

Qu'apprend-on en accompagnant des créateurs de startup

par Maurice Nass

STARTUP WEEKEND EVREUX, MONTER SA STARTUP EN 54 HEURES

Participer en tant que coach au Startup Weekend, organisé pendant trois jours dans le cadre de la convention 2017 entre la CCI Portes de Normandie et l'Agglomération Evreux Portes de Normandie, fut l'occasion d'une rencontre passionnante et instructive avec les cinquante trois jeunes challengers. L'enjeu : 54 heures d'immersion totale, d'innovation, de passion et de travail d'équipe afin de partager leurs projets de startup.

L'aventure commence vendredi par une séance de pitch d'une minute par porteur de projet, au cours de laquelle huit créateurs expliquent leurs concepts et annoncent leurs besoins en compétences. Les équipes une fois constituées, par affinité et en adhésion avec les projets proposés, vont avoir ensuite tout le weekend pour monter leur startup, aussi bien sur le plan technique que commercial, afin de soumettre leur business model à un jury de professionnels de l'univers de l'entrepreneuriat.

Les coaches, présents pendant toute la durée du challenge, vont accompagner les équipes projets. Des entrepreneurs, développeurs, experts, pour questionner et conseiller les équipes pour guider la progression de leur projet. Dimanche en

fin d'après-midi chaque équipe présente sa startup devant le jury et les trois meilleures sont récompensées sous la forme d'aide visant à concrétiser leur projet.

Les trois projets lauréats ont tous été appréciés par le jury. Le vainqueur, puisse qu'il en fallait un, fut le projet de jardin connecté GreenPi. Développé sur une application open-source (modifiable et extensible par les utilisateurs), GreenPi permet de détecter les besoins de chaque plante et de déclencher automatiquement les opérations réclamées. «On a absolument tout créé ce weekend» se plaît à souligner Florent, initiateur du projet. «Les évolutions consisteront en modules développés par la communauté et proposées sur la plateforme. Au départ, le projet c'est de vendre en direct, mais on peut imaginer ensuite de diffuser le kit dans les jardinerie et les grandes surfaces.» Et d'ajouter : «notre modèle économique prévoit une rentabilité dès la fin de la première année.»

QUELS SONT LES PRINCIPAUX OBSTACLES COMMERCIAUX POUR UNE STARTUP

Dans le domaine commercial les startups, surtout celles fondées par des profils techniques, se concentrent sur la résolution de problèmes qui sont « intéressants » au

lieu de cibler un besoin du marché. C'est la principale cause d'échec. Bien qu'elles ne doivent pas prêter trop attention à la concurrence, puisse qu'elles s'appuient sur des concepts innovants et prétendent «inventer leur marché», la réalité est que lorsqu'une idée devient mature ou obtient la validation du marché, il risque d'y avoir beaucoup de nouveaux entrants en très peu de temps. Ignorer la concurrence est donc la seconde cause d'échec. Parce qu'ils sont sous estimés, voire négligés, d'autres facteurs sont souvent à l'origine des échecs : déterminer la donnée vitale du prix de vente, s'appuyer sur une équipe commerciale compétente alors que son coût constitue un handicap souvent insurmontable sachant le manque de liquidité, avoir une mauvaise connaissance de la cible aggravée par une inexpérience des méthodes susceptibles d'attirer leur attention et de les convertir, Ignorer le retour des clients ou ne pas collecter les commentaires des utilisateurs,...

L'inventaire de tous ces obstacles démontrent bien qu'il existe une problématique commerciale spécifique aux startup qui, bien évidemment, entraîne la nécessité d'une offre parfaitement ciblée en terme d'accompagnement ■

Le 1er Startup Weekend s'est tenu les 28, 29, 30 avril - Ecoles Supérieures de la Chambre des Commerces et de l'Industrie - Porte de Normandie - Evreux

DUCHESNE
DEVELOPPEMENT
Le renfort commercial

Tél 02 32 35 60 79

Mail mnass@duchesne-developpement.fr

Site duchesne-developpement.fr