

# Workshop évènementiel 1

21/06/2017

Talents CNES

## Bienvenue !

# Miss Mandarine

Insuffler l'esprit startup dans vos organisations

# Objectifs



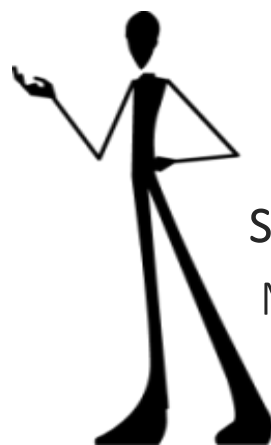
Mieux connaître l'univers startup – Univers différent

Progresser dans ses pratiques professionnelles – Posture

> **Favoriser le New Management**



# Pédagogie entrepreneurante



Startup

Médiateur pédagogique

**Objectif : Améliorer ses  
Pratiques professionnelles**



Valeurs

## Responsabilité sociétale

Engagement – Responsabilité – Partage



**Engagement** : Collaborer avec la start up - Participer au développement économique de la start up et à la création d'emploi - **Responsabilité** : Mettre en œuvre des réflexions et actions pour accompagner et soutenir la start up – **Partage** : Partager ses ressources, sa vision et ses compétences



# Agenda

- La collaboration Talent Startup
- La startup
- Plateforme Miss Mandarine
- Posture d'accompagnement
- Echanges



# Workshop Évènementiel

3 temps :

Collaboration startup : comment ça se passe ?

Thématique avec un expert du sujet

Transposition des pratiques startup à vos pratiques



# Pour bien démarrer

Quel est le nom de votre promotion ?



# La collaboration Talent / Startup



# New Management

Engagement – Responsabilité – Partage

Collectif et Entraide face à ce challenge



# Engagements

Engagement du « Talent » :

Confidentialité

Suivi régulier

Réactivité (prise en compte d'une demande sous 48 heures)



Engagement de la start-up :

Confidentialité - Informations

Discernement et modération

Demande sérieuse et réfléchie



# Modalités

Talent /start up : 1 contact hebdomadaire

Talent /start up/ Miss Mandarine : 3 RV avancement au démarrage, à mi parcours et rv clôture

Miss Mandarine : support Talent et/ou startup et/ou binôme

Workshop Evènementiel Miss Mandarine et Golden Event

*Rapports avancement mi et fin de parcours par le Talent*

« Prévention des risques »



# Planning

Session Talent			
Workshop 1	21-juin	13h30 - 18h00	Toulouse / Timonerie
Workshop 2	04-juil	13h30 - 18h00	Toulouse / Timonerie
Workshop 3	13-sept	13h30 - 18h00	Toulouse / Timonerie
Workshop 4	24-oct	13h30 - 18h00	Toulouse / Timonerie
Workshop 5	21-nov	13h30 - 18h00	Toulouse / Timonerie
Workshop 6	20-déc	14h30 - 17h30	Paris - lieux du GE

**Suivi mensuel** Talent et Startup

**Rendez vous tripartites** Talent/Startup/Miss Mandarine en juin, septembre et novembre

**Golden Event !!!** 20 décembre



**Processus d'innovation**  
Créativité - Idéation  
Management d'innovation  
Construction / conduite de projet innovant  
Design thinking – Lean startup

**Posture et esprit startup**

Innovation - Entrepreneuriat  
Intrapreneuriat  
Agilité - Ouverture

**Culture POP®**

**Outils**

**d'innovation**

Diagnostic innovation  
Business Model / Proposition de valeur  
Business plan / Pitch  
Innovation par les usages



# Posture et esprit startup

## Innovation - Entrepreneuriat Intrapreneuriat Agilité - Ouverture

### Processus d'innovation

Créativité - Idéation  
Management d'innovation  
Construction / conduite de projet innovant  
Design thinking – Lean startup

### Outils d'innovation

Diagnostic innovation  
Business Model / Proposition de valeur  
Business plan / Pitch  
Innovation par les usages

Culture POP®





# Aventure entrepreneuriale

Rafraichissant – Oxygénant

Pas un jeu !

rapport à l'argent, au temps, au risque ... à la liberté...



# Les startups



Pitch !

*Plan sur plateforme*



# Elevator pitch

Pitch synthétique de 30 sec à 1 minute.

L'Elevator Pitch peut servir :

- Lors d'une conférence, d'une présentation...
- Lors d'une soirée networking, d'un salon, d'un petit déjeuner...
- Lorsque vous rencontrez un ami d'ami dans une soirée
- Lorsque vous recherchez un financement (banque, investisseur...)
- Lorsque vous faites de la prospection téléphonique

...

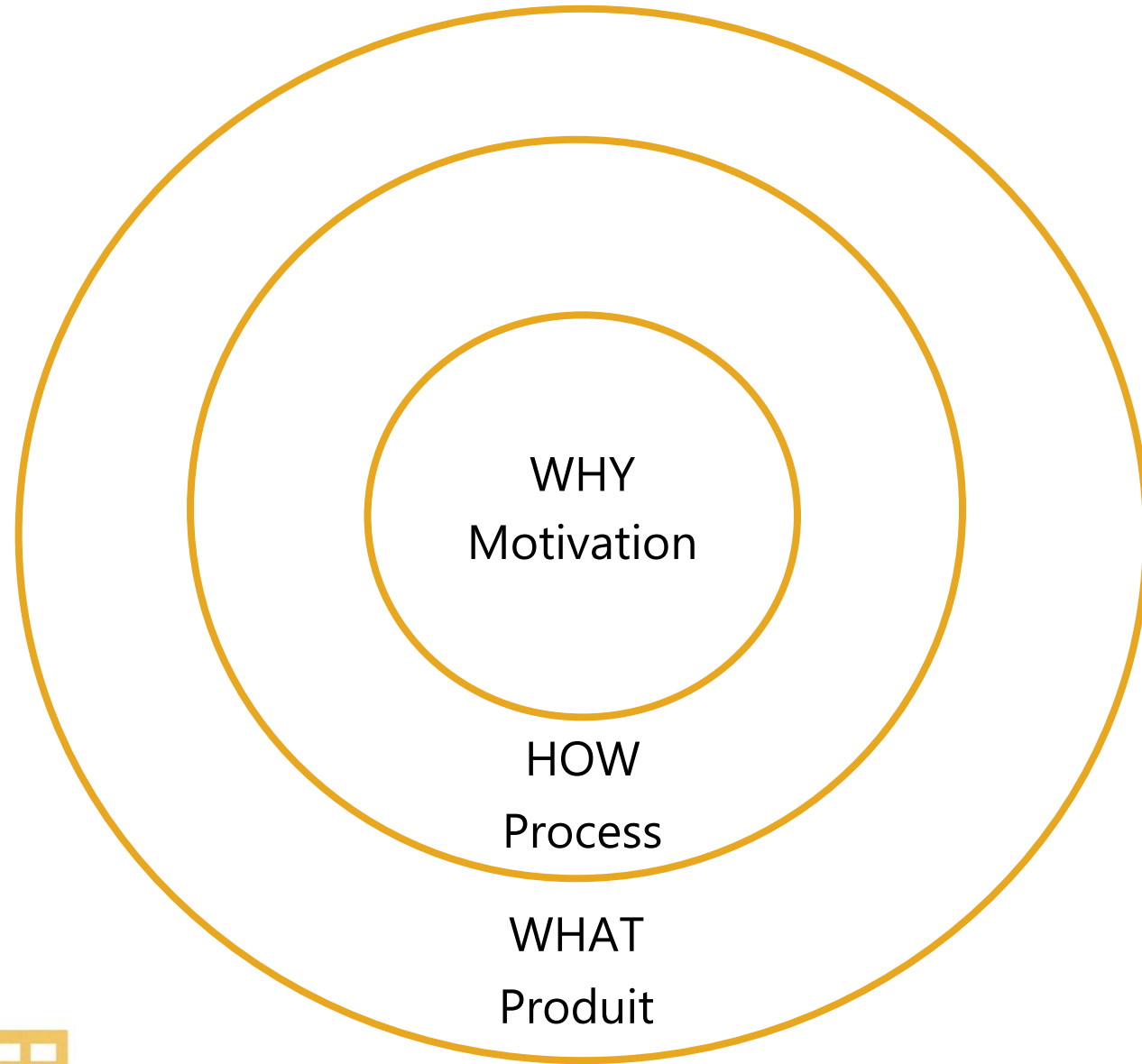
Le but de l'elevator pitch n'est donc pas de convaincre tout de suite, mais **d'attiser la curiosité** et d'ensuite **d'obtenir un rendez-vous** pour aller plus loin !



Pour *(client cible)*, qui *(besoin client)*, *(nom du produit)* est un *(catégorie du produit)* qui *(principal bénéfice)*.

Au contraire de *(concurrence)*, le produit *(principal facteur différenciant)*.





