



Quelques startups de la Frenchtech Montpellier

J'ai passé quatre jours à Montpellier des 9 au 12 mai 2015. C'était mon second passage dans cette ville après celui de 2013 et l'occasion de découvrir ou redécouvrir quelques entreprises innovantes du numérique et aussi du secteur de la santé.

Avec la labellisation Frenchtech, les pôles d'innovation régionaux tiennent à juste titre à émerger et à promouvoir l'attractivité de leurs territoires et entreprises innovantes. Comme je l'avais indiqué en 2013, la métropole de Montpellier est environ la quinzième de France en termes d'investissements dans l'innovation. Elle se distingue par un pôle universitaire très important avec plus de 60000 étudiants, de grandes entreprises locales comme IBM et Dell, et un écosystème de startups dynamique, fédéré notamment autour des hôtels d'entreprises du BIC. Les secteurs couverts sont divers avec des services Internet, des services médias, de l'e-éducation, des logiciels d'entreprise et aussi pas mal de medtechs/e-santé.

Comment se mesure le dynamisme d'un pôle économique ? Plusieurs indicateurs quantitatifs et qualitatifs me semblent importants : le nombre de startups qui se créent et sont (bien) financées, l'orientation internationale car le développement hors de France de nos startups est le point de passage obligé pour leur succès (cf **BIME Software** qui a maintenant un site à Kansas City), le recyclage de l'argent et du savoir-faire entre les entrepreneurs établis et les nouveaux entrepreneurs, et le dynamisme local qui se manifeste notamment par la vie associative et par le biais d'événements autour de l'entrepreneuriat.

Quand on zoome un peu, j'y ajouterai la densité technologique des innovations. Depuis le début de l'année et via une initiative de Bpifrance, on met en valeur les innovations de services. Sans cette initiative destinée à faire évoluer les critères de sélection des projets éligibles aux financements publics, les projets des startups numériques que l'on peut observer ont en moyenne une intensité technologique plutôt faible. Ce n'est pas parce qu'un site web est développé avec un framework PHP que la startup développe une offre avec une forte différenciation technologique ! Il est donc bon d'avoir aussi de belles startups avec un patrimoine technologique solide et différencié.

Dans toutes ces dimensions, Montpellier est bien dans l'épure, comme pas mal d'autres régions de France telles que Lyon, Grenoble, Lille ou Nantes. En quatre jours sur place, j'ai participé à un Startup Weekend, toujours intéressant pour observer les tendances au niveau des idées et des équipes de jeunes entrepreneurs en herbe, une douzaine de startups et entreprises innovantes, le plus souvent très tournées à l'international, puis participé à la nouvelle conférence sur l'entrepreneuriat, **Xtrem'UP**.

Je vais passer tout cela en revue...

L'esprit du Startup Weekend

Je participais à mon 9ième Startup Weekend comme mentor (**photos**). 13 projets regroupaient environ 70 participants. Je prends toujours plaisir à coacher les équipes et à observer leurs progrès en deux jours avec au

finish, des pitches de bonne qualité et surtout une foi inébranlable d'entrepreneurs. Même si généralement une faible proportion des projets des Startups Weekends se transforme réellement en startups. Ceux qui subsistent ne sont pas forcément les gagnants. Ce fut le cas de **1001Pharmacies** qui n'avait même pas franchi le seuil du premier pitch dans un SUW en 2012. C'est maintenant une startup établie et financée. Le gagnant de 2013, **PushContact**, existe toujours mais est encore en phase beta.



Côté tendances et sans grande surprise, les objets connectés étaient à l'honneur dans cette édition et en particulier dans le sport : un projet de capteur pour éviter la trop grande fatigue des chevaux de course (**Perfhormance**), un dossard connecté virtuel intégré dans le smartphone (**MyNumbers**), un projet événementiel de Yoga plus ou moins connecté (**Namastival**), une poubelle connectée (**e-bin**), un service en ligne de configuration de solution de domotique (**MySmartHome**) et un dispositif astucieux d'apprentissage de la programmation destiné aux enfants (**Magic Square**).

Deux projets pouvaient être classifiés dans la case "entrepreneuriat social et solidaire" : **Cityzen Eye** (accès mobile à une base sur le bilan RSE des entreprises liées aux produits de la grande distribution) et **Ento Coopa** (création de granulés à base d'insectes pour alimenter les poissons d'élevage).

