



# Start-up Challenge

## Règlement du concours

### Postuler au concours

#### 1. **Objet du STARTUP CHALLENGE**

Le Start-Up Challenge est un concours annuel organisé par Centrale Lyon pour l'ensemble du groupe des écoles Centrales (CentraleSupélec, Lille, Lyon, Méditerranée, Nantes) dans le cadre des parcours pédagogiques mis en place par les Écoles.

Cette initiative vise à encourager et accompagner les étudiants détenant des projets entrepreneuriaux prometteurs, dans une démarche de création de start-up, avec des formations, un accompagnement par les pairs, du réseautage qui se conclue par l'attribution d'une bourse aux trois meilleurs projets. Ce concours s'appuie sur un événement annuel, les Alumni Days, événement fédérateur de la communauté alumni Nord-Américaine en lien avec les Écoles, et qui accueille la finale du Challenge.

Un jury de sélection composé essentiellement d'alumni des Écoles Centrale sélectionne les trois projets les plus prometteurs au cours de deux phases de sélection. A l'automne, les trois équipes porteuses des projets sélectionnés sont invitées à présenter leur projet sous forme de pitch devant les participants au Forum annuel des alumni des Écoles Centrales en Amérique du Nord (les «Alumni Days ») et doivent les convaincre de son potentiel de développement. Ils sont alors classés et bénéficient d'une bourse d'accompagnement à la formation à l'entrepreneuriat pour avancer dans leur projet. Le montant de la bourse dépend du rang de classement.

De plus, les trois finalistes pourront confronter leur projet à un panel d'investisseurs en condition réelle, être accompagnés dans le montage de leur projet et également renforcer leurs compétences pour défendre leur projet face à de potentiel investisseurs.

Le START-UP CHALLENGE est soutenu financièrement par les alumni des Écoles Centrale.

## 2. Critères d'éligibilité

Le START-UP CHALLENGE est ouvert aux porteurs de projets entrepreneuriaux.

Tout type de projet est éligible au START-UP CHALLENGE à deux conditions :

(1) être porté par une équipe d'au moins deux personnes dont l'une au moins est élève, étudiante ou doctorante inscrite au sein d'une école du Groupe des Écoles Centrale au moment de la remise du dossier ;

(2) être innovant et suffisamment abouti pour être présenté à des investisseurs. Ils doivent satisfaire les critères suivants :

- Un projet défini (identité, ambition, mission) ;
- Avec une idée précise de l'offre et du marché ;
- En phase de développement ou disposant d'une première version du produit ou du service ;
- Idéalement un pilote à venir ou en cours de lancement ;
- Un business-model clair ;
- Un business plan réaliste

Une attention toute particulière sera portée à l'innovation technologique, aux projets en lien avec les DeepTech ainsi que la cohérence économique, commerciale et financière des dossiers.

## 3. Modalité de sélection

Le jury de sélection du START-UP CHALLENGE sélectionne les équipes en 2 temps :

- 1) **Sélection en mai de 5 à 7 projets** à partir de la lecture d'un dossier (réponses via un questionnaire (format doc ou pdf) et d'une présentation (format Powerpoint et pdf)
- 2) **Sélection en juillet de 3 finalistes**, qui bénéficieront d'une bourse d'accompagnement à la formation à l'entrepreneuriat, à partir d'un pitch en visioconférence de 10 minutes suivi de question/réponse pendant lequel sera évalué le potentiel de développement à moyen terme du projet.

Ensuite, les 3 finalistes feront une présentation orale en anglais de 10 minutes, suivie de questions/réponses, **en présentiel** devant le Forum annuel des alumni des Écoles Centrales en Amérique du Nord (Alumni Days), qui départagera les 3 finalistes.

L'ensemble des réponses des porteurs de projet seront demandés en anglais (écrit et oral).

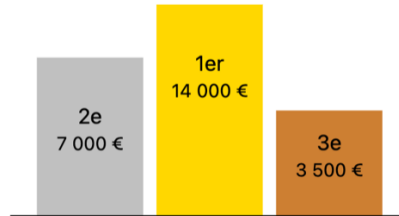
## 4. Attribution des Bourses

À l'issue de l'étape 2, une préparation est dispensée aux trois finalistes jusqu'à l'automne afin de peaufiner leur projet et leur capacité à présenter leur projet en anglais (Pitch). Cette préparation est assurée par des membres du Groupement CentraleSupélec Business Angels (CSBA).

CentraleSupélec Business Angels (CSBA) est un groupement professionnel d'alumni des Écoles Centrales et CentraleSupélec qui favorise l'entrepreneuriat en accompagnant les créateurs d'entreprise. Dans le contexte du START-UP CHALLENGE, le CSBA offre un support aux finalistes

afin de leur permettre d'améliorer leur projet et leur communication sous forme de pitch en français et en anglais.

A l'issue de la finale aux USA, 3 bourses sont attribuées en fonction du classement des projets. Les montants minimums sont de :



Le START-UP CHALLENGE se réserve le droit de distribuer l'ensemble des enveloppes de bourse selon la qualité des dossiers et selon les résultats finaux, notamment s'il y a des exæquos.

A la suite de la finale, chaque finaliste bénéficiera en plus d'un accompagnement sous forme de coaching de 3 mois par 2 membres de CentraleSupélec Business Angels et d'un accès privilégié au réseau des alumni des Écoles Centrales en Amérique du Nord et en Europe.

Les bourses sont versées aux Centraliens de l'équipe projet qui s'engagent à consacrer ces fonds au développement de leur projet.