**Golden Circle**  
**Simon SINEK**



# COCKTAIL SQUARE

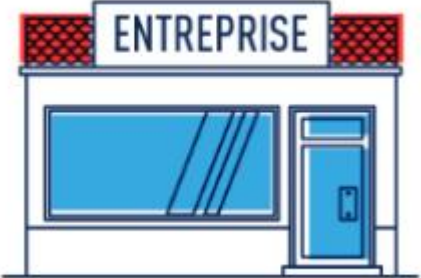




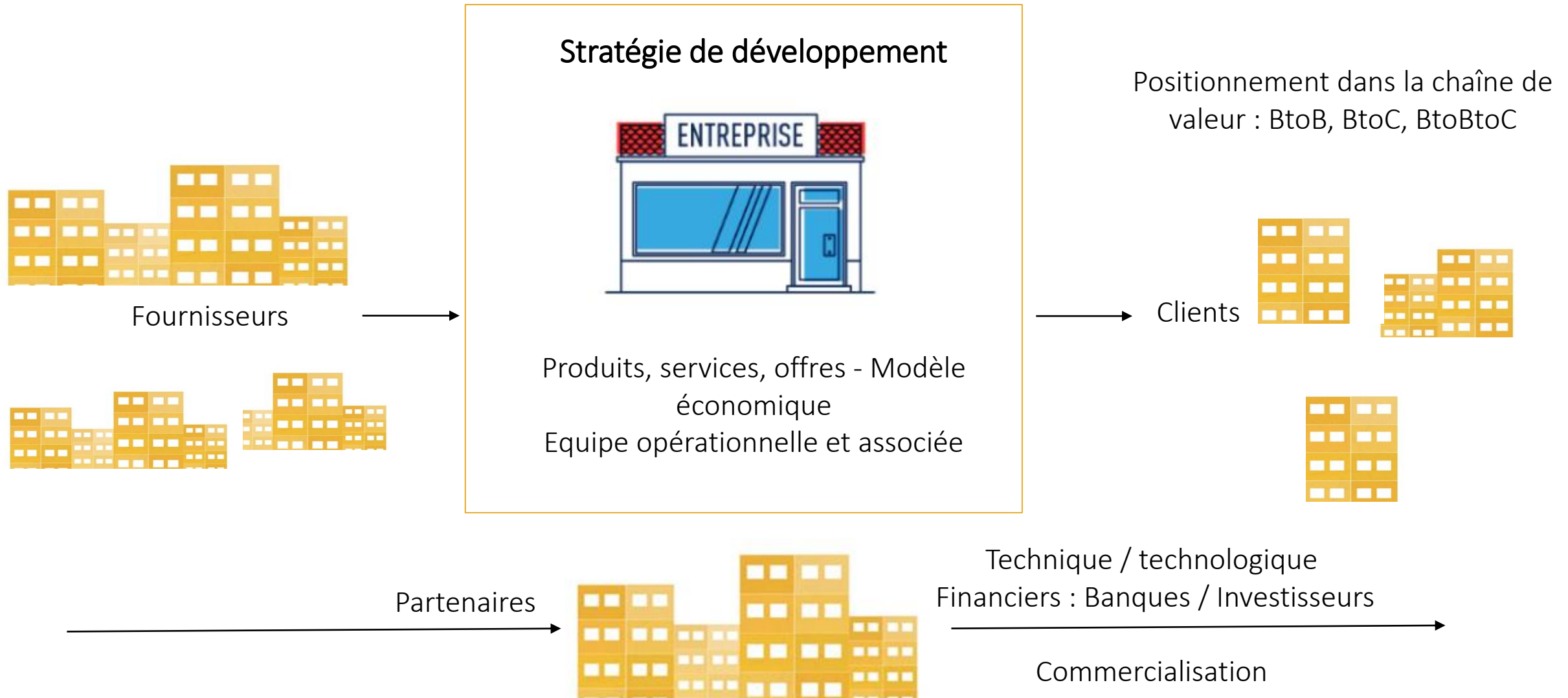
KUANTOM

A new experience of taste





# La startup et son environnement



- Préconceptions cognitives
- Représentation de la startup
- Qu'est ce qu'une startup ?
- Business model
- Associés / salariés
- Fondamentaux stratégiques
- Business plan



# Préconceptions Cognitives



A word cloud featuring the words 'Innovation' and 'Créativité' in large, bold letters. 'Innovation' is in orange and 'Créativité' is in blue. Other words in various sizes and colors (blue and orange) are scattered around them, including 'Idée', 'Technologie', 'Futur', 'Succès', 'Essentiel', 'Potentiel', 'Croissance', 'Rusé', 'Réactivité', 'Ouverture d'esprit', 'Agilité', 'Timing', 'Précarité', 'MultiExpertise', 'Vocation', 'Petit effectif', 'Expertise', and 'Liberté'.

Idée  
Petit effectif  
Expertise  
Liberté  
MultiExpertise  
Vocation  
Précarité  
Timing  
Innovation  
Créativité  
Ouverture d'esprit  
Rusé  
Agilité  
Réactivité  
Technologie  
Succès  
Essentiel  
Potentiel  
Croissance  
Futur  
Fashion  
Taille limitée

# Quelques préconceptions souvent rencontrées

« Créer une startup, c'est **fun** ! »

« Quand on crée une startup on est complètement **libre** ! »

« Une startup est fortement **technologique** ! »

« Une startup a forcément **levé plusieurs millions d'euros** ! »

...



# Représentation de la startup





Success



what people think  
it looks like

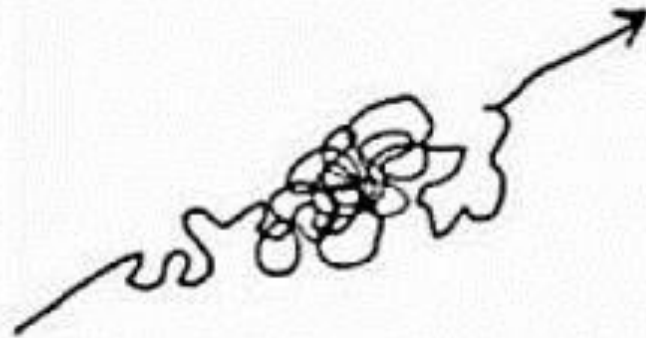


Success



what people think  
it looks like

Success



what it really  
looks like



Qu'est ce qu'une startup ?



# Définitions

« **Jeune** entreprise **innovante**, dans le secteur des nouvelles **technologies** »

Larousse

Une startup est « une institution **humaine** conçue pour créer un **nouveau** produit ou service dans des conditions **d'incertitude** extrême »

Eric Ries, auteur du best-seller « The Lean Startup »

« La startup est une jeune **entreprise** à fort **potentiel de croissance** et qui fait la plupart du temps l'objet de levée de **fonds**. »

Maddyness

“a startup is an organization formed to search for a repeatable and scalable business model.”

Steve Blank



# Business Model



# Business Model

« Le business model se définit comme **l'ensemble des mécanismes** permettant à une entreprise de **créer de la valeur** (à travers la proposition de valeur faite à ses clients et son architecture de valeur) et de **capter cette valeur pour la transformer en profits** (équation de profit). »

*L. Lehmann-Ortega*

Un modèle économique (ou business model) décrit les **principes selon lesquels une organisation crée, délivre et capture de la valeur.**

*A. Osterwalder, Y. Pigneur*

Un modèle d'affaire décrit **comment vous allez gagner de l'argent.** *S. Blank,*  
*serial entrepreneur et*  
*leader d'opinion dans la Silicon Valley*

