

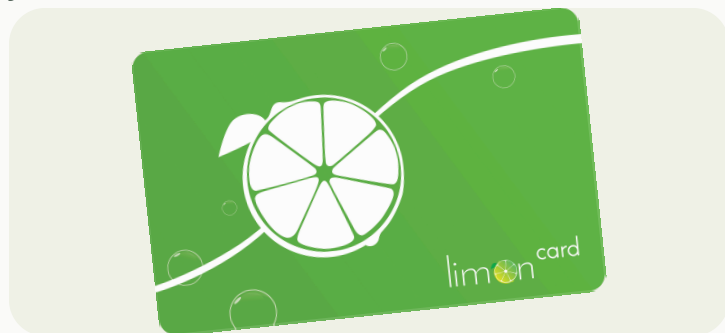
À la rentrée, les avantages étudiants du réseau FMGE passent par une seule plateforme.

limOn Cards. Carte, application et plateforme d'avantages du plus important réseau inter-grandes écoles de France.



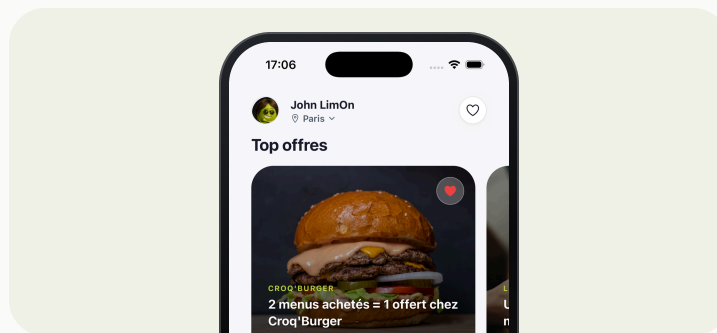
Une carte, une application, une plateforme.

limOn Cards est le CE des étudiants du réseau FMGE : des réductions et des avantages partout autour d'eux. Ses étudiants d'abord, de nouveaux publics dès janvier 2027.



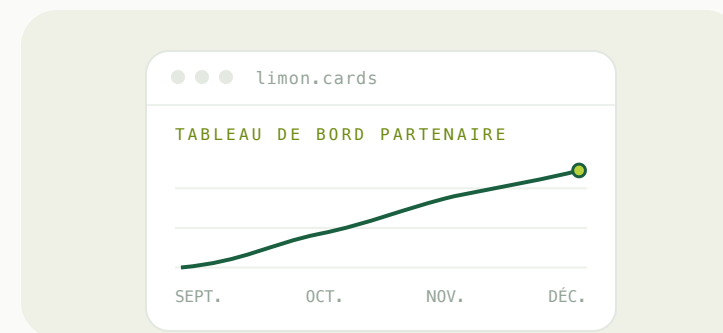
La carte

Physique et digitale, dans les mains de plus de 200 000 membres. Présentée en caisse, l'avantage s'applique.



L'application

iOS et Android, complétée d'une plateforme avantages web, 100 % mobile friendly. Le membre est routé vers votre point de vente le plus proche : l'offre, l'adresse, l'itinéraire.



La plateforme

Une convention, des offres déclarées en ligne, des activations mesurées, un bilan trimestriel.

Trois objets déjà en production. Il n'y manque que votre offre.

Votre offre doit y être. Voici pourquoi.

Gratuit

Le référencement d'une offre bon plan ne coûte rien. La seule exigence : un vrai avantage pour le membre.

Visible

Votre enseigne apparaît dans l'application et sur la plateforme, dans toutes les villes où le réseau vit.

Localisé

Votre offre s'affiche autour du membre, avec l'itinéraire vers votre point de vente le plus proche.

Ciblé

Vous choisissez le public : étudiants, jeunes, salariés via les CSE. Et le périmètre : une école, une ville, la France entière.

