



OPALE
OBSERVATOIRE
PARTENARIAL
ECONOMIE
EMPLOI
INSERTION

SEPTEMBRE 2025



Spécificités de l'entrepreneuriat circulaire dans la métropole de Lyon

► Cadrage et méthode

Dans le cadre de sa politique de développement économique responsable, la Métropole de Lyon soutient les initiatives d'économie circulaire dans son territoire. Elle encourage par ailleurs depuis plusieurs années l'entrepreneuriat, notamment à travers l'initiative LYVE (plateforme collaborative et multiservice à destination des entrepreneurs du territoire et des pôles entrepreneuriaux) qui fédère de nombreux acteurs de l'entrepreneuriat à l'échelle locale. A la croisée de ces deux politiques publiques, la Métropole de Lyon s'intéresse à la création d'entreprise sur le modèle circulaire.

L'objectif de cette étude est de mieux comprendre ces entrepreneurs et les spécificités liées à la nature circulaire de leur activité. Quels éléments distinguent le modèle circulaire du modèle linéaire ? Quelles difficultés les entrepreneurs ont-ils rencontrées dans

leur parcours de création ? Sur quelles ressources ont-ils pu s'appuyer ? Quels sont les critères de réussite de leur projet entrepreneurial ? Quelle vision ont-ils de l'écosystème d'accompagnement du territoire ? Ont-ils des besoins spécifiques ?

Initialement envisagée, l'approche quantitative s'est heurtée à l'absence de sources permettant d'identifier statistiquement les entreprises de l'économie circulaire. Nous avons ainsi privilégié une approche qualitative. Cette étude s'est appuyée sur des entretiens auprès d'acteurs de l'écosystème (structures d'accompagnement à la création d'entreprise, de financement et de conseil) et d'entrepreneurs « circulaires ». Deux ateliers collectifs (« groupes focus ») ont également été conduits : l'un avec des structures d'accompagnement, l'autre avec des entrepreneurs.

Nous tenons à remercier les personnes qui ont accepté de participer à cette étude dans le cadre d'échanges individuels ou collectifs :

Les entrepreneurs circulaires :

- Ennemond PAYEN, Boomerang (2022), plateforme de réparation des outils professionnels
- David NOGUES, Second Cycle (2021), reconditionnement de vélos
- Benjamin SALEL, Oui Compost (2019), collecte et compostage de déchets alimentaires
- Laurent SOUEF, PRS Healthcare (2003, reprise en 2024), réparation de sondes échographiques
- Priscillien TAMBUZZO, Piwee (2023), valorisation de l'urine en engrais
- Tristan VUILLET, Feat Coop (2021), revalorisation de stocks dormants de textiles
- Solène BECARD, Goodloop (2022), réparation de vêtements et équipements techniques outdoor
- Caroline LAUBERTIE, Dabba Consigne (création 2020, cessation 2024), consignation et lavage de contenants pour la restauration

Les spécialistes de l'accompagnement :

- Nadège LADOUCE, Joséphine CHATILLON et Romain TRUCHI, Ronalpia
- Stéphanie TABAÏ, Isara (Foodshaker)
- Wafae KERZAZI, Censept
- Angélie DANET, BGE-AURA
- Nicolas BAUDLET, Celse
- Mariana MENDIETA, et François FAURITTE, Waoup
- Alice MOYET, CMA Lyon Rhône
- Badja MEZGHICHE, Adie
- Armelle MARTIN, RDI
- Guillaume MARC--THOMAS, Réseau Entreprendre

Les acteurs de l'écosystème

- Ségolène de MONTGOLFIER, Directrice de l'engagement, Evolem
- Guillaume ANDRE WALLUT, consultant en économie circulaire

► Une approche circulaire et globale

L'Ademe décline l'économie circulaire selon trois grands axes et plusieurs piliers. Les entrepreneurs au cœur de cette étude ont une activité correspondant à l'un (ou plusieurs) de

ces grands axes. Le schéma ci-dessous, inspiré de l'Ademe, récapitule les différentes dimensions de l'économie circulaire.