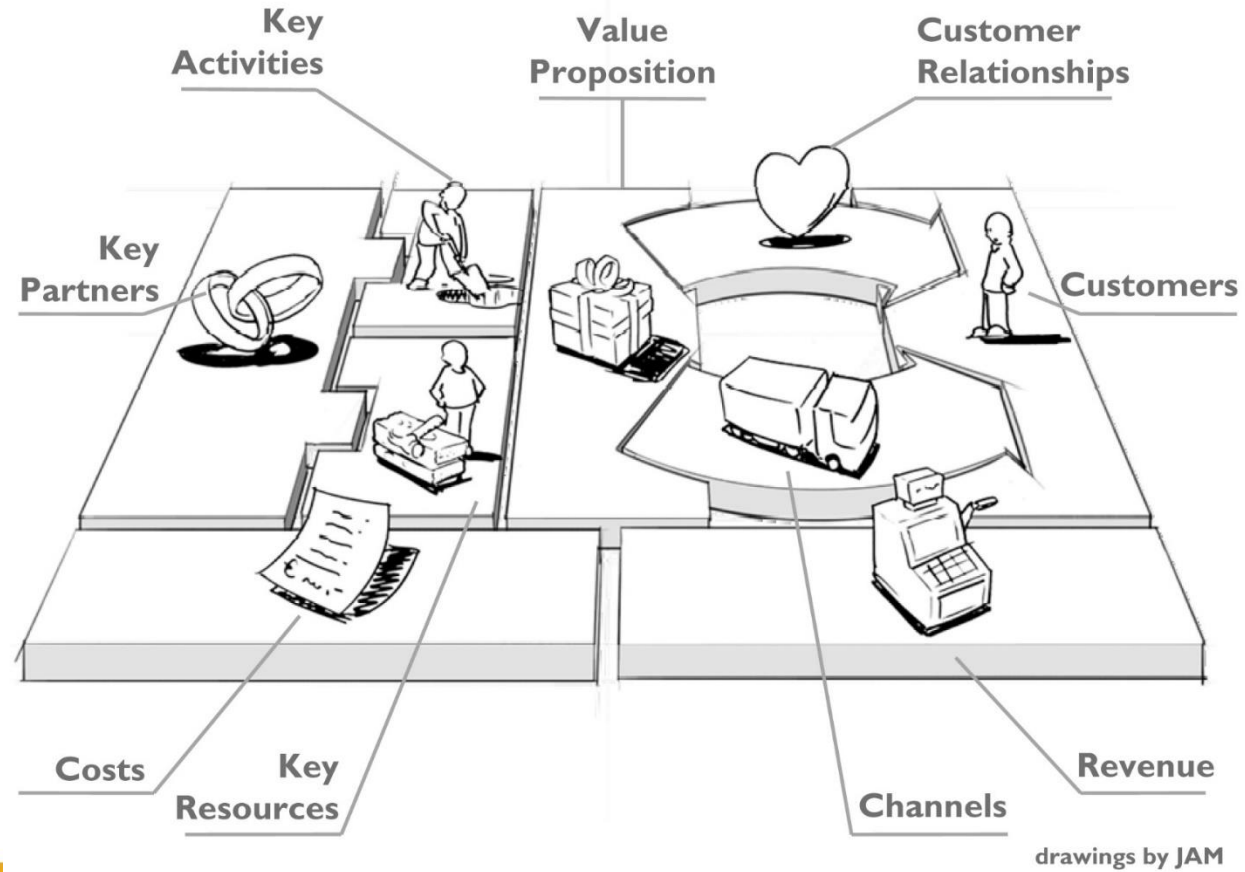


# Représentons l'entreprise



# Business Model Canvas

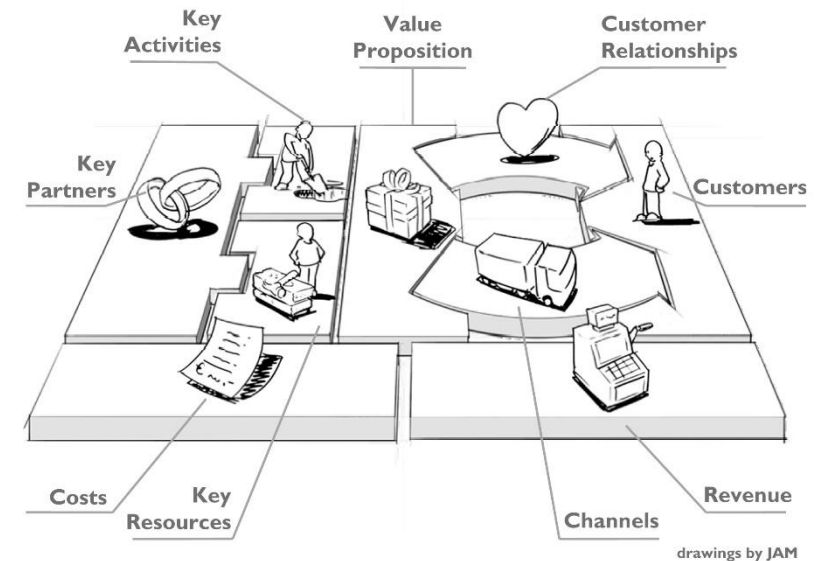
Le Business Model Canvas, développé par Yves Pigneur et Alexander Osterwalder, sert à **concevoir et à organiser tous les aspects des modèles économiques de l'entreprise.**



# Métier de l'entreprise

## En quoi le produit innovant va-t-il changer mon organisation ?

- Quels impacts sur mon activité, mes ressources, mes partenaires ?
- Quels impacts sur mes clients, mes relations avec eux, mes canaux de distribution ?
- Quels impacts sur mes coûts ? Sur mes revenus ?



# Modèles de revenus

Quel modèle de revenu pour des services innovants ?

Quelques modèles économiques :

- Le modèle **Oneshot**
- Le modèle de **l'abonnement**
- Le modèle de « **l'imprimante** »
- Le modèle **freemium**
- Le modèle « **Marché biface** »
- ...



# Modèle Oneshot

Principes	Le produit a pour vocation de n'être vendu qu'une seule fois ou très rarement à un client donné.
Revenus	Achat de la prestation comme paiement unique.
Exemples	Achat locaux, projets sur mesure...



# Abonnement

Principes	Le client bénéficie de l'accès au(x) produit(s) sur une durée plus longue. Souvent liés à des services complémentaires.
Revenus	Paiement fixe à intervalles réguliers.
Exemples	Matériel en leasing (voiture, informatique...) Fournisseurs d'accès internet (box)



# L'imprimante

Principes	Un produit / service d'appel est vendu au client à bas prix (marge très faible), avec pour objectif de capter de la valeur sur des consommables liés vendus avec une marge forte.
Revenus	Revenus faibles lors de la première vente, mais récurrents ensuite par l'achat de services / produits complémentaires.
Exemples	Fournisseurs d'imprimantes. Application payantes smartphone.



# Freemium

Principes	Evolution de « l'imprimante ». Un produit/service est proposé gratuitement, et des services associés indispensables pour une utilisation poussée sont vendus ensuite.
Revenus	Produit principal gratuit, revenu sur des services complémentaires à forte valeur ajoutée.
Exemples	Applications smartphones gratuites Logiciels Open-Source : hébergement, maintenance Jeux vidéos : accessoires, niveaux...



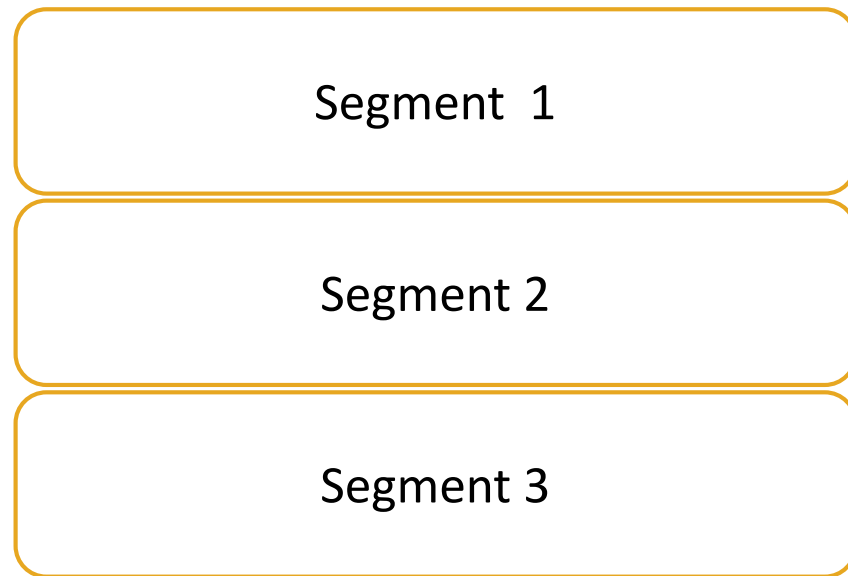
Un modèle d'affaire est lié à un MARCHE

S'intéresser à l'ACCES et la  
PENETRATION de ce marché (circuit de  
distribution)

