



Opinions Libres

le blog d'Olivier Ezratty

La force pédagogique des startup weekends

J'ai eu la chance de récemment participer comme mentor à deux Startups Weekend : à Nantes les 19 et 20 février et à Sophia Antipolis les 19 et 20 mars 2011. J'y ai croisé deux dynamiques équipes d'organisation, 150 jeunes "*qui en veulent*" rassemblés dans une vingtaine de projets et des dizaines d'entrepreneurs mentors ou membres du jury.



Ces Startup Weekends sont évidemment très bien couverts dans divers blogs. On y découvre le fonctionnement, l'atmosphère, les projets et les gagnants. Le tout est filmé et disponible en ligne.

Je vais apporter ma pierre à l'édifice en le complétant. Tout d'abord en décrivant l'origine – américaine – de ce concept, puis les dessous de l'organisation de ces week-ends, le processus innovant de germination de startups, son alchimie, et aussi identifier les pistes de réussite et aussi les écueils des (souvent) jeunes entrepreneurs qui se lancent dans l'aventure.

Comme le titre l'indique, ces weekends ont une force pédagogique incroyable pour ceux qui y participent : aussi bien les entrepreneurs en herbe que les mentors. Les premiers découvrent ce que signifie créer une équipe, un projet et les premières phases d'une entreprise. Les seconds apprennent à coacher des équipes, à se faire entendre sans s'imposer et à affiner leur pédagogie pour transmettre leur expérience.

L'origine des Startup Weekend

Les **Startup Weekends** sont un concept d'origine américaine, créé en 2007 par l'association éponyme startupweekend.org, basée à Seattle. Depuis 2010, l'équipe d'une dizaine de permanents comprend un (très dynamique) français, Franck Nouyrigat, qui y joue le rôle de CTO. Plus de 300 Startups Weekends ont été organisés dans le monde avec un phénomène d'amplification marqué qui a démarré début 2010. Environ 30% des projets constitués pendant ces week-ends aboutissent à la création de startups, qui sont plus de 500 à ce jour.

Les Startup Weekends sont “Powered by the **Kauffman Foundation**”. Cette fondation basée à Kansas City a décidé de financer l’association startupweekend.org avec une donation d’un montant non précisé en **septembre 2010**. C’est une fondation typiquement américaine, créée en 1966 par un entrepreneur, Ewing Marion Kauffman, décédé en 1993. Ewing Marion Kaufman avait créé les Marion Laboratories, un laboratoire de pharmacie dans les années 1950 qui, après plusieurs fusions/acquisitions, s’est retrouvé dans le giron d’Aventis. La Fondation Kauffman dispose d’un **fonds (endowment) de \$2,1B**. Gérée par 90 permanents, c’est la trentième fondation aux USA en taille de fonds. Se focalisant sur l’éducation des jeunes et l’encouragement de l’entrepreneuriat, elle investit environ \$90m par an, sous la forme de donations à diverses associations, avec en tête la volonté de créer un fort effet de levier. On le retrouve dans le principe des Startups Weekends, organisés par des équipes locales et non par l’association “mère”. L’effet de levier est à ce jour imposant avec un facteur d’au moins 1×10 à 1×20 entre les ressources humaines de l’association et celles des équipes d’organisation des weekends. Les organisateurs locaux reversent 2K€ par Startup Weekend organisé à l’association mère, ce qui couvre les frais marketing. Parfois, celle-ci envoie un de ses représentants dans le week-end, comme ce fut le cas à Nantes avec Adam Stelle.

A Sophia Antipolis, quelqu’un trouvait qu’il était absurde de dépendre ainsi d’une institution américaine pour organiser les startup weekends. Mais l’esprit entrepreneurial américain, la vision, une approche orientée volume, le branding et le marketing font une forte différence avec notre côté gaulois, toujours quelque peu artisanal.