Une chaîne de valeur circulaire

La chaîne de valeur de l'économie circulaire repose sur une approche régénérative visant à minimiser l'exploitation des ressources et la production de déchets. Contrairement à l'économie linéaire, qui suit un modèle « extraire, produire, consommer, jeter », l'économie circulaire privilégie la préservation des ressources à travers plusieurs leviers : l'éco-conception des produits, l'optimisation de l'usage (réparation, partage, réemploi), le recyclage et la valorisation des matières en fin de vie (voir schéma ci-dessus).

Dans cette logique, la chaîne de valeur circulaire intègre des boucles de rétroaction permettant de prolonger la durée de vie des produits et de limiter les pertes. Elle mobilise de nouveaux modèles économiques, comme l'économie de la fonctionnalité (location plutôt que vente), le remanufacturing ou l'upcycling. Elle implique une coopération accrue entre les acteurs économiques (voir page 6), une évolution des modes de consommation et une transformation des processus de production.

Repenser l'amont et l'aval

L'économie circulaire transforme l'ensemble de la chaîne de valeur, de l'amont à l'aval, en repensant la gestion des ressources et la fin de vie des produits.

En amont, elle impacte l'extraction et la transformation des matières premières en favorisant des matériaux recyclés, renouvelables ou issus de ressources secondaires. L'éco-conception devient centrale, intégrant des critères de durabilité, de réparabilité et de modularité dès la phase de conception, afin de réduire la dépendance aux matières premières et de limiter les externalités négatives liées à l'extraction et à la production.

En aval, l'économie circulaire transforme l'usage et la fin de vie des produits. De nouveaux modèles émergent : location, réparation, reconditionnement, recyclage... Cette dynamique crée de nouvelles opportunités économiques, tout en répondant aux enjeux environnementaux et sociétaux liés à la surconsommation et à l'épuisement des ressources.

« On peut être circulaire par nécessité, par conviction ou par effet de mode »

Un spécialiste de l'accompagnement des entrepreneurs

► La circularité, une aventure entrepreneuriale comme une autre ?

Des caractéristiques communes entre entrepreneurs circulaires et linéaires

« Economie linéaire ou circulaire : la stratégie de l'entreprise est la même. »

Un acteur de l'écosystème entrepreneurial

Une logique entrepreneuriale partagée

Circulaires ou linéaires, les entrepreneurs visent avant tout à répondre à un besoin du marché par une solution innovante et rentable. Tous traversent les mêmes étapes : structuration, test du modèle, recherche de financement, développement commercial. Leur priorité : construire une entreprise viable économiquement, capable de tenir sur le long terme.

Les mêmes défis à relever

Trouver son marché, convaincre des clients, gérer la trésorerie, affronter la concurrence ou s'adapter à la réglementation : ces enjeux touchent tous les entrepreneurs. Les circu-

lares partagent aussi les besoins d'accompagnement stratégique, de réseau, et doivent souvent atteindre une taille critique pour pérenniser leur modèle.

Le réseau, levier de développement commun

Qu'ils soient linéaires ou circulaires, les entrepreneurs ont besoin de s'appuyer sur un écosystème : réseaux professionnels, partenaires, clients, incubateurs. La coopération est un moteur de croissance, surtout face aux défis d'un marché en mutation. Partager des compétences, mutualiser des ressources, s'intégrer à un territoire : autant de clés pour durer et se développer.

L'entrepreneuriat circulaire : une approche holistique

Des entrepreneurs circulaires aux motivations spécifiques

La plupart des structures rencontrées témoignent de convictions profondes qui motivent les projets circulaires. Ces valeurs se rapprochent parfois de celles de l'économie sociale et solidaire (ESS). Cette dimension presque militante implique des projets parfois précurseurs, en avance sur leur temps, sur les usages ou la réglementation.

Le circulaire, un projet à 360°

Les entrepreneurs circulaires adoptent plus facilement une vision entrepreneuriale systémique, qui intègre les aspects économiques du projet, mais aussi ses aspects environnementaux et sociaux. Dans certains projets, ces deux dernières dimensions, plus engagées, prennent même le pas sur la viabilité économique du projet, au point parfois de le mettre en péril.

Deux approches se distinguent dans la réalisation de cette dimension systémique : certains intègrent dès le départ toutes les dimensions

(économique, sociale, environnementale), tandis que d'autres privilégient la stabilité économique avant d'élargir leur approche.

