambitions pour la relance de l'économie du territoire azuréen.

---

*Republication du 28 mai 2021*

Inauguré en 2018, le Village by CA de Sophia Antipolis a accompagné 46 startups, dont 23 dans sa première promotion qui a pris son envol en 2020. Smart Service Connect, Wever, Himydata, Evoluflor... Autant de jeunes entreprises passées par la structure azuréenne pour imaginer et construire les usages de demain dans des secteurs aussi variés que l'emploi, l'alimentation, l'énergie, la finance ou encore les nouvelles mobilités et la culture. Et ça marche : les pépites accompagnées ont levé 12,7 millions d'euros ces trois dernières années. Niché au cœur de la plus grande technopole d'Europe, le

Village est devenu un lieu d'accompagnement et de transformation atypique où règnent convivialité, partage et créativité. Le tout porté par un réseau de 39 villages au niveau national.

## Un programme d'accélération sur-mesure

Pour Jean-François Richardoz, responsable du Village by Crédit Agricole Provence Côte d'Azur, ce qui manque aux entreprises, ce ne sont pas les bonnes idées, ni même les bons produits, mais la bonne stratégie pour les vendre. « *Notre objectif est de permettre aux chefs d'entreprises de prendre par eux-mêmes des décisions éclairées* », ajoute-t-il. Le Village tend également à redonner ses lettres de noblesse à la vente, à travers un travail de terrain qui vise à rendre les entreprises plus autonomes.

Le Village by CA Provence définit son programme d'accélération sur la base de cinq piliers qui représentent les étapes clés pour aligner sa startup, de ses racines (valeurs du dirigeant) jusqu'à sa cime (plan opérationnel) :

L'accompagnement du dirigeant, qui doit permettre à tout entrepreneur ou entrepreneuse d'acquérir les compétences nécessaires au développement de ses projets;

La mise en relation, qui permet d'identifier les partenaires les plus qualifiés grâce à la force du réseau international des Villages by CA;

La promotion de l'entreprise, qui passe par un plan de communication sur-mesure;

Le programme événementiel, qui assure la participation de l'entreprise à de nombreux événements professionnels incontournables;

Et enfin, la centralisation de toutes les infrastructures nécessaires au développement de l'entreprise.

Et s'il y a bien un aspect sur lequel la structure de Sophia Antipolis se démarque, c'est son programme d'accompagnement. « *Nous nous intéressons surtout à la montée en compétences des entrepreneurs et entrepreneuses sur la stratégie d'entreprise, le management des ventes et la finance, afin qu'ils identifient et déploient les meilleures solutions pour financer l'accélération de leur startup* », explique Jean-François Richardoz.

# Des offres personnalisées pour les partenaires

Les partenaires du Village, comme le groupe Elancia qui a récemment rejoint le mouvement, peuvent soutenir leur écosystème local par l'innovation. Pour Célia Chambon, directrice générale du groupe Elancia, « *le Groupe Elancia et ses filiales sont ravis de ce nouveau partenariat. L'expertise des équipes de nos sociétés respectives permettra de dynamiser et de développer les talents de chacun.* »

L'offre personnalisée pour les partenaires s'articule autour de différents services comme l'inscription dans un écosystème innovant et ouvert, qui permet de recevoir des clients, de trouver de nouveaux fournisseurs et de tisser de nouveaux liens avec des acteurs locaux. Les partenaires du Village apportent ainsi leur soutien aux jeunes entrepreneurs locaux par la création d'emplois sur le territoire. Ils ont également la possibilité d'incuber leurs propres projets ou startups dans l'accélérateur sophilopolitain tout en sensibilisant les cadres à l'innovation et au monde de demain. Leur présence sur de nouveaux canaux de diffusion accroît aussi leur visibilité. En rejoignant le Village, les partenaires intègrent un réseau national et international qui donne accès à des événements et à des animations spéciales, mais aussi à de nombreuses formations dédiées aux collaborateurs comme la puissance du feed-back, le management collaboratif, l'intelligence collective et la communication.

« *Certaines entreprises ont peur d'investir dans les solutions apportées par des startups, parce qu'elles voient cet investissement comme un risque. Nous sommes un tiers de confiance opérant entre nos startups et nos partenaires pour faciliter les échanges* » , explique Jean-François Richardoz.

## WeMatch, un outil de mise en relation unique

Dernier-né des outils du réseau des Villages by CA - et proposé à tous les membres de ses accélérateurs - We Match a été pensé pour faciliter la mise en relation entre les besoins des entreprises et les solutions des startups. L'intérêt pour les startups derrière cet outil dédié ? Un gain de temps non négligeable dans leur prospection commerciale. We Match leur permet de connaître les besoins des entreprises, proposer la solution qui répond à leur problématique et identifier le bon interlocuteur parmi plus de 650 entreprises référencées. Côté entreprise, cette puissante plateforme de matching B2B peut devenir un moteur de synergies pour les accompagner dans leur stratégie de

transformation. L'outil leur donne accès à tout le réseau des Villages by CA présents en France, mais aussi en Italie et au Luxembourg. Depuis son lancement, la plateforme a déjà permis de réaliser plus de 400 nouvelles mises en relations d'affaires.

*Maddyness, partenaire média du Village by CA*

*[Vous êtes une startup ? Candidatez dès maintenant en cliquant ici.](#)*

*[Vous souhaitez devenir partenaire ambassadeur ? Cliquez ici.](#)*

---

Article écrit par MADDYNESS, AVEC LE VILLAGE BY CA