



# Opinions Libres

le blog d'Olivier Ezratty

## Le cœur du numérique bat fort à Montpellier

Il y a à peu près un an, j'avais évoqué le développement de l'économie numérique à Limoges et à Nantes dans "Le cœur du numérique bat aussi en région". Bien entendu, ce ne sont pas les seules régions concernées. Une bonne quinzaine de régions en France ont atteint une taille critique en termes d'écosystème numérique avec universités, laboratoires de recherche, grandes entreprises, startups et dispositifs d'accompagnement. C'est le cas de Montpellier que j'ai pu visiter à l'occasion de ma participation à leur troisième Startup Weekend les 1 et 2 juin 2013.



Septième ville de France en population, devant Strasbourg, Montpellier est surtout une ville universitaire par excellence. Elle accueille 60000 étudiants et le Languedoc-Roussillon en englobe 90000, quand on ajoute Alès, Perpignan et Nîmes. Les universités de Montpellier couvrent toutes les disciplines: Montpellier I pour les sciences humaines, marketing et commerciales, Montpellier II pour les sciences dures, le tout complété par une faculté de droit et une faculté de médecine, la plus ancienne d'Europe encore en activité.

Montpellier dispose d'écoles d'ingénieurs. On peut citer Polytech Montpellier qui dépend de l'université Montpellier II. C'est là où avait lieu le Startup Weekend auquel j'ai participé. Il y a aussi une EPITECH et une EPSI, deux écoles d'informatique privées. Dans un autre domaine, l'ENAC et l'ESMA forment au pilotage et à l'ingénierie aéronautique. Il est d'ailleurs intéressant d'observer l'A320 qui est installé au sein du campus de cette dernière. Bon pour les travaux pratiques ! Côté laboratoires, citons dans le numérique ceux de l'INRIA et du CNRS qui sont particulièrement actifs dans le multimédia comme le LIRMM (CNRS + Montpellier II).

Côté entreprises, Montpellier bénéficie de la présence notable d'**IBM** et de **Dell**. Ce dernier y a installé une

équipe de vendeurs de plus de 200 personnes, dont un call center. IBM avait une usine d'AS400 qui a été fermée mais a toujours des équipes techniques sur place. Il faut aussi citer un éditeur de logiciel inoxydable avec plusieurs décennies au compteur : **PC Soft**, qui propose des outils de développement appréciés des TPE/PME. Free a un call center sur place, issu de l'acquisition d'Alice. La ville héberge aussi **Epsilon** (éditeur de logiciels de santé) et **ITESOFT** (gestion de documents), qui ne sont que quelques exemples parmi des dizaines d'éditeurs de logiciels. Les lignes de force thématiques sont les logiciels d'entreprises, les solutions dans les télécoms et la vidéo (avec notamment **Netia**, une filiale de GlobeCast du groupe Orange), le calcul scientifique, le jeu vidéo (avec notamment un labo de R&D d'**Ubisoft**) et l'informatique médicale.

On peut aussi citer l'**IDATE**, une association qui fédère les acteurs des télécoms et des médias et produit de nombreux rapports et études. J'avais assisté cette même semaine à la présentation de leur Yearbook 2013 où ils compilent les principaux résultats de leurs études présentées en 2012. Chaque année, ils organisent un colloque à Montpellier qui attire plus de 800 personnes du monde entier et les sessions ont lieu en anglais. Un beau symbole d'ouverture pour la ville !

Pour ce qui est de l'accès, Montpellier est à 3h30 de Paris en TGV et son aéroport dessert plusieurs villes européennes dont Londres, Bruxelles et Frankfurt, mais aussi Nantes. La ville est aussi proche de l'Espagne et du Maghreb, ce qui va sans dire. Autre élément d'attractivité que l'on retrouve dans la plupart des régions : une main d'œuvre pas chère (25% de moins qu'en Ile de France) et facile à recruter, un immobilier également moins cher, des frais de structure assez bas, une qualité de la vie indéniable et un bon réseau routier.

### **Business Innovation Center**

J'ai surtout passé une grosse demi-journée au BIC, le Business and Innovation Center de **Montpellier Agglomération**. Cette structure d'accompagnement et d'incubation de startups a vu le jour en 1987 et a obtenu la labellisation européenne de BIC en 1988. La ville et son agglomération sont ainsi actives dans les nouvelles technologies depuis les années 1980. Tout récemment, cette dernière a lancé une campagne de communication autour de la marque "Montpellier Unlimited" pour renforcer ce positionnement "hightech" de la région.



