

Mise à jour 09:50

LE FIGARO.fr

ACTUALITÉ

ECONOMIE

SPORT

CULTURE

LIFESTYLE

MADAME

Edition
ABONNÉS

EN DIRECT 1

CAC 40

VIDÉOS ECO

BLOGS

LE FIGARO TV

Newsletter

f

t

g+

Rechercher

🔍

L'AUTEUR

SUR LE MÊME SUJET

RÉAGIR (0)

PARTAGER

f

t

g+

📧

IMPRIMER

🖨



Une couette avec des manches, un PC en forme de cube, un kit pour conserver sa robe de mariée... autant de produits exposés dans la vitrine de Neoshop, boutique d'un nouveau genre, pour start-up en quête de distributeur.

Si les start-up sont aidées pour se financer, se lancer, s'organiser... elles calent souvent quand il s'agit de vendre leurs produits. Face à ce constat, Laval Mayenne Technopole a décidé d'ouvrir une boutique, une vraie, en dur, pour leur permettre d'exposer leurs produits. «Au lieu de vendre au démarrage à leurs familles et proches ou en e-commerce, nous avons décidé d'ouvrir un magasin, baptisé Neoshop, dans le centre de Laval pour leur permettre de se lancer», explique Marion Hurbin, responsable du projet à la technopole de Laval.

En vitrine, on retrouve une couette à manche longues pour ne pas avoir froid dans son lit de la société «**couetteabra**». Mais aussi un kit de conservation des robes de mariées, conçu par la société «**jaimemarobe**», qui utilise des procédés empruntés aux musées. Un PC design, sans fil, en forme de cube, qu'on peut habiller comme on veut de la société «**Convivial Side**». Ou encore une balise pour parents inquiets à placer dans le cartable de son enfant pour le localiser sur smartphone ou tablette, de la société «**»**. Au total, une petite vingtaine de produits grand public manufacturés. Eh oui, les start up ne vendent pas que des services!