Circularité : des modèles économiques plus complexes et plus longs à stabiliser

L'ensemble des acteurs rencontrés s'accordent pour dire que le modèle économique circulaire est plus complexe que le modèle linéaire. Atteindre la rentabilité économique prend plus de temps. Les entrepreneurs circulaires sont confrontés à différentes problématiques : contraintes de gisement (qualité, quantité, fluctuations, coût du stockage) qui peuvent freiner l'optimisation des process de production, habitudes de consommation difficiles à faire évoluer, etc.

Ainsi, les entrepreneurs adoptent souvent une stratégie itérative qui vise à atteindre des objectifs économiques sans sacrifier les objectifs sociaux et environnementaux.

« La temporalité est une des différences entre un modèle linéaire et un modèle circulaire. »

Un entrepreneur

Un ancrage territorial plus marqué

Les projets circulaires s'appuient souvent sur des logiques locales : circuits courts, partenariats de proximité, ressources territoriales... Cet ancrage renforce leur impact, mais peut limiter leur scalabilité. La réussite passe alors par une insertion fine dans l'écosystème local et la construction de liens durables avec les acteurs du territoire, privés comme publics.

« Il faut arriver à convaincre car les modèles sont plus complexes, innovants et plus long. »

Un entrepreneur

Second Cycle : donner une nouvelle vie aux vélos

Second Cycle est spécialisée dans le reconditionnement des flottes de vélos. Créée en 2021, l'entreprise œuvre pour structurer une alternative viable au neuf, réduisant les déchets et prolongeant la durée de vie des vélos. Spécialisée dans le reconditionnement de flottes, elle participe au programme Free Vélo'v : 10 000 vélos traités en 4 ans. Son modèle repose sur un écosystème local fort : sous-traitance avec des structures d'insertion comme Estime, partenariat avec l'Usine à Vélo, et collaboration avec la Métropole de Lyon.

Avec un chiffre d'affaires d'1 M€ en 2023 et 30 emplois indirects créés, Second Cycle veut aller plus loin : diversification vers des prestations de remise en état et lancement d'une filière de pièces détachées reconditionnées. La jeune entreprise est en train de stabiliser son modèle économique afin qu'il soit moins dépendant de la commande publique et de la volonté des collectivités d'investir dans le ré-emploi.

Les leviers circulaires de Second Cycle :

- **Création d'emplois locaux**
- **Allongement de la durée d'usage**
- **Réemploi**

Oui Compost : Transformer les biodéchets en ressources locales

Créée en 2019 à Lyon, Oui Compost collecte et valorise les déchets alimentaires en compost. Initialement, l'entreprise assurait une collecte 100 % à vélo, mais a dû évoluer avec la demande et utilise désormais un fourgon pour élargir son rayon d'action (jusqu'à 15 km autour de son site de Gerland).

Avec l'entrée en vigueur de la loi Agec en 2024, Oui Compost a changé d'échelle. De la communauté d'engagés du départ, l'entreprise s'adresse aujourd'hui à des producteurs de déchets plus importants : restaurants, hôtels, écoles et collectivités. Résolument circulaire, elle transforme un problème – l'incinération de biodéchets composés à 80 % d'eau – en une solution locale et durable.

Son modèle économique repose à 80 % sur la facturation de la collecte et du traitement des biodéchets, complétée par la vente de compost et des actions de sensibilisation. En 2023, une levée de fonds lui a permis d'investir et de structurer son développement. Son défi ? Atteindre une masse critique de 1 000 tonnes traitées par an pour assurer sa rentabilité. La route vers un modèle économique pérenne passe par des choix ambitieux : renforcer ses partenariats avec le monde agricole, optimiser son organisation et faire face à la concurrence de la méthanisation.