Le BIC est réparti sur trois sites distincts : Cap Alpha, Cap Omega et le MIBI :

- **Cap Omega** : c'est l'incubateur dédié aux startups du numérique avec plus de 40 sociétés incubées en permanence. C'est là que je suis passé ! Y sont aussi passées plusieurs startups qui se sont très bien développées : **ALX Technologies** (systèmes de gestion de carburant), **AMI Software** (logiciels de veille économique), **AWOX** (solutions pour loisirs numériques), **Aquafadas** (logiciels de publication numérique, racheté par le canado-japonais Kobo), **BIME Software** (marketing intelligence en Saas), **Genesys Conferencing** (revendu à l'américain Intercall en 2008), **Silkan** (anciennement HPC Project, qui est l'un des nombreux éditeurs de logiciels de calcul scientifique de la région), **Wynid Technologies** (acquis en 2010 par Verifone alors qu'il faisait 30 m€ de CA) ou encore **Orchestra Software** (logiciels pour le marché de l'hospitality). On peut aussi citer **Teads** et sa régie publicitaire en ligne utilisant le nanopaiement, la société de service **Mesclado** dédiée au secteur de la télévision ainsi que l'éditeur de logiciels embarqués **Cortus**. Dans l'ensemble, le portefeuille des startups numériques de Montpellier est bien équilibré. On y trouve pas mal d'éditeurs de logiciels, un équilibre entre solutions grand public et pour l'entreprise, pas mal de sociétés avec une valeur ajoutée technologique forte.



- **Cap Alpha** : c'est un incubateur généraliste couvrant notamment les greentechs et les startups biotechs.
- **MIBI** : pour Montpellier International Business Incubator, une structure d'incubation pour les startups et entreprises étrangères. C'est plus un hôtel d'entreprises qu'un incubateur. Il héberge au départ les entreprises étrangères qui souhaitent installer un bureau commercial en France. Mais nombre d'entre elles décident ensuite d'y installer un laboratoire de recherche, profitant de la richesse universitaire et des laboratoires de recherche locale. Cela peut paraître étonnant mais pas tant que cela. Les USA manquent cruellement de diplômés notamment dans le numérique. Et les attributions de visas de travail H1B1 sont largement insuffisantes pour permettre aux entreprises d'embaucher. En conséquence de quoi elles se mondialisent en répartissant leur R&D dans de nombreux pays. La Chine et l'Inde viennent immédiatement à l'esprit. Mais la France attire son lot d'entreprises. La disponibilité de compétences qualifiées est un premier atout. La seconde est son coût qui est raisonnable, surtout lorsque le Crédit Impôt Recherche est intégré dans l'équation.



Ces trois sites hébergent annuellement 136 sociétés ce qui est un niveau très élevé, battu seulement à ma connaissance par les incubateurs de la Ville de Paris. A Paris, on compte environ 150 startups du numérique incubées par le PRIL qui dépend de la Ville de Paris et 550 en tout en comptant les incubateurs indépendants labellisés et/ou financés, dans tous les secteurs d'activité.

Le BIC reçoit environ 300 demandes par an et seules 30 sont acceptées. C'est à la fois le signe d'une grande activité entrepreneuriale et aussi d'un processus de sélection relativement rigoureux. Le "deal flow" du BIC provient des usual suspects de l'entrepreneuriat : les écoles de commerce et d'ingénieur, les laboratoires de recherche, les entreprises qui ont des programmes de spin-off et aussi les investisseurs.

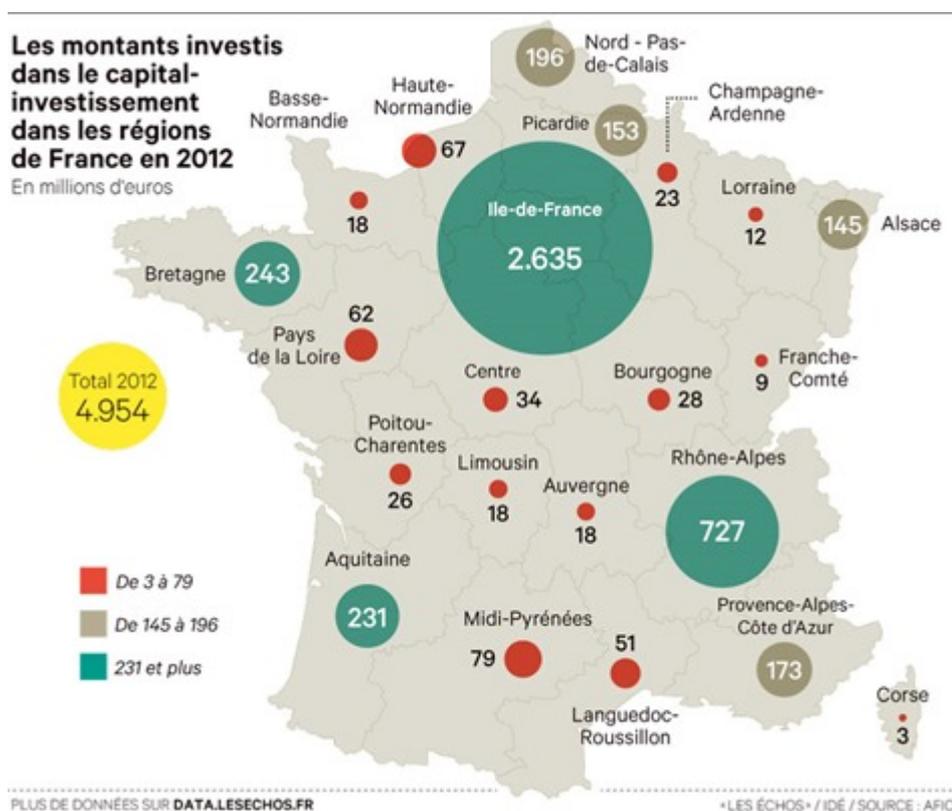
L'incubateur se distingue de ce que je peux connaître en région parisienne en accompagnant les entreprises dans la durée. L'accompagnement peut démarrer deux ans avant la création effective de l'entreprise avec une mise en relation avec les pré-incubateurs académiques ou les couveuses comme **Crealead** (présente à Montpellier ainsi qu'à Lunel et Mauguio, dans ses environs). Chez Crealead, les entrepreneurs sont en fait en portage salarial. C'est la couveuse qui peut facturer les premiers clients. Le BIC recommande en effet aux entrepreneurs de ne pas créer trop tôt leur entreprise pour éviter de créer une charge financière et administrative trop lourde. Puis, lorsque la société est créée, elle peut rester jusqu'à cinq ans dans l'un des incubateurs du BIC.