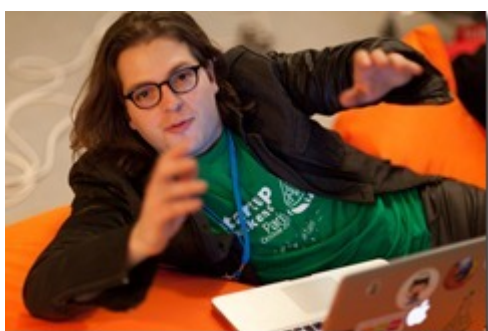
L’organisation des Startup Weekend

Le principe des Startups Weekends est de permettre à des équipes d’entrepreneurs de lancer un projet en 54 heures. Les participants viennent avec leur idée et la présentent en une minute devant les autres. Avec un système de monnaie factice, les équipes se “clusterisent”. J’ai loupé cette partie du processus qui intervient le vendredi soir dans les deux SUW auxquels j’ai participé. Certains participants viennent sans idée et pour s’associer à une idée et équipe existante. Le pitcheur qui réussit à créer son équipe de taille critique est généralement le “lead” du projet pendant le week-end et après. Comme quoi les capacités de persuasion et de leadership doivent se manifester assez tôt dans le processus pour pouvoir réussir. Les équipes bossent d’arrache pieds pendant deux jours, et potentiellement deux nuits, pour présenter leur projet le dimanche à 17h en 5 minutes devant un jury. Celui-ci sélectionne ensuite les trois meilleurs projets du week-end.

Ces événements sont à but non lucratif ! La participation est payante, couvrant les frais de bouche, et pour moins de 100€. Le budget de l’organisation est complété par l’apport de sponsors. Ceux-ci couvrent une partie des couts de l’organisation et proposent des prix “en nature” pour les gagnants du weekend. Le budget global d’un startup weekend est compris entre 5K€ et 25K€ selon la ville et la logistique (plus cher à Paris...).



Et l'organisation ? A Nantes, elle émanait d'une association locale, **Atlantic 2.0**, sorte de Silicon Sentier local. L'association anime des événements comme le web2day (auquel j'avais participé en juin 2010, dans une table ronde sur le financement des startups), "La Cantine" locale, des séminaires et formations. A Sophia Antipolis, il s'agissait de **RivieraCube**, l'association des acteurs Internet de la Côte d'Azur ! Dans les deux cas, il y a aux commandes un ou des meneurs dotés d'un parcours entrepreneurial : Adrien Poggetti (@adrienpoggetti) et Quentin Adam (@waxzce, *ci-dessous à gauche*) pour Atlantic 2.0 et Sylvain Theveniaud (@sylvainth, *ci-dessous à droite*) pour R3.



Et ils sont entourés d'une équipe d'une demi-douzaine de bénévoles eux-aussi ou bien entrepreneurs ou actifs dans la sphère Internet.



La dynamique locale était différente pour ces Startups Weekend : à Nantes, le weekend se situait dans la prolongation d'une activité déjà intense autour des startups. La Cantine, où il avait lieu, avait été inaugurée quelques semaines auparavant par Jean-Marc Ayrault, le Maire de Nantes. A Sophia Antipolis, il s'agissait de faire un "gros coup" pour relancer l'écosystème local des startups, un peu en veilleuse dans la région selon les organisateurs. D'où le concept du R3 regroupant un Open Coffee, un Bar Camp suivis du Startup Weekend, le

tout étalé du jeudi au dimanche.

Vous trouverez quelques comptes-rendus et vidéos de Sophia Antipolis [ici](#), [ici](#), [ici](#) et [là](#), et pour Nantes, c'est entre autres [ici](#) et [là](#). Et puis mes photos dans les galeries de ce blog pour [Nantes](#) et pour [Sophia Antipolis](#).



Nantes et Sophia Antipolis ne sont évidemment pas seuls. Le quatrième Startup Weekend de Paris a lieu **fin avril**. Celui de **Lyon** avait lieu en même temps que celui de Nantes en février 2011. Il y a eu aussi **Toulouse** en novembre 2010 et qui remet ça en mai 2011 et **Lille** en mars 2011. Ceux de **Montpellier** et **Bordeaux** sont prévus en avril et mai 2011. Comme quoi toute la France s'active ! C'est très encourageant ! Cela démontre une véritable soif d'entreprendre chez les jeunes d'aujourd'hui.

Qui sont les entrepreneurs en herbe dans ces startup weekends ? C'est un mix d'élèves d'écoles d'ingénieur, et souvent d'informatique, d'élèves d'écoles de commerce ou d'universités, et enfin, des élèves d'écoles de design. Ces deux dernières branches apportent une population plus féminine aux startups weekends. Il y a enfin quelques entrepreneurs voire salariés, qui souhaitent changer de vie ! A Toulouse, Lyon et Paris.

