

À la rentrée, les étudiants de votre quartier arrivent avec leur carte.

limOn Cards, la carte d'avantages des étudiants du réseau FMGE.



Le CE des étudiants, dans leur poche.

Des réductions et des avantages partout autour d'eux. Pas une carte de fidélité : une carte, une application et une plateforme d'avantages géolocalisés, opérées pour tout le réseau FMGE.

La carte

Physique et digitale. L'étudiant la présente au comptoir et l'avantage s'applique. Rien à installer chez vous.

L'application

iOS et Android, complétée d'une plateforme avantages web, 100 % mobile friendly. Elle montre les commerces référencés autour du membre : l'offre, l'adresse, l'itinéraire.

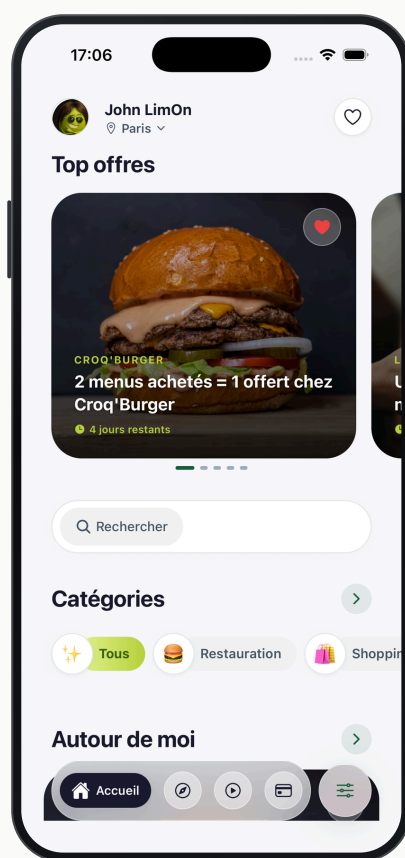
La plateforme

Vous déclarez votre offre, elle est en ligne sous 48 heures, vous suivez les activations.

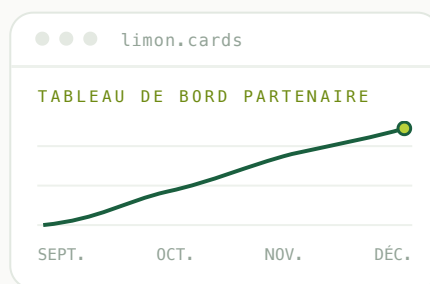
Le membre voit votre offre dans l'application, vient, présente sa carte. C'est tout.

POURQUOI C'EST GRATUIT

Nous sommes une organisation à but non lucratif. Les coûts de fonctionnement sont assumés par les partenaires du lab et les écoles du réseau.



L'APPLICATION · VUE ACCUEIL



AFFICHAGE INDICATIF

Nous avons unifié les bons plans étudiants du réseau FMGE.

Le plus important réseau inter-grandes écoles de France.

Avant

Chaque école, chaque association étudiante négociait ses réductions de son côté.

Depuis

Les avantages étudiants du réseau passent par une seule carte, une seule application, une seule plateforme.

LA FÉDÉRATION

FMGE, Fédération des Médias et des Initiatives des Grandes Écoles et de l'Enseignement Supérieur.

LE RÉSEAU

50 grandes écoles et plus de 200 000 membres, dans les grandes villes étudiantes de France.

L'OPÉRATEUR

L'Innovation Lab de la FMGE conçoit et opère la carte, l'application et la plateforme.

Un réseau national. Des clients dans votre rue.