Le loyer est voisin du prix du marché, à 145€/m<sup>2</sup> hors charges. Les incubateurs du BIC peuvent accompagner la croissance de la startup avec des surfaces de bureau qui vont accueillir de 2 à quelques dizaines de salariés. Cela donne une très grande flexibilité et évite les déménagements intempestifs qui font perdre beaucoup de temps aux startups qui ont une forte croissance d'effectifs. Le bâtiment est bien fibré. Montpellier est d'ailleurs l'une des villes les mieux "fibrées" de France. A noter que la forte population d'étudiants a eu comme impact de favoriser la pénétration de l'opérateur Free.

Pour aider les startups à se financer, le BIC organise des rencontres investisseurs une fois par an avec environ 70 participants. Les fonds "parisiens" se déplacent, comme Elaia Partners. Avec la communauté locale des investisseurs comprenant les réseaux de business angels Méliès et Sud Angels ainsi que la plateforme de crowdfunding Wiseed, le BIC organise **JumpInvest** pour sélectionner les startups les plus prometteuses et leur donner accès à une grande diversité de sources de financement. C'est la société Cartser – dont nous parlerons plus loin – qui avait gagné cette compétition en septembre 2012 et réalisé sa première levée de fonds en décembre 2012.

Le Languedoc-Roussillon a attiré 51 millions d'Euros de financement en capital risque / développement /

investissement en 2012, tout du moins si l'on en juge par la **ventilation des montants investis en capital-investissement en France** (selon l'AFIC). C'est un résultat modeste qui place la région en 14<sup>ième</sup> position des régions françaises de ce point de vue-là. Malgré cette position, l'écosystème numérique de Montpellier semble toutefois avoir atteint une dimension intéressante.



Côté financements publics, la situation est contrastée avec une diminution chronique des aides nationales et des processus d'instruction de plus en plus longs mais néanmoins beaucoup de financements régionaux facilement accessibles.

Le BIC fait partie des quinze membres du board (et le seul européen) de la NBIA, la National Business Incubation Association (réseau d'incubateurs d'envergure internationale) dont le siège est aux USA. Cette association comporte près de 2000 membres dont 25% d'incubateurs hors USA, beaucoup provenant d'Asie et de Russie et avec quelques européens. C'est moyen de partager les bonnes pratiques, via trois congrès par an. En 2007, le BIC de Montpellier a d'ailleurs gagné le prix du meilleur incubateur de cette association, ce qui est assez remarquable. Cette intégration dans un réseau international lui permet de trouver des pistes pour aider les entreprises incubées à se développer à l'international. C'est un point clé qui a bien été compris à l'échelle locale : la projection internationale ! La volonté de ne pas se couper de Paris et du reste du monde, de tenir compte des frontières qui tombent.

La grande question qui se pose dans le développement international est de faciliter celui-ci pour les jeunes pousses locales mais de ne pas les perdre une fois qu'elles ont grandi.

Le cas de **Genesys Conferencing** est intéressant. Cette société de Montpellier créée en 1986 a eu jusqu'à 200 collaborateurs sur place. La société a été acquise en 2008 par l'américain InterCall. Il ne reste plus que 80 à Montpellier. Le dirigeant de la société, François Legros, vit maintenant aux USA mais est resté actif sur Montpellier en investissant dans des startups locales.