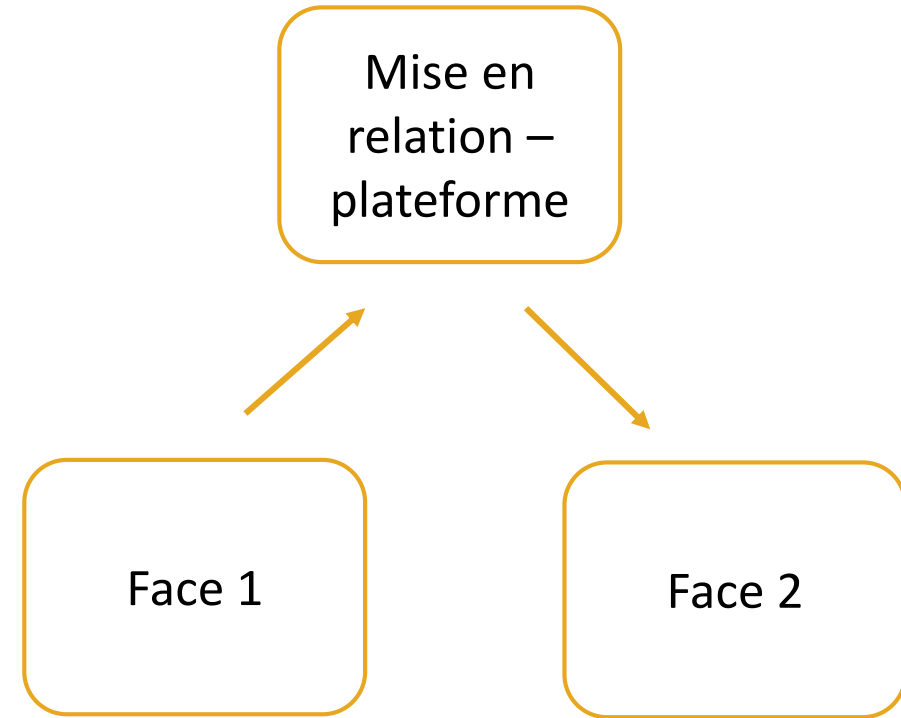
Exemple : copie de sculpture



# 1 ou plusieurs segments de Marché



# Marchés biface



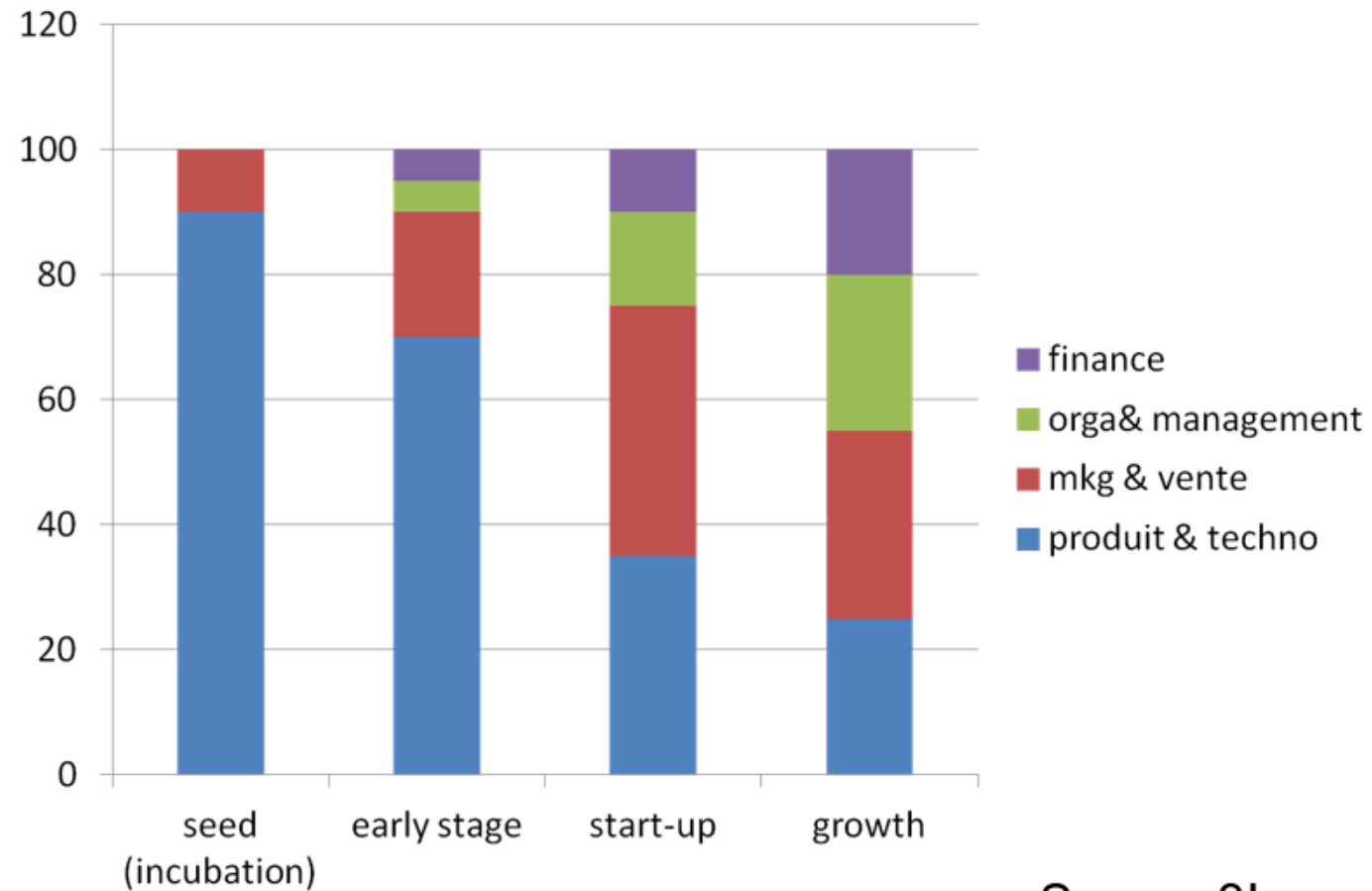


Miss Mandarine

Equipe : Associés / salariés



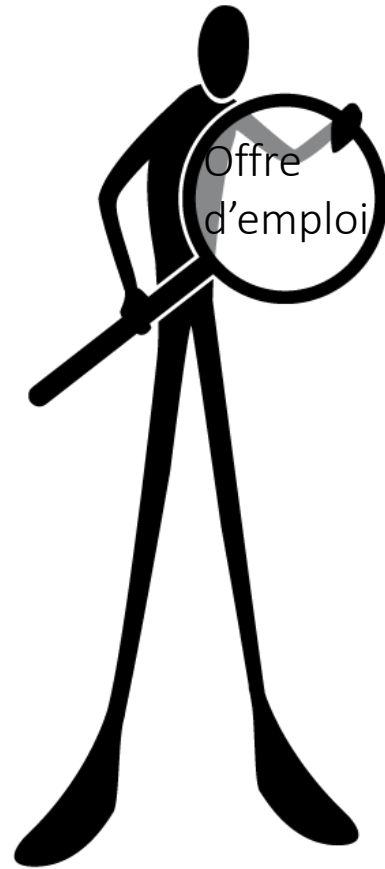
# Compétences dans le temps



Source 31



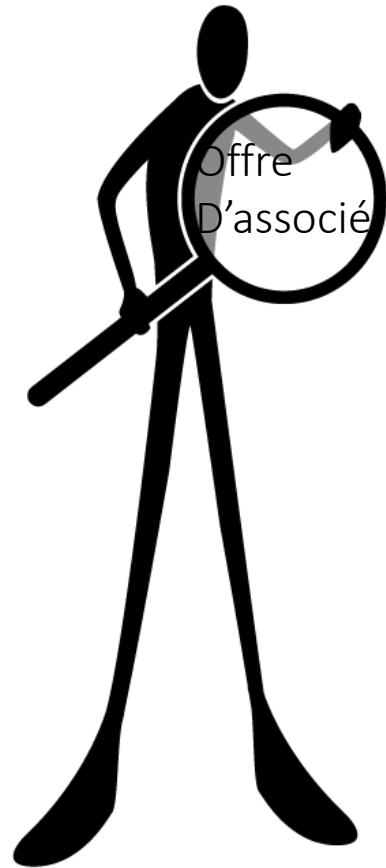
# Choisir son associé



**Super**

Compétent  
Connaissances  
Sympa  
Bénévole

# Choisir son associé

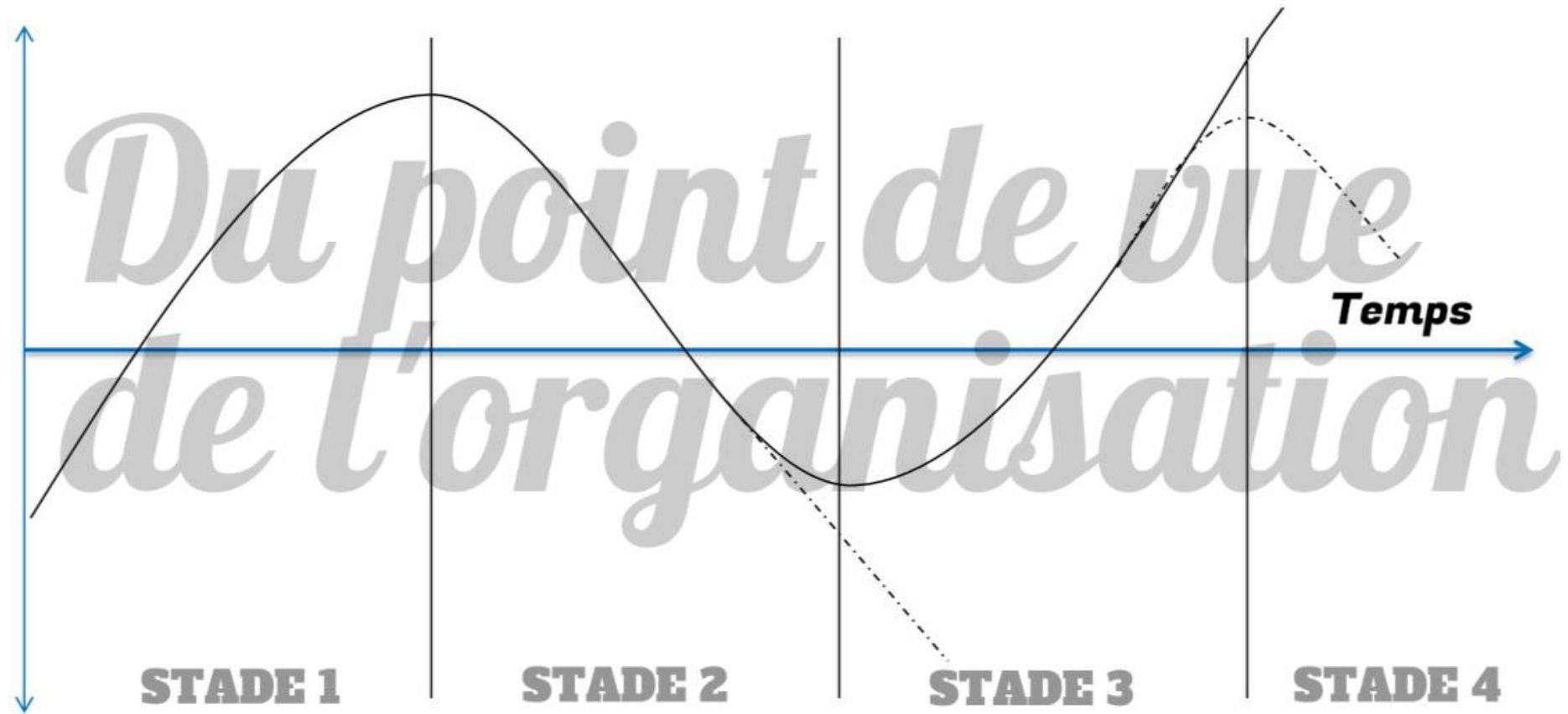


## Super

Ai envie de travailler avec vous et vous avec lui  
Aime votre secteur d'activité  
A envie de créer une entreprise