Pour l'anecdote, on citera les puérils concours de Tweets des SUW qui ont lieu simultanément. Et puis aussi un petit clin d'œil avec ce pot de Nutella de 5 Kg à Sophia qui battait les trois pots de 750g de Nantes, plus orientés "*load balancing*".



L'approche expérimentale

La création de startups reste une approche très expérimentale. Il y a de nombreux échecs et peu de belles réussites, un peu comme dans la recherche. D'où l'intérêt de concentrer en peu de temps cette notion d'expérience et de confrontation des équipes avec leurs idées et des experts. Avant de se confronter au marché.

L'intérêt des startups weekends est multiple pour leurs participants :

- C'est d'abord une belle *école des fans* du leadership pour les porteurs de projets. Christophe Brun de MamyStory (*ci-dessous*), le projet qui a gagné le SUW de Sophia Antipolis, est de cette veine. A fond dans son idée, capable de fédérer son équipe autour de lui, de répartir les tâches, de prendre les coups, d'écouter les avis des mentors, de corriger vite et de s'adapter mais sans plier. C'est un excellent test de résilience à l'adversité. Certains projets ont changé trois à quatre fois de forme pendant le week-end, pour aboutir à un résultat tout à fait potable en fin de course. Le leadership consiste aussi à garder la foi même lorsque l'on n'a pas gagné un Startup Weekend. Comme Geoffroy Couprie qui poursuit son idée de site de vente d'ebooks ou bien Olivier Desmoulin de **SuperMarmite** qui n'est pas dans le tiercé gagnant du Startup Weekend de Paris en mai 2010 mais est ensuite sélectionné pour pitcher à LeWeb 2010 où il devient l'un des trois gagnants **sélectionnés par le jury**.



- Les porteurs de projets peuvent créer des équipes pluridisciplinaires en un temps record. Avec développeurs, gens de marketing, designers, voire même juristes (il y en avait une à Nantes, Diane Couprie, sœur de Geoffroy...), et aussi deux juristes mentors à Sophia Antipolis. Un défaut fréquent des startups du numérique que je peux rencontrer est le côté un peu monolithique "ingénieur" de leurs fondateurs. Les SUW permettent d'aérer les équipes avec des talents complémentaires ! Les porteurs vont se confronter à la difficulté de gérer une équipe. Des désaccords vont apparaître. Certains participants quittent le navire en pleine régata. En deux jours, ils vont découvrir ce qui arrive de manière plus étalée dans toute startup. Et apprendre à le gérer (*ci-dessous, l'équipe de à voter, gagnante du SUW de Nantes*).



- Les équipes découvrent que l'idée n'est que le début du commencement d'une aventure. Ce n'est pas le tout d'avoir une idée de projet, ni même du code PHP. Il faut un "business plan" et un "business model" (nous y reviendrons). Il faut trouver un modèle où d'une manière ou d'une autre des clients vont accepter de payer ce que vous faites plus cher que cela vous coûte ! Il faut tenir compte de l'existant qui va de "ne rien faire" à la concurrence directe et indirecte.
- Les équipes découvrent aussi l'importance du marketing, du packaging et de la communication dans le succès. Cela commence avec le pitch d'une minute pour la création des équipes qui élimine radicalement ceux qui ne communiquent pas bien ou dont l'idée est mal formulée. Cela continue dans la préparation du pitch du dimanche où tous les ingrédients du marketing doivent être réunis pour *transporter* le jury (idée, pain point, slides, démo, verve, story telling, conviction, dose d'émotionnel, etc). *Ci-dessous, l'équipe de JustMyTrend (Sophia) qui scénarise de manière théâtrale le concept de la recommandation dans le fashion.*



- La rencontre avec les mentors se fait à un rythme endiablé. En deux jours, les équipes vont pitcher leur projet plus d'une douzaine de fois, se prendre des feedbacks de toute sorte (constructifs, destructifs,

interrogatifs) et devoir encaisser, analyser, digérer. En une heure d'intervalle, elles vont entendre des choses et leur contraire. De quoi perdre le Nord ! Et découvrir l'intérêt de garder le cap tout en sachant ajuster la route. Les mentors ont eux aussi des parcours très variés. Ce sont le plus souvent des entrepreneurs, mais aussi des bloggeurs ou consultants (comme moi).

Tout ça en deux jours ! C'est un véritable concentré d'adrénaline pour les participants !