Autre cas, celui de **Silkan**. C'est une société à l'origine francilienne créée par Pierre Fiorini (ancien CTO du

fonds d'investissement iSource Gestion) et Emmanuel Chiva (ancien de MASA Group, un éditeur de solutions logicielles de simulation à base d'intelligence artificielle). Elle a décidé de s'installer à Montpellier pour sa R&D. Pierre Fiorini est ensuite parti au Canada pour y lancer le business development. Ils ont racheté une société à Paris, Arion Entreprise. Aujourd'hui, la société a son siège à Paris, sa R&D à Montpellier, des bureaux à Toulouse (du fait du pôle aéronautique) et des bureaux aux USA ainsi qu'au Canada. Cette startup de plus de 50 personnes est devenue une entreprise distribuée. C'est dans l'ordre des choses !

Enfin, citons **Techsia**, éditeur de logiciel pour l'industrie du pétrole. La société exporte beaucoup et a des filiales partout : dans les Emirats et aux USA. Elle a été acquise en 2009 par Schlumberger. Mais la R&D basée à Montpellier est passée de 50 à 150 personnes, intégrant d'autres équipes de Schlumberger avec une autre startup de 10 personnes.

La recette pour éviter que les sociétés créées localement se dispersent trop voire quittent la région ? Il faut surtout que le fondateur-dirigeant soit profondément attaché à son territoire d'origine. C'est vrai partout dans le monde ! Il faut qu'il sache reconnaître la région qui l'a aidé initialement. Il peut le faire en devenant lui-même business angel pour aider les startups qui démarrent. D'ailleurs, le BIC encourage les entrepreneurs qu'il a accueilli à venir ensuite coacher les nouveaux entrepreneurs qui s'y installent. L'entrepreneuriat est aussi une affaire d'entraide et de solidarité !

### **Le retour de trois startups du BIC**

J'ai pu rencontrer trois startups à Cap Omega : Octipas, CodinGames et Nelis. Occasion de découvrir leur démarrage, leur mode de fonctionnement et leur ambition.

#### Octipas

Créé en 2011, la société propose en mode btoc la gestion de listes de cadeaux et de cagnottes. Elle s'est positionnée en particulier sur les listes de naissance. Le logiciel multiplateforme a été développé avec le framework open source Phonegap. Il embarque la solution Lemonway pour le paiement. Colitis déploie son offre en btoc avec le site **ookoodoo**. Le service est aussi commercialisé en marque blanche auprès de retailers comme Cultura, Nature et Découverte et Vert Baudet.

La société a été créée par un ingénieur informaticien ancien de Prosodie. Elle a d'abord été incubée à Nîmes. La société a été financée à hauteur de 350K€ par des business angels d'horizons différents comme un ancien chef d'entreprise dans la vente en ligne d'accessoires de tuning automobile ou François Legros, l'un des fondateurs de Genesys. Ils ont été trouvés via les réseaux parisiens de business angels, mais aussi via les réseaux **Méliès**, **Sud Angels** et **Venise Invest**. Ce financement a été complété par des apports publics : 40K€ du fonds d'amorçage régional Crealia, l'APPI (aide à l'embauche du premier ingénieur, d'Oséo) et une subvention de 50K€. Le tout a été couvert par une garantie à hauteur de 70%.

Les business angels ont alors recommandé à la startup de se faire incuber au BIC de Montpellier. La startup a aussi gagné le Concours National de la création d'entreprise innovante dans la catégorie Emergence avec 40K€ de subvention et une aide régionale du programme PACTE. Le BIC de Montpellier dépose 50 dossiers pour le Concours National chaque année et obtient environ 10 lauréats. En tout, la startup a ainsi cumulé 180K€ d'apports publics, soit à peu près la moitié des fonds privés levés, un ratio assez classique dans les startups.

La société qui fait aujourd'hui 10 personnes dont des développeurs, parfois d'anciens stagiaires qui avaient d'ailleurs été en partie financés par une enveloppe de **Synersud** (le réseau des structures d'accompagnement à la création d'entreprises de la région). Tous les développements logiciels sont réalisés en interne. La startup a aussi recruté un commercial sur Paris qui y travaille à partir d'un bureau partagé et les dirigeants font régulièrement la navette. C'est un point de passage obligé pour être proche des grands clients dont les sièges sont souvent en région parisienne. La société a aussi des commerciaux dans toute la France sous la forme d'agents commissionnés. Ils en ont également en Italie et en Espagne. En tout, la société est présente dans sept pays.