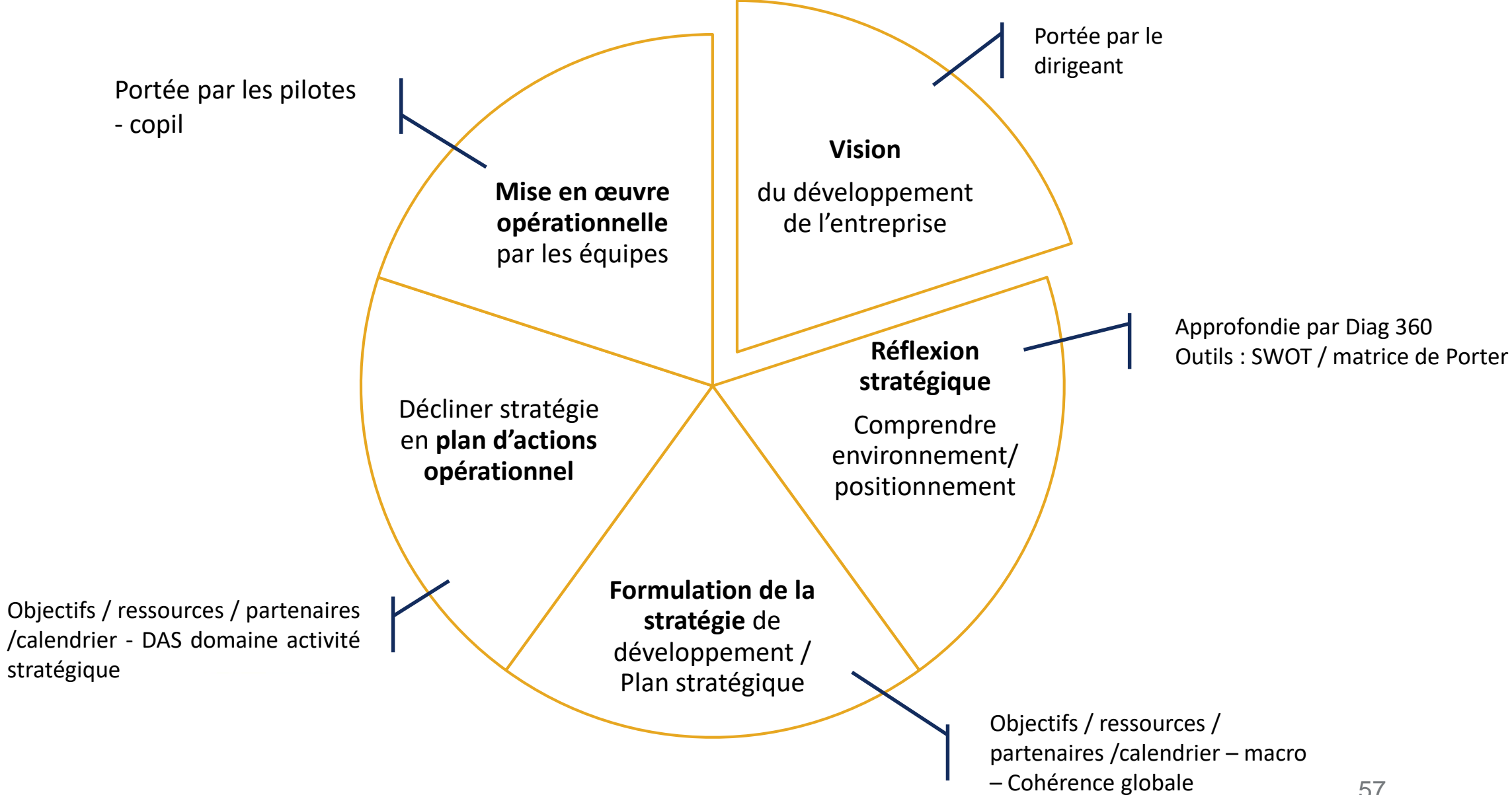
# Cycle de vie d'une équipe



# Fondamentaux stratégiques



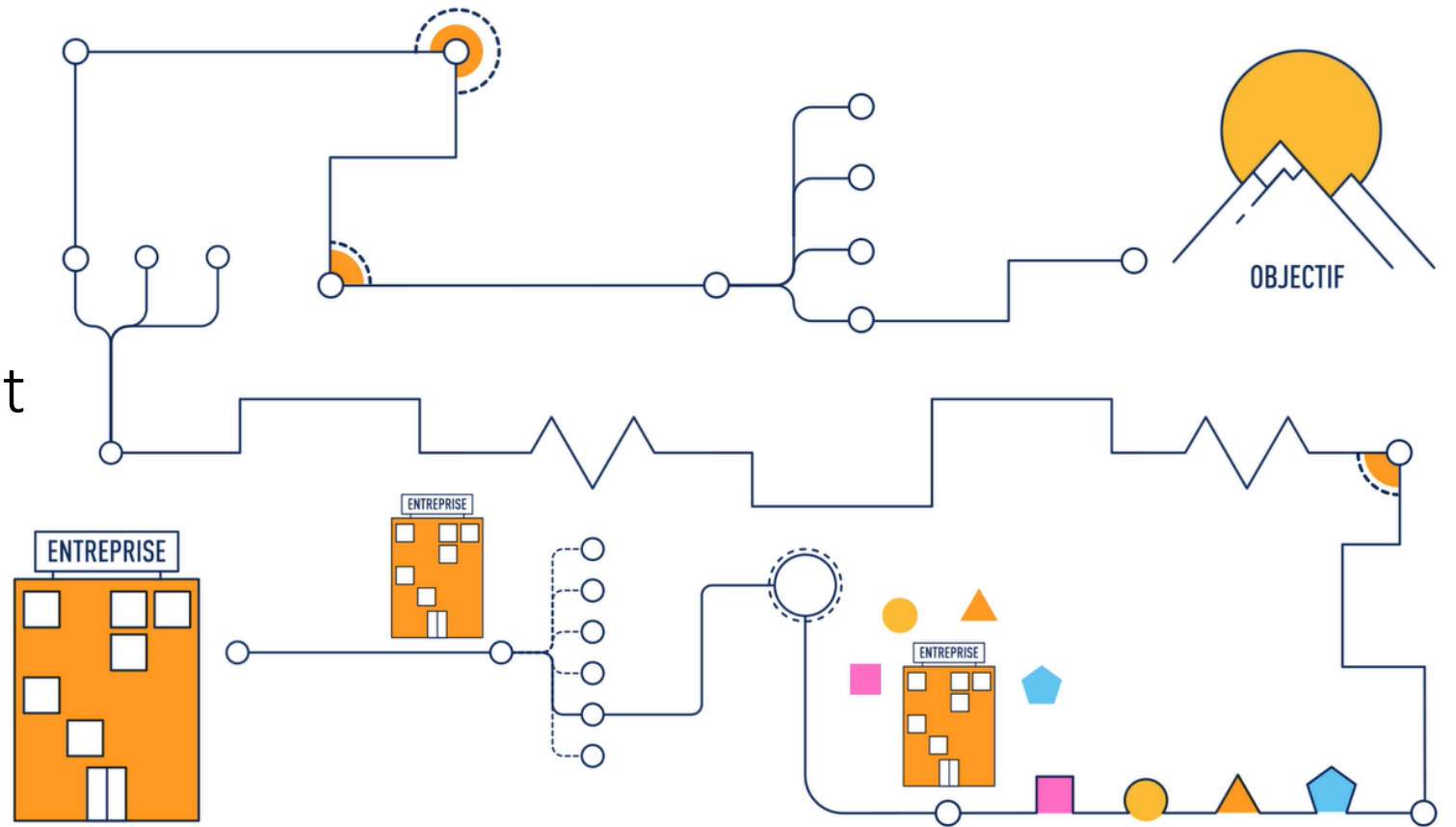
# Construction d'une démarche stratégique



Vision

Stratégie de développement

Stratégie opérationnelle



# Stratégie et management stratégique

## Analyse stratégique

INTERNE / Métier et savoir-faire - culture d'entreprise - structure de l'organisation  
Gouvernance

EXTERNE GLOBAL / Notion d'intelligence économique - Environnement  
CONCURRENTS / Positionnement concurrentiel – avantages concurrentiels  
MARCHE-CLIENTS / Segmentation - valeur ajoutée

## STRATEGIE / Développement d'entreprise

- choix des activités stratégiques - recentrage/diversification -
- faire ou faire faire ou faire avec - croissance interne/ externe/ partenariat