Les leviers circulaires de Oui Compost :

- **Approvisionnement durable**
- **Consommation responsable**
- **Valorisation des déchets**

► Collaboration et financement

« La circularité va bien avec les valeurs de l'ESS mais les Scic ou les Scop ont du mal à attirer les investisseurs. »

Un acteur de l'écosystème

« Il y a une frilosité des banques, des investisseurs... avec une volonté de rentabilité optimale même si les impacts globaux sont négatifs. »

Un entrepreneur

De forts besoins d'interconnaissance entre structures et individus

La mise en réseau est un besoin fort des entrepreneurs, qu'ils soient linéaires ou circulaires. Ces derniers, qui coopèrent de manière plus fluide avec d'autres circulaires et/ou avec des acteurs de l'ESS, ont aussi besoin de renforcer leurs liens avec l'économie marchande pour échanger sur des gisements ou partenariats potentiels. Valoriser les gisements, partager des connaissances, éviter la concurrence directe ou tout simplement crédibiliser son projet : les enjeux de cette collaboration sont multiples.

Certaines coopérations se font facilement (avec certaines collectivités, ou des grands groupes ayant intégré des enjeux de circularité) mais les potentiels de collaboration sont encore importants pour développer plus de projets circulaires dans les territoires.

Des besoins qui évoluent avec le temps

Les pratiques de collaboration des entrepreneurs circulaires évoluent selon la maturité du projet. On constate que les collectivités interviennent à un moment clé du projet : au démarrage, pour lancer l'activité et commencer à produire de la valeur (appel à manifestation d'intérêt, appel à projet, commande publique, etc.). Durant la phase de développement qui s'ensuit, les entrepreneurs ont ten-

dance à s'allier avec d'autres acteurs de la circularité et / ou de l'ESS pour atteindre une taille critique qui permet de traiter de plus gros volumes ou des dossiers plus complexes.

La phase de massification (voir encadré ci-dessous) est capitale. Les entrepreneurs circulaires vont cette fois-ci essayer de développer des collaborations avec des grands comptes prêts à s'engager dans des démarches innovantes et capables de gérer d'importants volumes.

La recherche de financement

Comme pour tout projet entrepreneurial, la recherche de financements est cruciale. Les entrepreneurs circulaires sont souvent confrontés à des banques qui n'ont pas l'habitude de ces projets plus complexes que les projets linéaires.

Néanmoins, les sources de financement existent comme les subventions ciblées en direction de l'économie circulaire (comme le pratique l'Ademe) ou les appels à projet. Par ailleurs, certains fonds d'investissement développent des lignes budgétaires spécifiques.

La massification au service de l'impact économique et environnemental

Le changement d'échelle correspond au moment où le projet passe d'une production d'un bien ou service en petite série à des volumes plus significatifs. C'est un moment crucial dans le développement de chaque projet entrepreneurial. Pour les circulaires, c'est le moment qui permet d'atteindre certains objectifs environnementaux, d'avoir un plus grand impact sur la société. C'est souvent cette étape qui conditionne la stabilité économique du projet. Les entrepreneurs ont donc besoin d'être accompagnés sur les volets stratégique et technique, mais aussi logistique et financier.

« La capacité à coopérer est un pré-requis. On ne fait pas de circulaire tout seul »

Un spécialiste de l'accompagnement des entrepreneurs

La coopération est indispensable, c'est plus important que dans le linéaire, car le projet est plus global. On ne peut pas aborder tout, tout seul.

Un spécialiste de l'accompagnement des entrepreneurs

Une meilleure collaboration : comment l'économie circulaire renforce la relation aux fournisseurs

L'économie circulaire transforme la relation entre entreprises et fournisseurs en instaurant une collaboration renforcée et durable. Plutôt qu'une simple relation transactionnelle classique, elle encourage un dialogue permanent autour de l'éco-conception, du choix des matériaux et des innovations en matière de recyclage et de réemploi.

Cet engagement sur le long terme permet un partage des risques et des investissements. En travaillant ensemble à l'optimisation des ressources, entreprises et fournisseurs créent une dynamique de co-développement qui accélère l'innovation, renforce leur compétitivité et répartit mieux la valeur créée. Ainsi, une relation fournisseurs plus solidaire devient un véritable atout commercial, source de différenciation et de performance durable.

Collaborer pour prospérer : l'exemple de Boomerang

Boomerang facilite la réparation du petit matériel de bricolage. Le constat de départ est la difficile réparabilité de ce matériel : longue, complexe, coûteuse, et variable en fonction des modèles, la réparation est souvent délaissée au profit d'un achat neuf, considéré plus simple.