### CodinGame

Créé en avril 2012, la startup propose une solution de mesure des compétences des développeurs. Elle s'appuie sur des challenges de programmation organisés en ligne avec des milliers de développeurs dans le monde entier. Ces challenges testent surtout les aptitudes de raisonnement logique des développeurs. Les participants choisissent le langage de programmation qu'ils souhaitent. Les meilleurs travaillent souvent en Python ou en

## Ruby on Rails.

Ils ont lieu généralement en soirée, de 20h à une heure du matin. Le système permet aux développeurs de rencontrer des employeurs potentiels. Ils piochent celles qui les intéressent. Les entreprises reçoivent alors des candidatures anonymisées avec les résultats du concours. La carte de visite du développeur est le code qu'il a réalisé. Cela fonctionne lorsque les RH des entreprises qui embauchent travaillent avec les responsables techniques qui examinent ainsi le code réalisé. Il est même arrivé qu'un CTO d'un client gagne le concours ! Le service a déjà vu passer 4000 développeurs dont 1500 étrangers. Ils ont notamment réalisé un concours au Maroc avec 1200 participants, très motivés. La finale a rassemblé 47 participants à Rabat.

Le modèle économique consiste évidemment à faire payer les recruteurs. Ils sont plus en demande que les développeurs qui sont pour l'instant les plus courtisés. A ce jour, la société réalise déjà 60% de son chiffre d'affaire à l'étranger et sans présence physique. Elle couvre le marché du développement offshore pour les recrutements de développeurs en masse comme en Inde, aux Philippines, au Maroc mais aussi aux Pays Bas et en Suède. Ce sont des pays où la culture du test est très forte.

La société a été créée par trois fondateurs : **Frédéric Desmoulins** (*ci-dessous*, qui avait notamment travaillé chez Agilent et créé des logiciels pour l'informatique médicale, il vient de Grenoble), **Aude Barral** (en charge du marketing et de la communication, en provenance de la fonction publique territoriale, formée à Science Po Grenoble et qui vient de Valence) et **Nicolas Antoniazzi** (développeur) qui vient d'Ubisoft. Les fondateurs se sont rencontrés à l'université d'Oxford au Royaume Uni !



La société a déjà réalisé un premier pivot. Au départ, elle avait créé un logiciel d'évaluation des compétences techniques des développeurs. Ce fut un flop une fois le produit sorti. Il existe toujours sous l'appellation CodinGames Assessment mais le modèle a ensuite migré entièrement vers le concours en ligne. Qui conçoit les tests ? Ce sont surtout les anciens gagnants du concours dont un qui est développeur au siège de Google à Mountain Views.

Côté marketing, la société cherche surtout à identifier les CTO de clients potentiels et leur envoie des emails personnalisés qui aboutissent à une démonstration de la solution en ligne. Cette activité est réalisée par Alexis, un ancien du centre d'appels de Dell à Montpellier. Ils aimeraient sinon bien organiser un concours pour alimenter le pipe de recrutement de l'école de développeurs 42 lancée par Xavier Niel et les anciens créateurs

de l'EPITECH. Trois gagnants auraient leur place dans 42 !

Pour ce qui est du financement, nous sommes dans des ordres de grandeur voisins de Octipas avec un premier tour de 450K€ réalisé chez **Seed4soft** et **Nestadio** complété par des apports publics (Oséo, région, Concours National et lauréat de la catégorie émergence) pour 120K€. Ils ont quelques personnalités dans leur actionnariat comme François Bourdoncle (fondateur d'Exalead), Laurent Balayre (fondateur d'AS INFOR) et Marc Jalabert (Microsoft France). Grâce à ce financement, la startup est passée de 3 à 10 personnes en quelques mois dont 6 salariés et 4 stagiaires/freelances/contrats en alternance. Les développeurs ont été recrutés via les concours organisés par la startup ! On n'est jamais mieux servi que par soi-même !

Côté concurrence, la société a un alter-égo français avec **K-Skills**, une startup que j'avais pu croiser en avril 2013 au concours de la Startup Academy. K-Skills permet aussi l'évaluation des compétences par des tests. Elle semble s'appuyer sur un test avec un processus d'évaluation automatisé.

Prochaine étape ? L'équipe de CodinGame ambitionne d'aborder le marché nord-américain. Elle va y faire un tour accompagnée par UbiFrance et par Jean-Eudes Queffelec qui anime le fond Nestadio et l'incubateur Z-Garage aux USA.

## Nelis

Nelis est une startup qui propose une solution de gestion de la relation client (CRM) en mode cloud. La R&D de la solution a démarré en 2009 et le projet a été lancé en 2010. La solution se positionne comme un "CRM social" qui se focalise sur les individus des clients et les suit dans les différentes entreprises où ils évoluent. C'est une sorte de réseau social commercial de l'entreprise qui remplace les réseaux sociaux Entreprise, les logiciels traditionnels de CRM et de SFA (sale force automation). Il ouvre quelques informations aux clients comme les factures qui les concernent. La solution gère aussi les agendas, les réunions, une vue du "pipe" commercial et gère un tableau de bord de la performance commerciale.