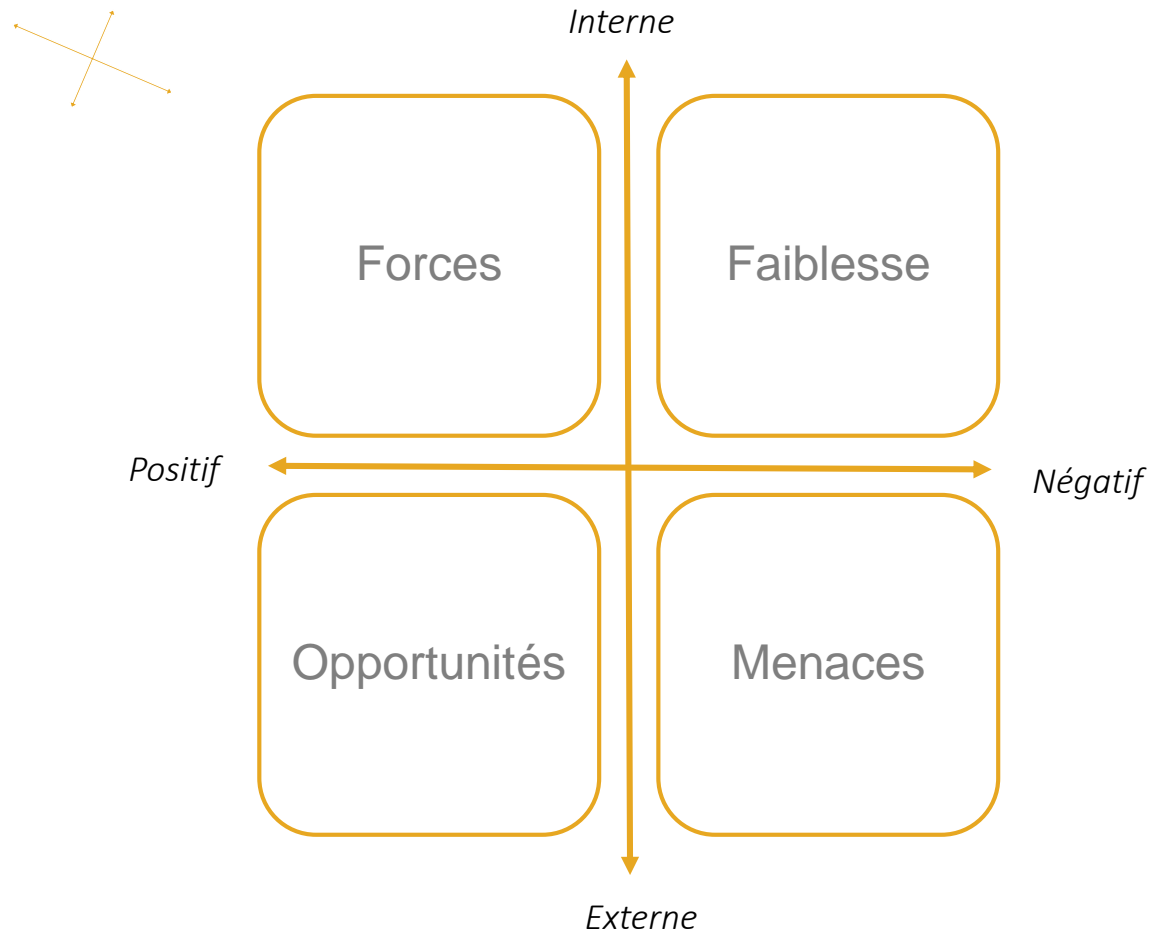
modèles stratégiques : outils SWOT, Matrice Porter et analyse concurrentielle. BMC.



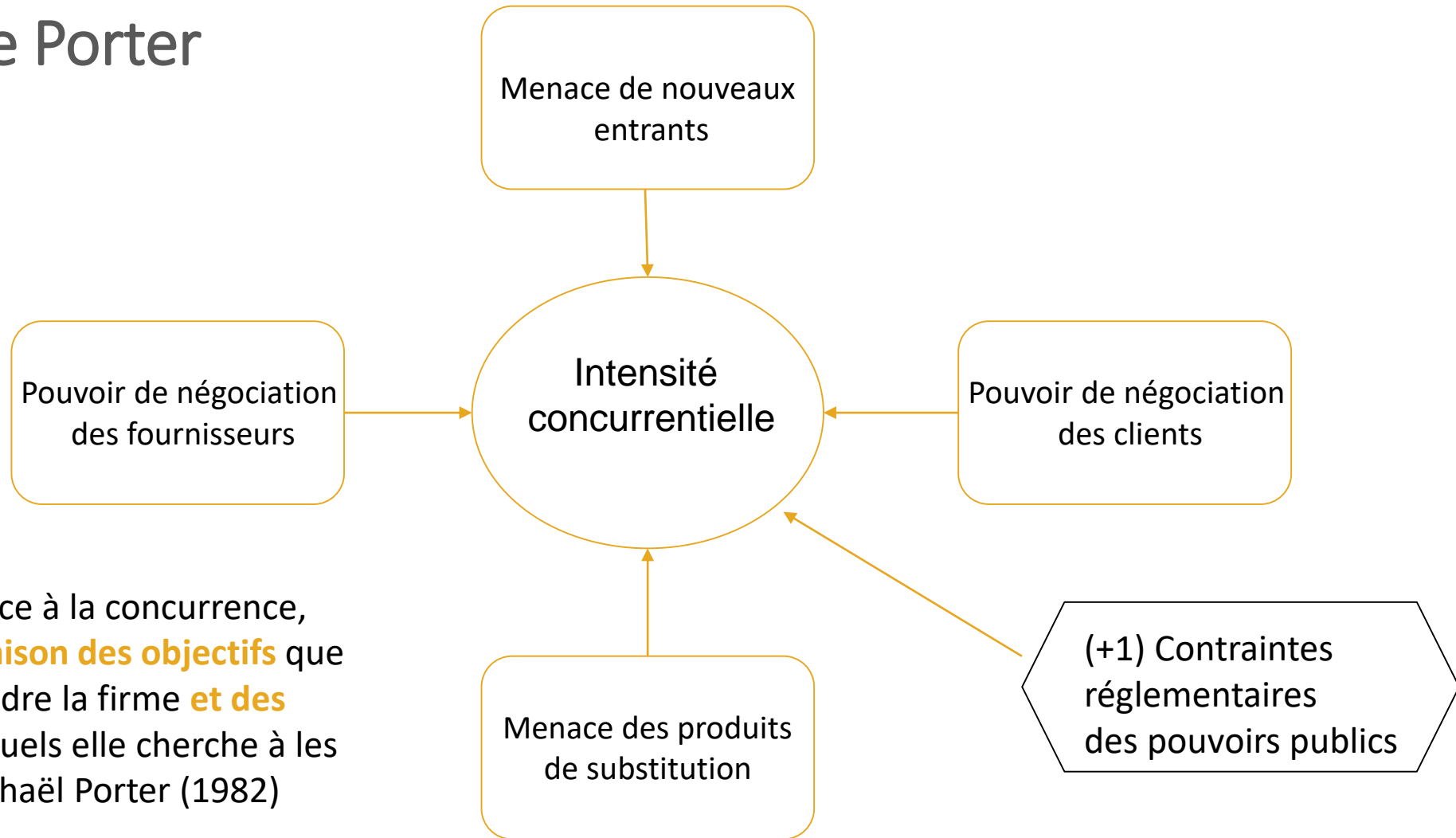
Forces et faiblesses :