Les interventions d'experts

Pendant la première journée, le samedi, les séances de travail des équipes sont généralement ponctuées d'interventions d'experts, mentors et entrepreneurs. J'ai eu l'occasion d'en faire une à Nantes sur le financement des startups ([vidéo ici](#) faite par Simon Robic). Il y avait eu également, entre autres, **Mickaël Froger** de Lengow.

A Sophia Antipolis, nous avons notamment **Cédric Giorgi** (Seismic et TechCrunch France, [ci-dessous](#) et [ici](#)) qui exposait sur l'art de pitcher une startup, **Philippe Méda** (sur le business plan, [vidéo ici](#)) ainsi que **Pierre-Olivier Carles** (sur fond de match de Rugby diffusé en direct, sa passion) sur les basiques de l'entrepreneuriat.



Philippe Méda faisait un point intéressant sur la notion de business model. Au demeurant, les projets avaient bien du mal à les présenter convenablement pendant leur pitch. En effet, la notion de business model est à géométrie variable selon les uns et les autres. Pour Philippe, cela sert à prouver “*que l'on sait compter*”, que l'on connaît les ordres de grandeur du marché. C'est surtout la logique qui connecte valeur ajoutée que vous créez aux segments clients. Il intègre le mode de monétisation (directe, indirecte). L'erreur fréquente dans la présentation d'un business model vient de ce que la notion est confondue avec celle de la source de revenus. Le business model doit aussi intégrer la structure de cout de la société : le cout d'acquisition de client puis le cout du produit ou du service. Et créer de la valeur suppose que votre revenu soit supérieur aux couts !

Présenter son business model est aussi l'occasion de “*typer*” son modèle économique : est-ce que le revenu est récurrent ? Est-ce que les couts d'acquisition des clients et les couts de “*delivery*” baissent avec le volume ? Quels sont les effets de leviers (communication, partenaires) ? Est-ce que la croissance proviendra de l'upsell, du cross-sell, de l'extension géographique, de la prise de parts de marché, d'une structure de prix plus faible que celle de la concurrence permettant d'élargir le marché ? Finalement, si tout “*business plan*” d'entreprise intègre un prévisionnel de trésorerie et de compte d'exploitation, c'est l'histoire qui va avec qui compte !

De son côté **Pierre-Olivier Carles** racontait son parcours et celui de l'entrepreneur en herbe. Il insiste sur le besoin de mieux définir son ambition, qui n'est pas forcément de créer un nouveau Facebook. A force de modestie, il a cependant tendance à pousser à être un peu "petit joueur". Il recommande ainsi de ne pas chercher de financements externes, de ne pas faire de levée de fonds. Sans grande nuance (*en fait, comme indiqué dans son commentaire, cela concernait les phases de démarrage du projet*). S'il est vrai qu'il est possible de créer une entreprise avec très peu de moyens, c'est surtout le cas pour les activités de services (style web agency). Ce n'est pas vrai pour les entreprises à forte croissance et pour celles qui demandent des "capital expenses" importantes pour financer de la R&D, des infrastructures, ou des "operating expenses" pour recruter et pour investir en marketing. Des financements externes sont généralement aussi nécessaires lorsque l'on a des ambitions globales (au-delà de sa région et de son pays). Les sociétés leaders du numérique ont presque tous bénéficié de financements, qui étaient pour la plupart dilutifs ! Et ce n'est pas parce qu'il y a peu de très grands succès en France qu'il faut n'avoir que des ambitions très modestes.



Pour terminer sur cette partie, je rappelle aux lecteurs qui découvriront ce blog que j'y publie un **Guide de l'Accompagnement des Startups High Tech en France**, qui en est à sa 14ème édition. Et ce n'est pas un petit livre blanc. Il fait 197 pages et couvre à peu près toutes les questions que peuvent ou doivent se poser les entrepreneurs du numérique. C'est un bon point de départ après avoir participé à un Startup Weekend !

Dans un article suivant, je vais commenter les projets que j'ai pu découvrir ou accompagner pendant les Startup Weekend de Nantes et Sophia.

Et pour la petite histoire, cet article est le 400ème post du blog "Opinions Libres" qui approche les cinq ans maintenant (créé en avril 2006).

Cet article a été publié le 23 mars 2011 et édité en PDF le 22 décembre 2021.
(cc) Olivier Ezratty – "Opinions Libres" – <https://www.oezratty.net>