## 5. Engagement des équipes

Les porteurs de projet s'engagent sur l'honneur à respecter les règles du concours et à participer en personne au Forum des Écoles Centrales en Amérique du Nord s'ils sont finalistes. **En cas de non-participation physique, le projet est disqualifié.**

Le voyage aux États-Unis est essentiel pour les finalistes afin qu'ils puissent bénéficier pleinement de leur sélection. Ce voyage permet tout d'abord aux équipes de dialoguer avec des financiers locaux type « angel » ou « venture investors » en situation réelle. Ils seront ainsi exposés aux méthodes américaines qui sont dominantes dans le monde pour financer l'innovation. Ensuite, grâce à leur participation au forum, les finalistes pourront réseauter avec un groupe important d'alumni des Écoles, dont certains leaders dans différentes industries (Aéronautique, AI, Sécurité Informatique, Fintech). Ce réseau s'est souvent révélé très utile aux équipes.

Les porteurs de projet s'engagent à n'utiliser les bourses que pour le seul bénéfice du projet notamment sur les points suivants :

- Compléter la formation en s'inscrivant dans un incubateur ;
- Finaliser un prototype ;
- Renforcer des études de marchés (démarche, enquête...);
- Renforcer les processus de marketing et d'acquisition client (démarche, enquête, test, ...)

Les porteurs de projet s'engagent à fournir un état de l'avancement du projet chaque année pendant deux ans, à l'organisation du START-UP CHALLENGE pour attester de la bonne utilisation des bourses versées.

## 6. Calendrier 2025

<b>Février - Mars</b>	Lancement de l'appel à candidature - recueil des candidatures
<b>31 mars</b>	Date limite de dépôt des dossiers
<b>Avril</b>	Analyse Dossiers et sélection
<b>Mai</b>	Annonce des dossiers sélectionnés à poursuivre le concours
<b>Juillet (Date précisée ultérieurement)</b>	Présentation en visioconférence et sélection des 3 finalistes
<b>7 Novembre</b>	Finale du START-UP CHALLENGE

## 7. Détails du dossier de candidature

Pour le premier tour des candidatures (clôture le 31 mars 2025) :

- 1 questionnaire et une présentation Powerpoint (.pptx) et Portable Document Format (.pdf)
- La réponse aux questions et soumissions des documents est à l'adresse suivante : <https://centralealumni.com/2025-startup-challenge-candidates-page/>

Pour le deuxième tour de juillet (date précisée ultérieurement) :

- 1 semaine avant, envoi de la présentation Powerpoint (.pptx) et Portable Document Format (.pdf) pour le pitch en visio-conférence
- Les modalités d'envoi seront communiquées aux équipes retenues séparément.

Pour toutes demandes d'information, les candidats peuvent contacter Alexandre Maurin ou un représentant local du START-UP CHALLENGE (voir liste ci-dessous).

**Le STARTUP CHALLENGE n'acceptera aucun dossier incomplet, qui ne respecte pas le format demandé ou qui ne répond pas aux éléments demandés.**

## CONTACT ORGANISATION

### France :

Alexandre MAURIN | ECL 2013

Mob. +33 (0)6 59 22 08 34 / mail : [alexandre.maurin.fr@gmail.com](mailto:alexandre.maurin.fr@gmail.com)

### USA :

JP Million | ECL 1974

Email : [jpmillon@gmail.com](mailto:jpmillon@gmail.com)

## ORGANISATION Représentants locaux

### Centrale Lyon :

Thierry Fargère, Responsable Entrepreneuriat étudiant

Email : [thierry.fargere@ec-lyon.fr](mailto:thierry.fargere@ec-lyon.fr)

### Centrale Saint-Etienne :

Patrick Laurent, Responsable Entrepreneuriat

Email : [patrick.laurent@enise.ec-lyon.fr](mailto:patrick.laurent@enise.ec-lyon.fr)

### Centrale Lille :

Virginie Caigny

Email : [virginie.caigny@centralelille.fr](mailto:virginie.caigny@centralelille.fr)

Hervé Camus, directeur de l'ITEEM

Email : [herve.camus@centralelille.fr](mailto:herve.camus@centralelille.fr)

Amira Chaabane, Responsable du département Entreprises & Société de Centrale Lille Institut  
(CENTRALE LILLE, ITEEM, ENSCL, IG2I)

Email : [amira.chaabane@centralelille.fr](mailto:amira.chaabane@centralelille.fr)

### Centrale Supélec

Stéphanie Hajjar, directrice de l'Entrepreneuriat

Email : [stephanie.ajjar@centralesupelec.fr](mailto:stephanie.ajjar@centralesupelec.fr)

Rodolphe Rosier, directeur adjoint de l'Entrepreneuriat

Email : [rodolphe.rosier@centralesupelec.fr](mailto:rodolphe.rosier@centralesupelec.fr)

### Centrale Nantes

Pierre Durand, directeur de l'incubateur

Email : [pierre.durand@ec-nantes.fr](mailto:pierre.durand@ec-nantes.fr)

Thomas Jolivet, chargé de communication

E-mail : [thomas.jolivet@incubateurcae.com](mailto:thomas.jolivet@incubateurcae.com)

### Centrale Méditerranée

Françoise Perrin, Chargée de Mission Entrepreneuriat

E-mail : [francoise.perrin@centrale-marseille.fr](mailto:francoise.perrin@centrale-marseille.fr)

Jean-Yves Longère, Directeur du Développement  
E-mail : [jean-yves.longere@centrale-marseille.fr](mailto:jean-yves.longere@centrale-marseille.fr)

## ORGANISATION Forum 2025 (Alumni Days)

Olivier Lachaud | ECN **2004**  
Mob. 07.83.80.33.97 / +1.212.729.1590  
E-mail : [olivier.lachaud@gmail.com](mailto:olivier.lachaud@gmail.com)