- De l'entreprise
- Du projet innovant

Un outil : la matrice **SWOT**



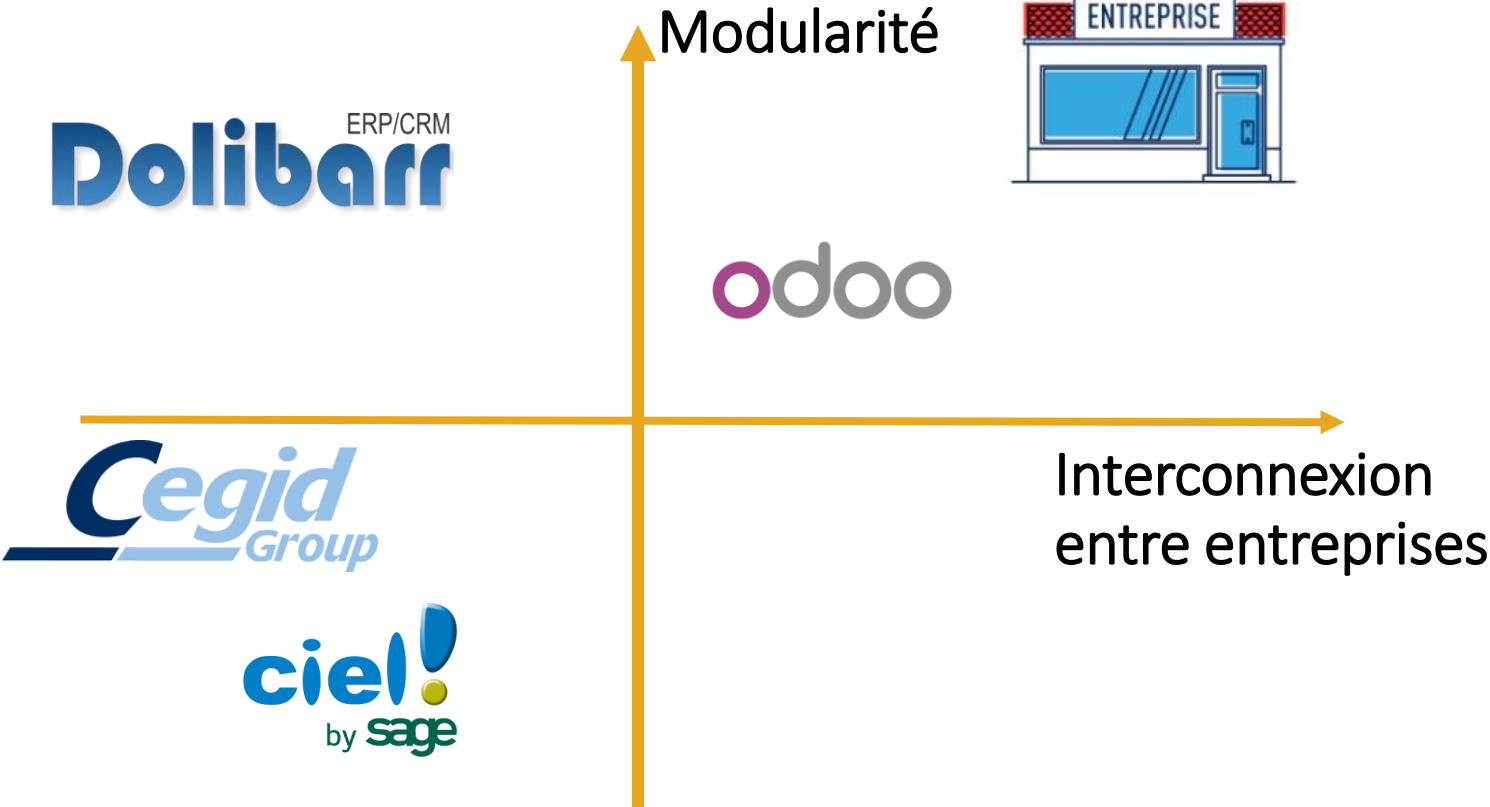
# Matrice Porter



« La stratégie, face à la concurrence, est une **combinaison des objectifs** que s'efforce d'atteindre la firme **et des moyens** par lesquels elle cherche à les atteindre » Michaël Porter (1982)



# Positionnement Concurrentiel



Segmentation



Priorisation

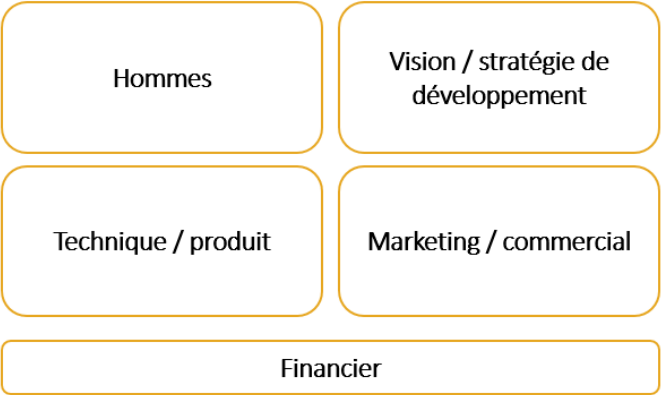
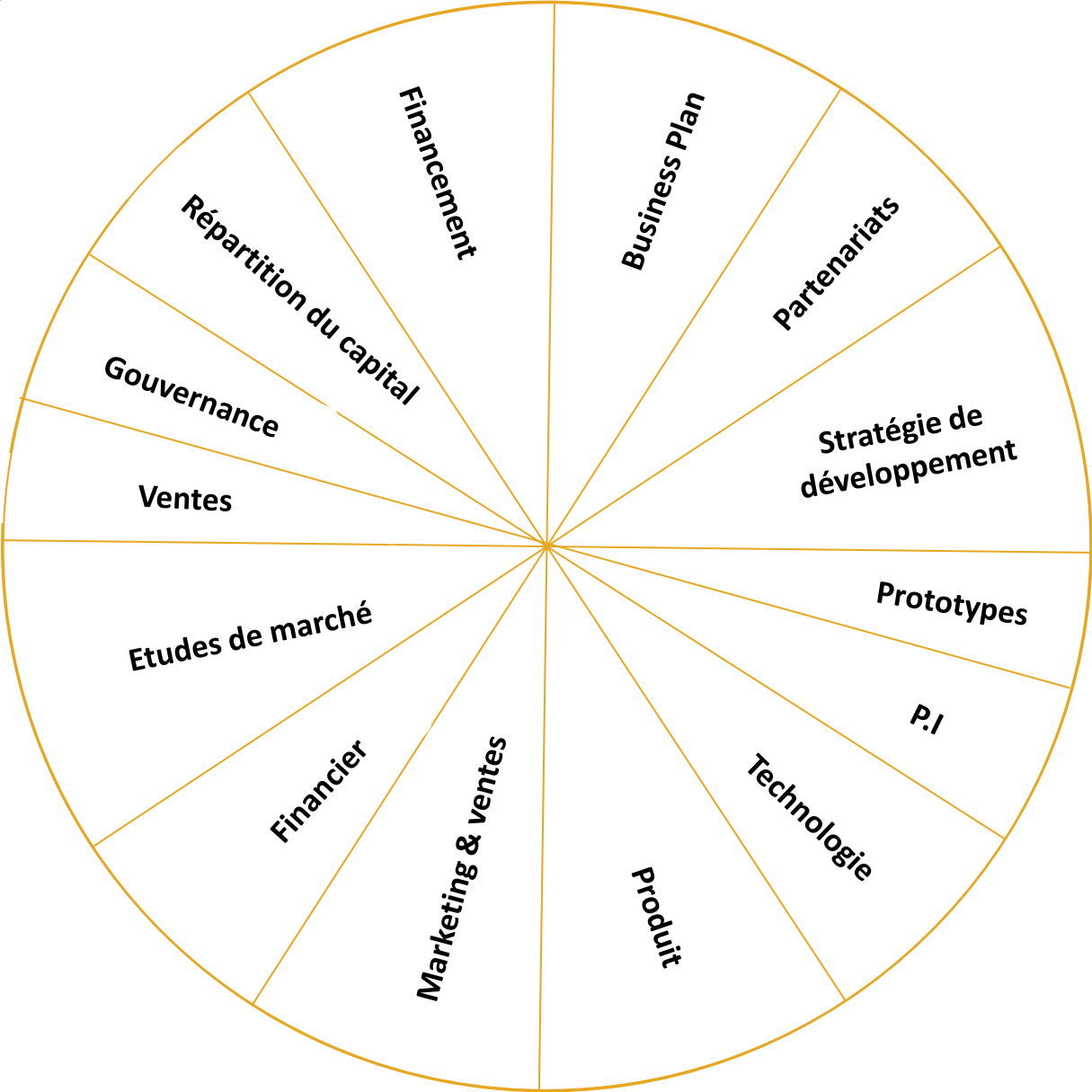


# Éléments constitutifs



# Composantes de la startup

*bp*



# Business plan

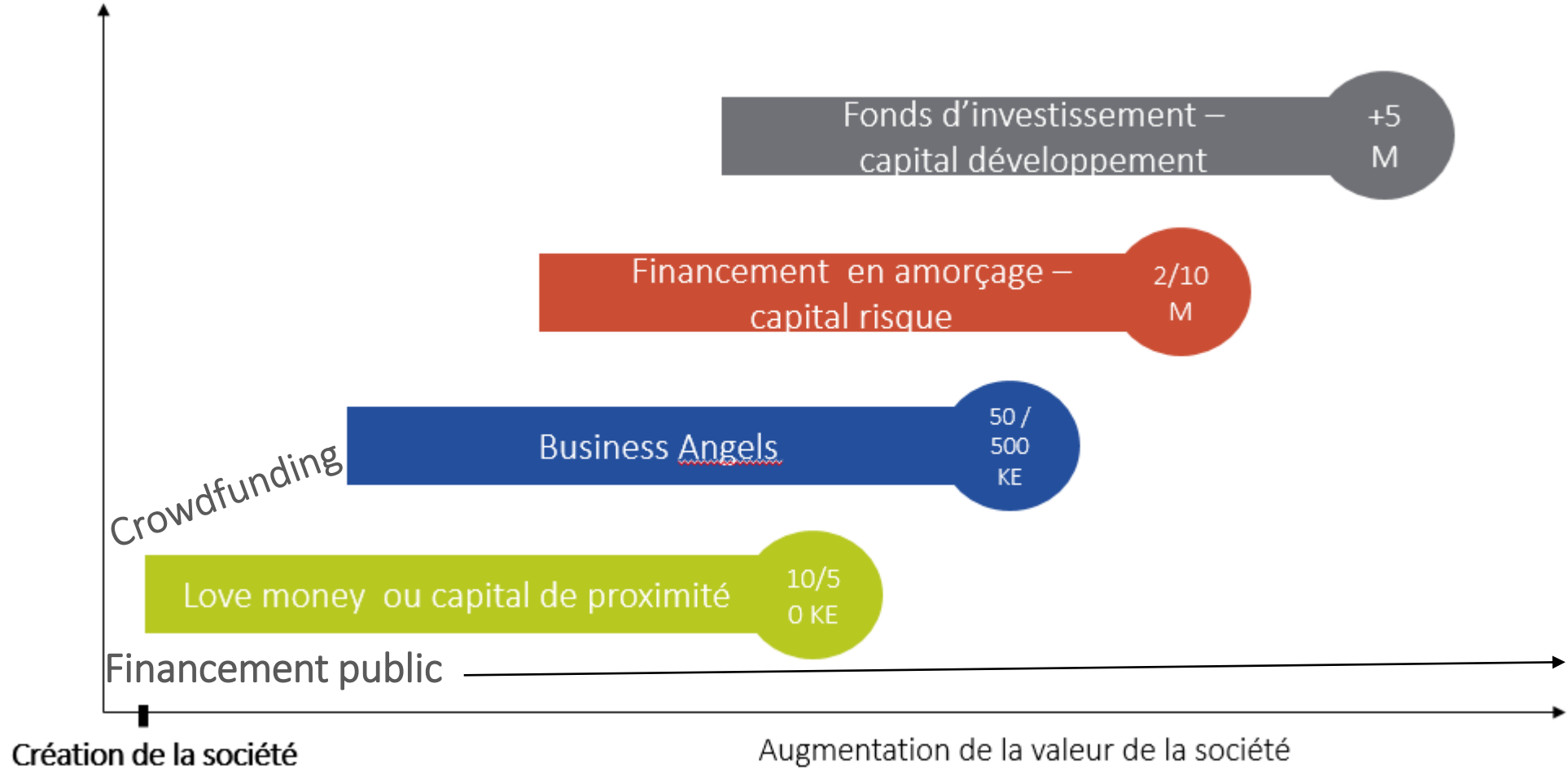
- Formulation et structuration **qualitative** et **quantitative** du projet innovant.
- But : présenter la finalité du projet, les objectifs, la stratégie, les voies et les moyens pour réussir
- Il doit permettre de comprendre l'opportunité pour le projet innovant de réussir dans un environnement industriel existant

Sa **diffusion** doit être limitée et évaluée !