POURQUOI C'EST GRATUIT

Nous ne sommes pas une entreprise. Nous sommes une organisation à but non lucratif, investie d'une mission d'impact : du pouvoir d'achat pour ses membres, des centres-villes qui revivent, un tremplin pour les start-up. Les coûts de fonctionnement sont assumés par les partenaires du lab et les écoles du réseau. Certaines options ou prestations optionnelles peuvent être facturées.

CE QUI CHANGE POUR VOUS

Un interlocuteur, au lieu de deux cents demandes par an.

AVANT, ÉCOLE PAR ÉCOLE

remise pour nos étudiants

tarif sur présentation

bon plan pour notre appli

avantage alternants

guide étudiant

code promo BDE

offre de rentrée

réduction adhérents

remise sur le campus

offre pour nos salariés

DEPUIS

Nous avons unifié la gestion des bons plans et promotions auprès des étudiants du réseau FMGE.

Une offre. Une convention. Toutes les villes étudiantes.

Le réseau existe déjà. Vous l'activez en une convention.

+200 000

étudiants, jeunes et salariés dans le réseau

50

grandes écoles

1

carte, une convention

L'AUDIENCE

En janvier 2027, l'audience change d'échelle.

Étudiants des grandes écoles	et de l'enseignement supérieur, par ville et par campus.
Protection de l'enfance	limOn Cards opère le dispositif d'avantages des salariés du secteur.
Sapeurs-pompiers	Partenariat national, activation caserne par caserne.
Collégiens et lycéens	limOn Cards Blue, avec l'accord des institutions publiques concernées, selon des modalités propres à chaque région et à chaque département.
Entrepreneurs et indépendants	Un public sans dispositif d'avantages, couvert par l'option OnBusiness.

6,7 M

d'actifs en France n'ont aucun CSE : 4,4 millions d'indépendants et 2,3 millions de salariés de microentreprises. Le CSE n'est obligatoire qu'à partir de onze salariés. Sources : INSEE, Emploi et revenus des indépendants 2025 ; INSEE, Les entreprises en France.

Un avantage qui se voit à la fin du mois.

Sur le quotidien

Manger, sortir, s'équiper, se déplacer, se soigner.

Toute l'année

Une offre valable sur l'année entière, pas une opération de trois jours.

Près de chez eux

L'avantage se consomme à proximité, donc il se consomme vraiment.

Ce que le membre économise, il le dépense. Chez vous.



Une carte qui s'adapte précisément à chaque public.

Blue au lycée, Green pendant les études, Black dans la vie active. Les options, elles, suivent le membre.

OnBusiness

Entrepreneurs et indépendants : CRM, abonnements IA, coworking, services aux entreprises. Un catalogue négocié pour eux.

OnGeek

Jeux, high-tech et culture.

OnCoder

Outils, environnements et ressources de développement.

OnGym

Sport, salles et bien-être.

Le membre choisit ses options. Vous savez donc précisément à qui vous parlez.



La rentrée est le moment où un étudiant choisit ses adresses.

Septembre

Arrivée en ville, installation, premières habitudes.

Octobre à décembre

Vie de campus, sorties, fêtes de fin d'année.

Janvier

Examens, restauration, transports.

Printemps

Voyages, équipement, stages et alternance.

Une offre en ligne tôt dans l'année capte les quatre saisons.

Votre offre, au moment et à l'endroit où elle est utile.