+200 000

étudiants dans le réseau

50

grandes écoles dans le réseau

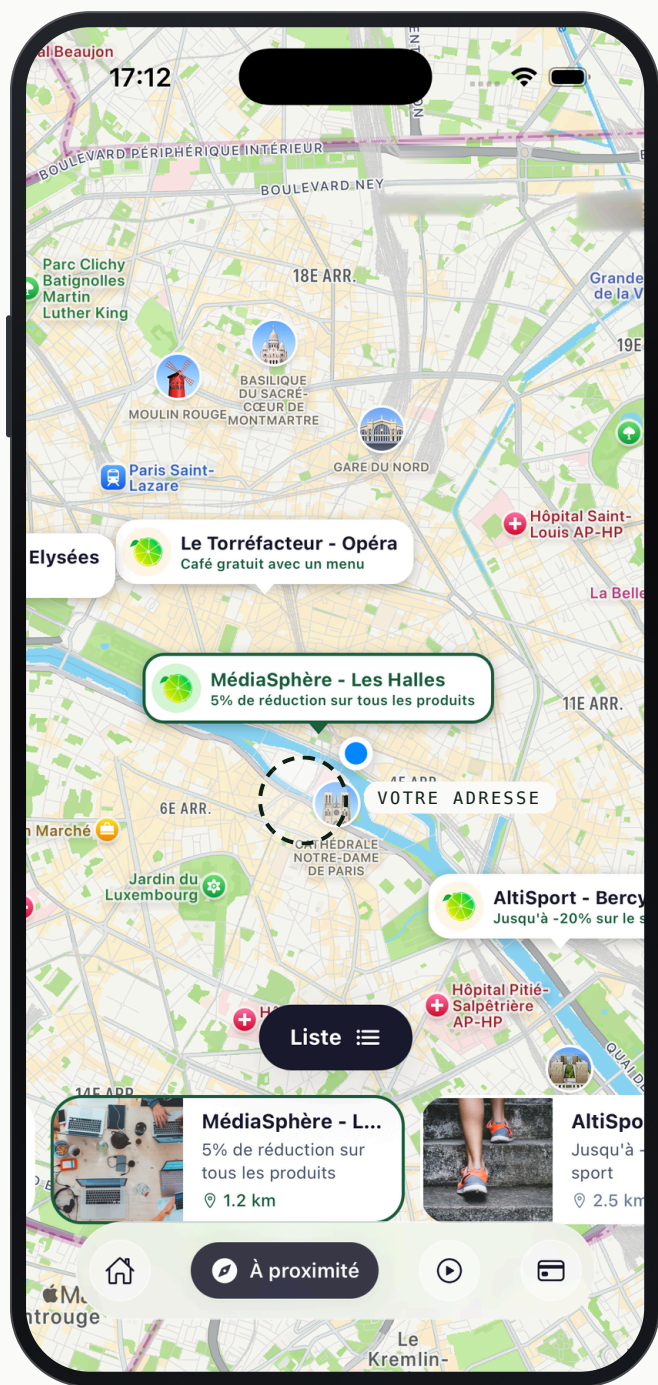
1

seule carte pour tout le réseau

Restauration, culture, sport, mobilité, équipement, services : le catalogue couvre les dépenses du quotidien, des grandes chaînes aux commerces de quartier.

Ils ouvrent l'application. Ils voient qui est autour d'eux.

Les commerces référencés apparaissent, avec leur offre et leur itinéraire.



L'application affiche les commerces référencés à quelques minutes à pied.

Elle affiche l'offre, l'adresse et l'itinéraire.

Les commerces référencés apparaissent.
Les autres, non.

CAPTURE RÉELLE · VUE À PROXIMITÉ

Une clientèle qui habite à côté, neuf mois sur douze.

Du pouvoir d'achat rendu

Ce qu'ils économisent avec la carte, ils le dépensent dans le quartier.

Jeune, locale, régulière

Des paniers modestes, souvent, et à pied.

Sans rien changer

Aucune intégration en caisse, aucune formation de vos équipes.

Vous gardez la main

Vous fixez votre offre et vos conditions.



76 % des recherches de proximité aboutissent à une visite en commerce sous 24 heures.

Source : Google, Think with Google, recherche locale sur mobile.

En janvier, ce ne sont plus seulement des étudiants.

Protection de l'enfance

limOn Cards opère le dispositif d'avantages des salariés du secteur à partir de janvier 2027.

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

L'option OnBusiness ouvre un catalogue négocié pour eux : CRM, abonnements IA, coworking.

Des professionnels présents dans votre secteur douze mois sur douze.

6,7 millions d'actifs en France n'ont aucun comité social et économique (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.



Une offre. Réservée aux étudiants. Valable l'année.

Deux minutes pour la déclarer. En ligne sous 48 heures.
Complétée d'offres flash quand vous voulez.