La solution est multiplateforme et a été développée entièrement en technologies web. Le logiciel est développé dans une pure approche produit : il n'y a pas de variantes du code selon les clients. Une couche est paramétrable en ligne. Les tests se font en ligne. L'achat peut être réalisé dans l'heure suivant le test d'évaluation ce qui permet d'avoir des cycles de vente très courts. Le logiciel semble cependant être passé par

plusieurs architectures : PHP, puis le framework PHP Symfony et enfin, du HTML5 avec de l'Ajax et du jQuery pour créer des interfaces utilisateurs plus interactives.

La solution est commercialisée auprès d'entreprises de taille variable. La plus grande en date est l'activité de banque privée du **Crédit Agricole**. Ce passage par un grand client leur a permis de faire l'apprentissage d'un lourd processus d'agrément : avec deux mois d'audits et la définition d'un SLA (service level agreement) exigeant. Ils ont aussi le **CIGREF** comme client, ce qui constitue une belle référence.

La société a été fondée par Philippe Rossi, un ingénieur de 35 ans complété d'un autre ingénieur et de Katia Vidic, une spécialiste de propriété intellectuelle également dotée de compétences en RH et marketing. Ils ont embauché un responsable produit avec un background d'ergonome afin de s'assurer du bon design de leur solution, orienté "haut de gamme". Il vient de Nancy où il avait suivi une formation dans les sciences cognitives. J'y ai aussi découvert une jeune développeuse, rare dans les startups, Lucille Arragon provenant d'un IUT en informatique d'Arles.

Côté financement, 600 K€ ont été levés en tout plus 500 K€ d'apports publics avec un bon effet de levier. Les investisseurs privés ? Des chefs d'entreprise locaux trouvés via les réseaux de business angels Méliès et Sud Angels. Prochaine étape ? Et bien, là-aussi, le développement international. Il passe notamment par la finalisation de la version anglaise. Les ventes de la solution se font bien à distance, mais la société n'échappera probablement pas à la création de bureaux commerciaux dans les grands pays qu'elle cherchera à conquérir.

## UnionWeb

L'ambition des entrepreneurs de Montpellier est plus que régionale, nous l'avons vu. Cela s'est aussi récemment traduit par la création récente de la fédération UnionWeb qui vise à rassembler les nombreux acteurs du web en France : salariés, entrepreneurs, journalistes, associations et entreprises.



A la proue de cette association, on trouve deux montpelliéraines et un montpelliérain : **Magali Boisseau** (de la startup BedyCasa, *ci-dessous à gauche*), **Marie-Laure Vie** (*ci-dessous au centre*, qui vient de créer sa propre agence de communication, Digital et Sens) et **Vincent Herbelet** (*ci-dessous à droite*, de la startup KidsPlanR, issue du dernier startup week-end). Ils ne sont évidemment pas que de Montpellier et ont réussi à s'attirer le parrainage de **Rafi Haladjan** (Sen.se), **Anne-Laure Constanza** (Enviedefraises), **Oriane Garcia** (Caramail, ...), **Catherine Barba** (CBgroup) et **Jacques-Antoine Grandjon** (Vente-privée), **Frédéric Vanhoutte** (Travel Price).

C'est un cas assez rare d'association nationale du numérique issue d'une initiative régionale. Il faudra ensuite qu'elle devienne rapidement multi-régionale !



L'approche est originale et vise à créer un véritable réseau d'entre-aides entre les différents métiers de l'Internet. Tout est très bien expliqué dans [cette présentation](#).

### Startup Weekend Montpellier

J'ai participé comme intervenant et mentor à cette troisième édition du Startup Weekend de Montpellier. C'était mon sixième startup week-end en deux ans dans ce rôle depuis ceux de Nantes, Sophia Antipolis, Bordeaux, Rennes et Rouen. Mon intervention portait sur "De la valeur au produit" expliquant comment l'analyse du problème client et de sa valeur précède la conception du produit pour éviter de se retrouver à côté de la plaque au moment du lancement et d'abuser ensuite de la bien connue tactique du pivot. Comme mentor, je passais d'équipe en équipe pour les aider à bien formuler leur proposition de valeur.

