

Evènement de la technopole

[SYNTHÈSE] Petit-déjeuner Débat

Jeudi 28 janvier 2016,
Espace *Grands Projets*, Théâtre de Cornouaille **QUIMPER**

Innovater comme une startup

Un état d'esprit et des outils

■ INTERVENANT



Guillaume CHEVALIER, co-fondateur, Le Shift - Rennes
Tel. 06 99 86 21 05/ guillaume@le-shift.co

- Ancien responsable de la cantine numérique de Rennes, cofondateur de « Le Shift »
- « **Le Shift** » : diffuser les outils, méthodes, état d'esprit utilisés par plusieurs startups à croissance rapide auprès de startup et de PME



LE SHIFT

Définition de la startup : une organisation temporaire à la recherche de son modèle économique (incertitude produit, clients, finance)
Plus qu'une révolution numérique (car c'est déjà fait, le numérique représente aujourd'hui 20% du PIB), la difficulté réside dans la transition numérique : la transformation des chaînes de valeurs (secteurs de la presse, hébergement airBnB, transport Uber)

■ APPROCHE « LEAN START-UP », née en 2008

L'objectif est d'aller très tôt confronter son idée au marché, de la valider sur le terrain. Le business plan n'est pas le meilleur outil pour démarrer. On procède par étape (on ne cherche pas tout de suite à faire le meilleur produit). Le business plan se construit par apprentissage.

Il s'agit avant tout d'un état d'esprit.

- ↳ Objectif 1 : Passer de l'idée à un business viable le plus vite possible
- ↳ Objectif 2 : Réduire le risque d'échec par une approche itérative : on avance pas à pas.

■ LA DEMARCHE

- Validation des hypothèses en adoptant une démarche d'amélioration continue.
- Connaître ses clients : « customer interview » pour comprendre leur problématique
- Valider l'attrait du concept auprès des clients : Beta testeurs

Plusieurs options : landing page (proposer un service non disponible sur internet), vidéo, impression 3D, crowdfunding...

- Construire progressivement sa proposition de valeur (boutique éphémère, concierge : fournir le service, le produit main à la main...)

■ A RETENIR

- ✓ Découvrir les clients par observation ou interview
- ✓ Identifier les « Early adopters »
- ✓ Définir sa proposition de valeur
- ✓ Itérer



63 personnes présentes au
petit-déjeuner débat
54 % d'entreprises
22 % d'institutionnels
35 % d'organismes bancaires,
enseignement, formation,

Synthèse rédigée par Claude GUICHAOUA, CG Wireless – 29720 - Plonéour Lanvern –