Boomerang, c'est une plateforme digitale qui fédère l'expérience des fabricants, des réparateurs, des distributeurs et des grands groupes pour lever les contraintes techniques et organisationnelles liées à la réparation.

Incubée chez Ronalpia dans le cadre du programme Les Boucles, avec le soutien de la Métropole de Lyon et de Suez, Boomerang apporte une réponse circulaire à ce problème en allongeant la durée de vie des équipements, en réduisant les déchets et en optimisant les ressources.

La coopération avec Suez a permis de tester des solutions, d'avoir un « terrain d'expérimentation » ; celle avec l'éco-organisme Ecosystem a permis d'évaluer l'impact de la solution et d'explorer les solutions de recyclage ; celle avec la Métropole de Lyon a permis de rencontrer les équipes pour réaliser un diagnostic neuf vs. réparation.

Son modèle repose sur un abonnement payé par les distributeurs, et elle explore de nouvelles pistes : location durant la réparation, recyclage et seconde vie des machines. Un enjeu fort est la transformation des mentalités, pour faire de la réparabilité la norme, avec le soutien des grands acteurs du secteur.

Les leviers circulaires de Boomerang :

- Réparabilité
- Consommation responsable
- Allongement de la durée d'usage
- Recyclage

► Consolider les dimensions économique et financière de l'accompagnement

Renforcer l'accompagnement sur le volet économique et commercial

Les entrepreneurs circulaires sont à la pointe concernant l'impact environnemental et / ou social de leur activité. La dimension économique passe parfois au second plan. Elle doit donc être renforcée, à travers un accompagnement plus intense sur le modèle économique, le business plan, l'activité commerciale ou encore la dimension marketing. Ces deux derniers éléments paraissent particulièrement stratégiques, pour des entrepreneurs qui proposent des changements parfois radicaux.

Lever les freins financiers des entrepreneurs circulaires

L'accompagnement à la recherche de financement pourrait lui aussi être renforcé : repérage des différentes sources, appui au « pitch » pour convaincre les financeurs... Une sensibilisation auprès des banques pourrait aussi être mise en place.

Par ailleurs, la mise en réseau (rencontres, événements) entre entrepreneurs et financeurs (banques, fonds d'investissement, business angels, family offices...) pourrait bénéficier aux projets circulaires.

Renforcer l'accompagnement au changement d'échelle

C'est l'étape clé sur laquelle l'accompagnement des entrepreneurs circulaires pourrait se renforcer dans le territoire. Le passage d'une solution / production à petite échelle à une production plus massifiée suppose un besoin d'accompagnement important, malgré une certaine maturité des projets. Les besoins stratégiques ou techniques demeurent, mais d'autres émergent. La dimension logistique peut être un facteur de succès du projet.

Un accompagnement financier renforcé est aussi nécessaire. Dans un contexte où les financiers réclament une certaine rentabilité, et où l'étape de massification est une condition de cette rentabilité, la réussite du changement d'échelle devient stratégique pour l'avenir de certains projets circulaires.

D'autres pistes à explorer

- Promouvoir les modèles circulaires auprès des entrepreneurs linéaires
- Renforcer l'accompagnement à l'innovation des circulaires, notamment sur les volets d'organisation, de collaboration et d'accompagnement au changement de pratique
- Développer des outils adaptés pour optimiser les modèles circulaires
- Inscrire les dispositifs d'accompagnement dans un temps plus long

En résumé, le territoire peut mieux accompagner ses entrepreneurs circulaires en :

- **Renforçant l'accompagnement économique, commercial et financier**
- **Inscrivant ses dispositifs dans un temps plus long pour les circulaires**
- **Renforçant l'accompagnement sur le changement d'échelle**

Directeur de la publication : Natalia Barbarino

Référents : Sophie-Anne CARROLAGGI - sa.carrolaggi@urbalyon.org
Clément JACQUEMET— c.jacquemet@urbalyon.org

Ce rapport résulte d'un travail associant les métiers et compétences de l'ensemble du personnel de l'Agence d'urbanisme

Tour Part-Dieu, 23^e étage
129 rue Servient
69326 Lyon Cedex 3

La réalisation de ce rapport a été permise par la mutualisation des moyens engagés par les membres de l'Agence d'urbanisme