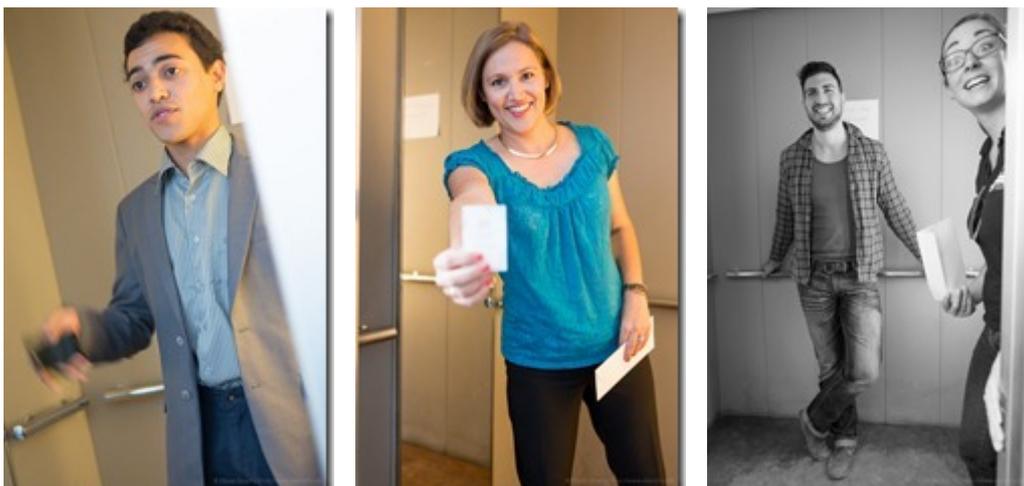
J'ai découvert d'autres intervenants de talent :

- **Cédric O'Neill**, ancien du startup week-end Montpellier et cofondateur de 1001 Pharmacies avec **Sabine Safi**. Leur société aide les pharmaciens à vendre de la parapharmacie en ligne. La société a levé 600 K€ et compte notamment Marc Rougier (Scoopit) comme business angels. Elle emploie 12 personnes. Elle est positionnée sur un secteur qui pourrait croître significativement dans les années à venir, notamment au gré de l'évolution de la réglementation de la vente de parapharmacie et de pharmacie en ligne.
- **Pierre Alzingre** (ci-dessous) qui présentait Via Innova et l'accélérateur de startup du Pays de Lunel. Situé à 30 km de Montpellier dans 300 m<sup>2</sup>, Via Innova a vu passer des startups telles que **Bedycasa** et **1001Pharmacies**. "La startup dans le pré", c'est un nouveau concept sympa ! Le Pays de Lunel porte également un projet d'accélérateur situé dans une ancienne école désaffectée, un exemple intéressant d'aménagement du territoire.



Ce Startup Weekend se démarquait sinon de deux manières des précédents auxquels j'avais participé : d'une part, un très grand nombre de participants (120) et d'équipes (15) et d'autre part, des pitches excellents pleins de vitalité, de mise en scène et de bon sens. Les organisateurs de ce Startup Weekend avaient fait en sorte d'organiser la diversité des équipes : entre étudiants et personnes ayant déjà une expérience professionnelle et entre profils techniques et non techniques. Côté genre, c'était moins bien équilibré avec moins de 20% de femmes. Par contre, diverses nationalités étaient représentées : Chine, USA, Danemark, entre autres !

Ils avaient aussi créé deux animations originales : d'abord, un exercice de pitch rapide le vendredi soir qui devait s'articuler autour de deux mots clés distribué au hasard (genre: carottes rapées, paupiette, rideau, Nokia 310, tshirt, poubelle, ...). Second exercice le dimanche matin pour les projets en lice : un exercice de pitch en 15 secondes dans un ascenseur. Un jury de trois mentors les attendait assis à la sortie de l'ascenseur. Le pitch durait le temps d'ouverture de la porte de l'ascenseur. Vous en trouverez une vidéo [ici](#).



Lorsque la porte s'ouvrait une seconde fois, le jury devait fournir au candidat une enveloppe remplie de billets que l'on allouait en fonction de la qualité du pitch. C'était aussi de l'elevator jury... !



Côté thématiques, on retrouve quelques sujets habitués des Startups Weekend autour des loisirs et des jeunes. Il y avait très peu de sujets business. Et les thématiques ne relevaient pas de résolution de problèmes complexes. On est bien loin de la Singularity University.

Pour chaque projet, on a quasiment en tête de une à plusieurs startups connues et très souvent qui ont échoué. Cela ne veut pas dire que cela ne peut pas marcher mais qu'il faut comprendre pourquoi cela n'a pas marché et identifier les solutions pour que cela marche ou les conditions de marché qui changent la donne.

Voici les projets gagnants de ce Startup Weekend :