On n'échappait pas sinon au marronnier des projets destinés aux étudiants : un service d'accompagnement aux études à l'étranger (**Stud'Up**), un autre pour trouver des jobs notamment dans les PME (**Download Students**), un service d'accompagnement de personnes âgées dans le train permettant de créer un (petit) complément de revenu pour les étudiants (**Train d'Union**) et une billetterie de compétitions sportives destinée aux étudiants (**Montpellier Students Sport**). Heureusement, point de projet d'organisation de sorties ou de rencontres !

Un Startup Weekend, c'est aussi une belle tranche de vie, parfois touchante. Quelques exemples glanés dans cette édition :

- Une équipe qui comprend un père et son fils, et le fils qui démarre avec fougue le pitch du projet (**Download Students**).
- Un élève de 18 ans d'un lycée professionnel accompagné par son professeur, qui crée une poubelle connectée pour les zones touristiques (**e-bin**).

- Une juriste qui intègre une équipe qui devient finaliste (**MyNumbers**).
- L'un des participants de l'équipe **Magic Square** qui filme son fils de trois ans en train de tester leur système d'apprentissage de la programmation. Une belle valeur émotionnelle au rendez-vous pour le pitch !

Les gagnants étaient **MySmart Home** (l'équipe ci-dessous), **MyNumbers** (dossard connecté), **Ento Coopa** (alimentation de poissons à base d'insectes) et **Performance** (cheval connecté). Ce sont des projets qui devraient continuer leur lancée. Le dernier pitchait aussi dans la seconde journée de Xtrem'Up.



L'écueil le plus courant ? Des projets qui ont du mal à sortir du cadre du marché de niche et/ou de la géographie de niche, comme Montpellier Students Sports qui n'avait rien du tout d'une startup, en proposant des places ou abonnements à prix réduit dans les compétitions sportives de la ville.

Comment donc créer un business "scalable" ? Il faut se poser la question assez tôt dans le processus de conception. Identifier des besoins avec une récurrence forte dans l'année. Si ce n'est qu'une à deux fois par an pour récupérer quelques euros par client, cela ne colle pas car les coûts d'acquisition de clients sont trop importants. Il faut trouver un bon équilibre volume/valeur dans le besoin traité. Il vaut aussi mieux voir grand au départ et partir du général et seulement alors, aller au particulier pour illustrer l'innovation et identifier le segment de marché où l'expérimentation aura lieu. Le Growth Hacking intervient bien après, lorsque l'on utilise les indicateurs marketing (reach, transformation, etc) pour optimiser la croissance.

Conférence Xtrem'UP

Cette conférence d'un nouveau genre a été organisée par des entrepreneurs de Montpellier pour tirer parti du **FISE** (Festival International des Sports Extrêmes) qui avait lieu au même moment dans la ville. La conférence **Sportnumericus** organisée à Paris en juin est dédiée aux innovations dans le sport. Xtrem'UP se positionnait à mi-chemin entre la conférence entrepreneuriale s'appuyant sur les métaphores sportives et sur le témoignage d'entrepreneurs dans le sport (**Charlotte Consorti**, championne du monde de kite-surf) et de sportifs extrêmes devenus entrepreneurs (**Taïg Khris**, champion du monde de rollern, habité des trucs de malade comme son saut du premier étage de la Tour Eiffel ou au **Sacré Cœur** et création de l'application mobile Onoff jouant le rôle d'opérateur virtuel permettant d'avoir plusieurs numéros de téléphone à partir de son abonnement mobile

traditionnel, pour 3€ par mois).

J'ai eu l'occasion de faire l'introduction de la conférence pour rappeler les différences entre l'entrepreneuriat en général et la création de startups en particulier et d'évoquer le maintenant traditionnel thème de l'uberization. J'étais suivi par **Marjorie Paillon** qui expliquait comment les médias se faisaient uberizer voire s'uberizaient eux-mêmes. Puis l'inénarrable **Gael Musquet**, président d'Open Street Map France et grande promoteur de l'open source qui débusquait quelques mythes sur l'innovation ouverte. Suivaient des représentants de structures d'accompagnement comme **Eric Burdier** d'Axeleo et **Nabil Belmezouar**, fondateur de Hidden Founders en Allemagne, et aussi **Christophe Carniel**, fondateur de Vogo Sport, et aussi de Netia que j'ai visité (cf plus loin dans l'article).

Le clou de la conférence ? Du spectacle avec un groupe local de hip-hop très dynamique ! Il n'y a rien de mieux pour dynamiser une salle !