Géolocalisée

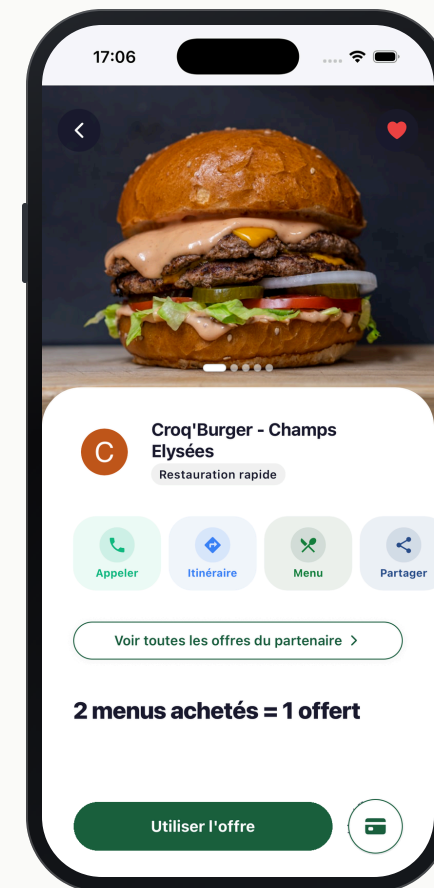
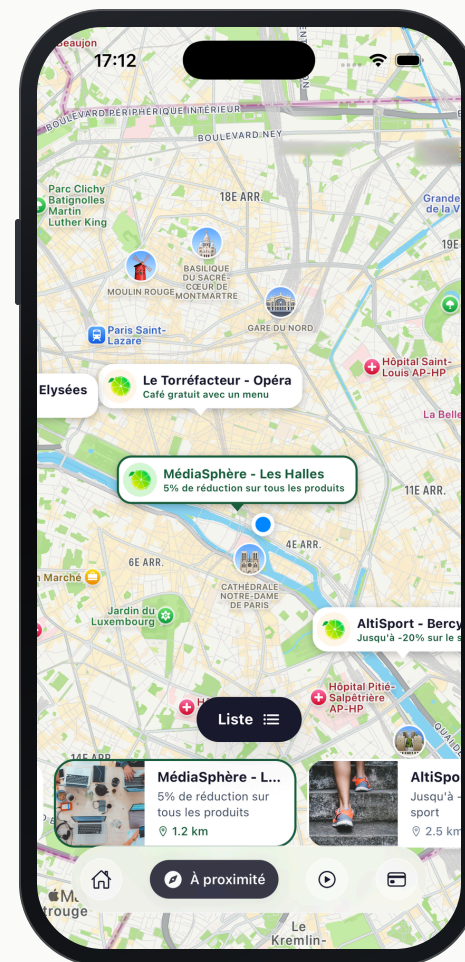
Votre point de vente le plus proche, avec l'itinéraire.

Mise en avant

Offres du moment et sélections lors des temps forts.

Activée en secondes

Sans contact ou QR en boutique, lien dédié ou code en ligne.



Allez plus loin : animez votre communauté de clients.

Concours

Faites gagner vos produits ou vos places. National, par région, par ville ou par école : vous choisissez le périmètre.

Événements exclusifs

Avant-premières, ventes privées, ouvertures : réservés aux porteurs de la carte.

Offres flash

24 à 48 heures, pour créer l'urgence sur un produit ou une période creuse.

Offres temporaires

Calées sur vos temps forts : rentrée, Black Friday, soldes, examens, fêtes.

L'offre permanente est la base. Ces opérations s'y ajoutent librement, toute l'année, sur le périmètre de votre choix.

Une convention nationale. Tous vos points de vente.



Une offre nationale, déclinable par ville ou par point de vente.

Vos franchisés visibles individuellement, avec leur adresse et leur itinéraire.

Aucune intégration en caisse, aucune formation des équipes.

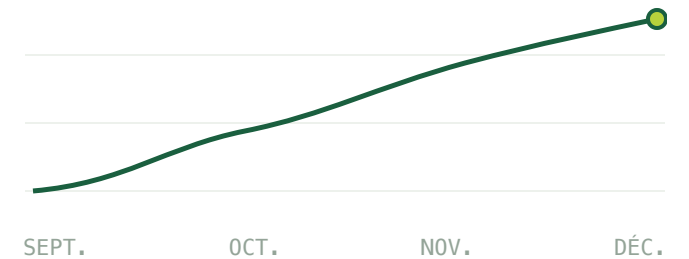
Vous fixez l'offre et ses conditions. Les offres flash s'y ajoutent librement toute l'année.