- **PushContact** (1ier prix) : un projet qui ambitionne de créer un carnet d'adresses unifié avec un répertoire bien géré. La présentation était excellente tout comme l'équipe. On a évidemment une impression de déjà-vu avec Plaxo, Xobni et autres Miyowa.
- **BravoMerci** (2nd prix) : qui propose de compléter des cartes postales avec des vidéos en ligne pour ajouter un peu de communication émotionnelle. Une offre qui pourrait agrémenter celles d'Interflora et Aquarelle, entre autres. Un cas de "feature company" qui est très dépendante d'autres services.
- **Twagin** (3ième prix) : un service qui permet de créer un vidéo de souvenirs d'événements genre soirées en bar ou boîte de nuit. L'outil doit servir pour faire de la recommandation de lieux branchés. Cela combine géolocalisation, temps réel et couponing. Le service est censé encaisser la transaction de la vente de tickets pour accéder à ces lieux. Un mélange de Color et Evergig ? C'est le cas classique d'une application de djeunes ou djeunes. La mise en pratique ne semble pas évidente, ne serait-ce que pour consolider une vidéo digne d'intérêt d'une soirée en bar prise avec des smartphones... dans l'obscurité.
- **InkFLuence.me** (coup de cœur du jury) : c'est l'un des projets les plus originaux de ce startup weekend. Il consiste à proposer des livres dont l'histoire est construite au fur et à mesure par les lecteurs et avec des "forks" possibles de l'histoire. Des versions papier ou ebook des livres seraient vendues. Mais il existe déjà des solutions équivalentes comme CrowdScribed et cela n'a pas l'air de faire un tabac, tout du moins **aux USA**.
- **Waste Coast** (prix du développement durable) : avec une poubelle qui mesure son poids. C'est un peu l'équivalent de la balance Withings pour diminuer son poids... d'ordures ménagères.

Et les autres projets :

- **Food Delivery** : un service de commande de repas en ligne. Grosse impression de déjà-vu tant les tentatives dans ce domaine sont nombreuses. L'ambition est de récupérer les menus des restaurants en ligne, de référencer des promotions, d'introduire des cartes de fidélité. Qu'est-ce qui peut clocher dans ce genre de projet ? Un coût élevé de recrutement des restaurants qui sont très sollicités par un tas de services en ligne, des marges faibles dans ce secteur d'activité donc pour les intermédiaires, et la difficulté de générer une masse critique de clients additionnels pour les restaurateurs.
- **Skimbo** : un agrégateur de réseaux sociaux qui n'est pas sans rappeler Seesmic ou Hootsuite qui a racheté ce dernier. Aucune startup n'a véritablement réussi dans ce secteur difficile. Et ce projet ne présentait pas de recette spécifique pour faire avancer l'état de l'art.
- **3D4U** : un agrégateur d'objets 3D plutôt focalisé sur l'univers de la conception de jeux vidéo. Une sorte d'équivalent de la startup Polantis qui fait cela pour la CAO professionnelle. Le projet ambitionne de régler la difficulté de récupérer les objets 3D aux bons formats dans les bibliothèques actuelles. Le modèle économique ? Une commission sur les ventes d'objets et de la publicité.
- **PimpTheCity** : avec des guides de visite de ville créés par les utilisateurs en mode UGC et mettant en œuvre de la recommandation personnalisée. Vise la France puis l'international. Les défis : c'est un marché très encombré et il est difficile de faire de l'UGC de qualité à grande échelle.
- **Thirsty** : une solution pour commander plus rapidement ses boissons au bar avec son mobile et un paiement à la commande. Cela doit réduire le temps d'attente. Le système doit donc intégrer la carte d'un établissement, un gros frein au déploiement de ce système à grande échelle sans compter le coût des ventes pour convaincre un par un les bars. Le go-to-market de ce genre de projet est un grand classique : démarrer par les grandes villes françaises. Ca ne scale pas bien rapidement !
- **Renestance** : un projet au nom bien choisi pour aider les étrangers à passer leur retraite en France dans des résidences gérées. Se pose la question de la gestion d'un parc immobilier et de la mise de départ, même si cela peut s'optimiser avec un montage SCI+emprunt.
- **ViaMission** : une plateforme de mise en relation entre entreprises et enseignants pour proposer des missions aux élèves. Sorte de Junior Entreprise en ligne ou aussi d'équivalent de la startup Studyka (née au Camping à Paris).
- **Retrieve** : une solution permettant à une TPE de se mettre en ligne sur Internet très rapidement. La démonstration était bien construite avec l'utilisation du principe du mash-up de données d'origines diverses (dont societe.com) pour remplir le site. Le site en question est "statique" mais multiécrans via le bon vieux HTML5.
- **NoLimeet** : avec un site de rencontres basé sur le principe de la TV réalité et de la gamification. Ca n'avait pas l'air bien sérieux.
- **KidsPlanR** : avec un site de garde d'enfants collaborative avec une gestion d'agendas croisés en ligne.



Peu de projets de ces Startups Weekend sont viables, mais l'enjeu n'est pas vraiment là. Il consiste surtout à permettre à des jeunes d'expérimenter le début du processus de création d'une startup. C'est souvent juste un coup d'essai, un exercice de style qui sert à **apprendre**. Mais quelques projets issus des Startups Weekends deviennent ensuite de vraies startups. Pas forcément les gagnants d'ailleurs. C'est le début d'un long cycle, celui de l'innovation et de l'entrepreneuriat. Un cycle finalement très bien couvert à Montpellier !

Cet article a été publié le 23 juin 2013 et édité en PDF le 18 mars 2024.  
(cc) Olivier Ezratty – “Opinions Libres” – <https://www.oezratty.net>