Un café offert pour un menu

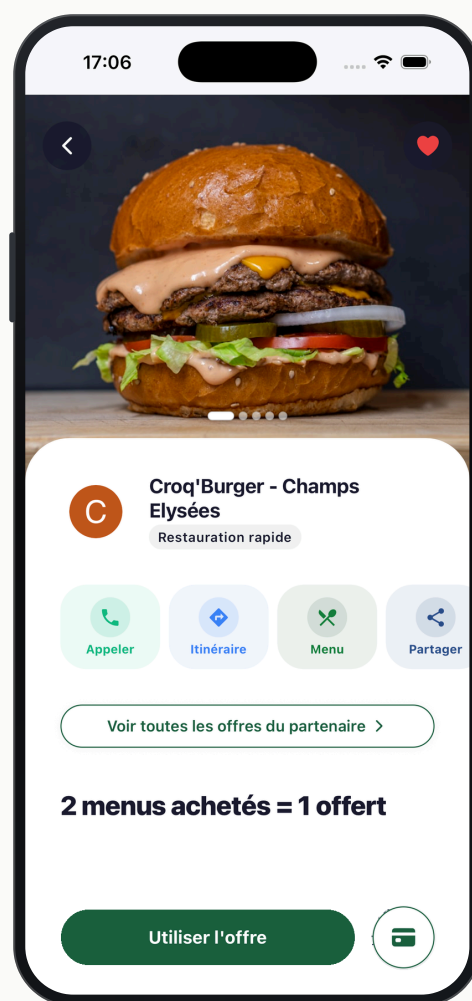
EXEMPLE

10 % sur l'addition

EXEMPLE

Un tarif étudiant à l'année

EXEMPLE



VOTRE OFFRE DANS
L'APPLICATION

Votre offre est réservée aux porteurs de la carte. Elle n'est ni publique, ni comparable à une promotion générale.

Quatre façons d'animer votre clientèle.

L'offre permanente installe l'habitude. Ces opérations créent l'événement, quand vous le décidez.

Offres flash

24 à 48 heures. Un mardi calme, un stock à écouler : vous créez l'urgence.

Offres temporaires

Sur la période de votre choix : rentrée, soldes, Black Friday, fêtes de fin d'année.

Concours

Faites gagner un menu, un panier, une séance, sur votre quartier ou votre ville.

Événements exclusifs

Une dégustation, une avant-première, une soirée réservée aux porteurs de la carte.

-20 % ce week-end seulement

EXEMPLE D'OFFRE FLASH

Un menu à gagner cette semaine

EXEMPLE DE CONCOURS

Soirée dégustation, sur inscription

EXEMPLE D'ÉVÉNEMENT

Ces opérations s'ajoutent librement à votre offre permanente, toute l'année. L'engagement de 12 mois ne porte que sur l'offre permanente.

Les étudiants viendront dans le quartier. La seule question, c'est chez qui.

RÉFÉRENCÉ

Votre nom, votre offre et votre itinéraire, dès la mise en ligne.

NON RÉFÉRENCÉ

Vos voisins apparaissent. Vous, non.

L'information est la même pour tout le monde. Le choix vous appartient.

Trois étapes, quarante-huit heures.

01 Vous décrivez votre offre

Deux minutes, sur place ou en ligne.

02 Nous la mettons en ligne

Sous 48 heures, dans l'application et sur la plateforme.

03 Les étudiants présentent leur carte

Sans contact ou QR, au comptoir. Rien à installer.



LA CARTE DU MEMBRE, AU COMPTOIR

DANS VOTRE VITRINE

Un QR code à afficher, fourni au format imprimable. Les porteurs de la carte vous repèrent avant même d'entrer.

DÈS CE TRIMESTRE

Votre offre en ligne pour le premier trimestre.

DATE LIMITE

31 octobre

Dernier délai pour figurer dans l'application
sur l'année universitaire en cours.

Votre interlocuteur

Emjy STARK, chef de projet

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

Réserver un échange de trente minutes :

calendar.app.google/8cJaj1fKkSDbkeJZ6



PROPOSER UNE OFFRE

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 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.

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.