Ce que vous saurez à la fin du trimestre.

- 01 Le nombre d'activations de votre offre.
- 02 La répartition par ville et par point de vente.
- 03 Les temps forts qui ont le mieux fonctionné.
- 04 Un bilan trimestriel, un bilan annuel.

TABLEAU DE BORD PARTENAIRE

Activations, cumul trimestriel



Affichage indicatif. Vos données réelles à partir de la première activation.

Quatre briques. Vous n'activez que ce qui sert votre dispositif.

Référencement

de votre offre dans le réseau.

Mise en avant

éditoriale et géolocalisée lors des temps forts.

Affiliation

lorsque le parcours d'achat est en ligne.

Prestations

de visibilité : campus, contenus, opérations terrain.

Le référencement d'une offre bon plan est la brique d'entrée, gratuite. Le reste s'active selon vos objectifs, modalités précisées lors de l'échange.

L'offre permanente vous engage sur 12 mois. Les offres temporaires (flash, concours, temps forts) s'ajoutent librement toute l'année.

Ce que le réseau couvre déjà.

Restauration • Culture et loisirs • Sport et bien-être • Mobilité • Équipement • Services

Enseignes nationales, réseaux de franchisés et commerces de proximité, dans les mêmes catégories que la vôtre. Le renouvellement des contrats partenaires est en cours, aucune marque n'est citée dans ce document.

LE CHOIX

L'information est la même pour tout le monde. La place, non.

Vos concurrents reçoivent la même information à la même période.

La mise en avant de la rentrée est limitée par catégorie.

Le référencement reste ouvert toute l'année. La rentrée, non.

Accord de principe cette semaine, en ligne sous quarante-huit heures.



Jour J

Accord de principe sur l'offre et son périmètre.



+ 48 heures

Offre en ligne dans l'application et sur la plateforme.



Le mois suivant

Visible par le réseau, dans toutes les villes concernées.



Fin de trimestre

Premier bilan chiffré.

Trente minutes pour propulser vos ventes de l'année.

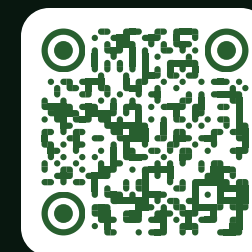
Dernier délai pour cadrer une offre nationale sur l'année en cours.

Cadrer votre offre nationale

Emjy STARK, chef de projet

partners@limon.cards · +33 7 87 61 90 74

Réserver un échange de trente minutes : calendar.app.google/8cJaj1fKkSDbkeJZ6



DEMANDER UNE DÉMO

limOn Cards, marque déposée, un service opéré par l'Innovation Lab de la FMGE, Fédération des Médias et des Initiatives des Grandes Écoles et de l'Enseignement Supérieur. Organisation à but non lucratif. Visuels et interfaces non contractuels. Offres présentées à titre indicatif, valables sur présentation de la carte limOn, soumises à conditions et dans la limite des disponibilités. L'engagement partenaire est de 12 mois à compter de la mise en ligne de l'offre. Aucune marque partenaire n'est citée dans ce document, le renouvellement des contrats étant en cours.

À PROPOS

Chez nous, le succès se mesure en impact.

L'opérateur

limOn Cards est opéré par l'Innovation Lab de la FMGE, le plus important réseau inter-grandes écoles de France.

L'écosystème

limOn Cards fait partie d'Inso Campus : de nombreux services et plateformes pour le monde étudiant et la jeunesse. JobBoard, média, voyage.

L'impact

Donner du pouvoir d'achat aux étudiants et à nos utilisateurs. Donner de la visibilité aux start-up et aux acteurs de l'ESS. Contribuer à la revitalisation des centres-villes.