*Plan sur plateforme*



# Financement



Plateforme

<http://www.missmandarine.com>





### AGENDA

#### RÉUNION MANDARINE CODI

Echanges sur la stratégie et le développement Mandarine Codi et Miss...

[Voir l'agenda >](#)

#### WORKSHOP - EXEMPLE

Exemple de date Miss Mandarine Date ...

[Voir l'agenda >](#)

### MES APPRENANTS

#### Patrick Conchou

Groupe : Miss Mandarine

#### DRH Demo

Groupe : Miss Mandarine

#### Florence Datcharry-Sirven

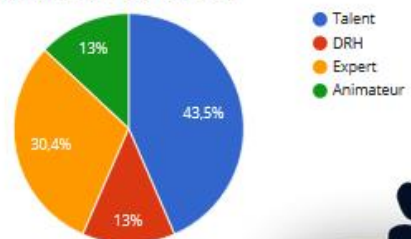
Groupe : Démo

#### Marielle Charpin

Groupe : Hespérides

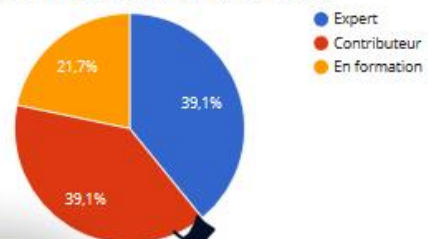
### SUIVI GLOBAL

#### Répartition des utilisateurs



### SUIVI

#### Statut d'implication des utilisateurs





MISS  
MANDARINE



Tableau de bord



Espace  
Formation



Espace  
Communautaire



Agenda



Suivi



Auto  
Evaluation



Références  
Scientifiques

CGV  
Mentions légales  
Contact Miss Mandarine

A

RI

Ec

M

W

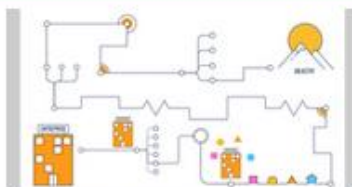
Ex

St





## THÈMES



La stratégie de...  
Etat : En cours



Je monte ma startup -...  
Etat : En cours



Je monte ma startup -...  
Etat : En cours



Poursuivre un objectif  
Etat : En cours



La startup, une...  
Etat : En cours



La coquille...  
Etat : En cours



Principes de...  
Etat : En cours



La métaphore de...  
Etat : En cours



Les 11 chameaux  
Etat : En cours

## CAS PRATIQUES



SMU - Le business plan  
Etat : En cours



SMU - L'équipe  
Etat : Non visioné



SMU - Le manager  
Etat : Non visioné



SMU - Les fondateurs  
Etat : Non visioné





Finaliser la formation >

Ajouter un commentaire

Joindre un fichier

Répondre





Annuaire de la communauté

### FORUMS



Equipe Miss Mandarine >



Discussions publiques >

### MISS MANDARINE



Miss Mandarine >



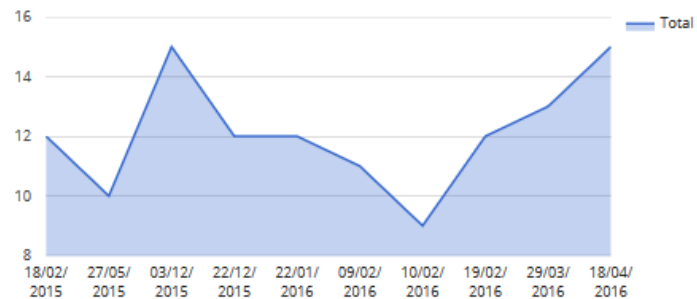


AGENDA						
Jun 2017						
Lundi	Mardi	Mercredi	Jeudi	Vendredi	Samedi	Dimanche
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13 <i>RENDEZ-VOUS TRIPARTIE 1</i> ...	14 <i>SHARING MEETING N°1</i>	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30		





### GRAPHIQUE



### QUESTIONNAIRE

Dans quelle mesure vous sentez-vous utile à votre startup ?

Quel est votre niveau de compréhension du monde startups ?

Dans quelle mesure vous sentez vous intrapreneur ?

Dans quelle mesure les concepts que vous avez appris dans Miss Mandarine sont-ils utiles dans votre quotidien professionnel ?

Dans quelle mesure arrivez-vous à prendre du recul sur vos pratiques professionnelles ?

Enregistrer >



# Posture d'accompagnement



# Principes de base de l'accompagnement

Socrate parlait de « *L'art de faire accoucher les esprits* ».

Ecouter,

Poser des questions même naïves,

➤ l'interlocuteur peut identifier ses manques de précisions  
des contradictions dans ses raisonnements.

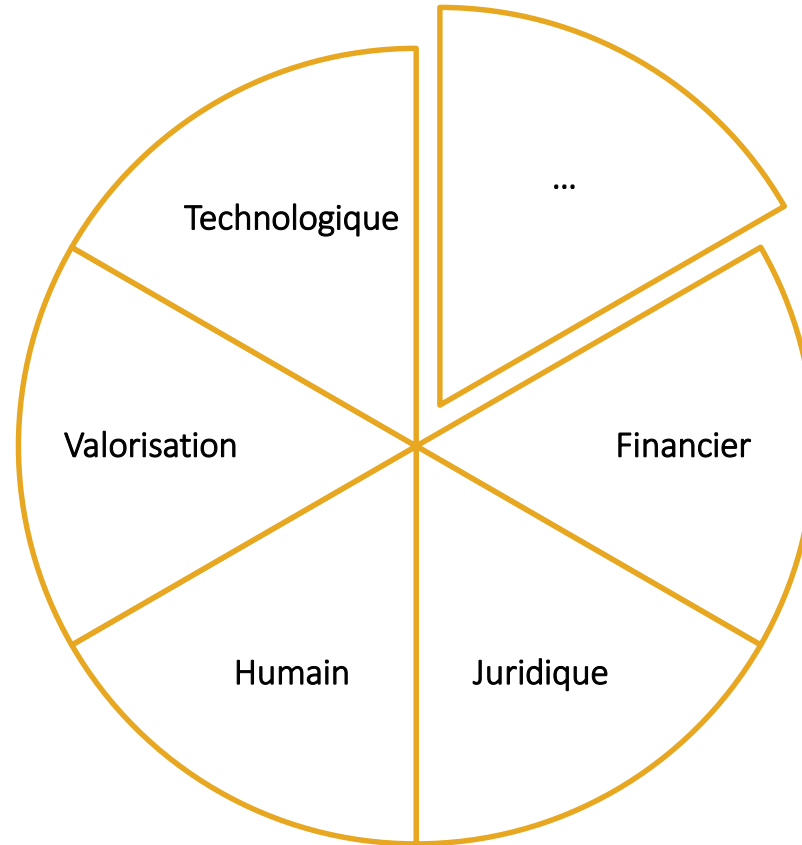


Accompagnant ?

Parrain  
Mentor Tuteur  
Consultant  
Conseiller Compagnon  
Egérie Sponsor  
Coach



# Accompagnement généraliste VS accompagnement spécialiste



Amener les personnes à se rendre compte que,  
alors qu'elles croyaient savoir, elles ne savaient pas.



# Notre vision de l'accompagnement

Se joindre à quelqu'un, pour aller où il va, en même temps que lui , à son rythme, à sa mesure, à sa portée.

L'action se règle à partir de l'autre, de ce qu'il est, de là où il en est.

Se joindre à quelqu'un : dimension relationnelle forte  
*Etre-ensemble* qui introduit la notion d'appartenance,

Pour aller où il va : dimension temporelle et opérationnelle.





*Relation et cheminement :*  
**ÊTRE AVEC ET ALLER VERS.**

# Accompagner...

*Ce n'est pas...*

Savoir ce qu'il faut faire  
à leur place.

*C'est...*

Les faire réfléchir.



# Accompagner...

*Ce n'est pas...*

Les orienter sur une piste  
de développement qu'on  
imagine être la bonne.

*C'est...*

Les aider à prendre du recul.



# Accompagner...

*Ce n'est pas...*

Imposer sa vision de la  
stratégie.

*C'est...*

Nécessité de  
compréhension et  
appropriation par le  
dirigeant.



# Accompagner...

*Ce n'est pas...*

Imposer une stratégie  
même si on est sûr d'avoir  
raison.

*C'est...*

Qu'est ce qui vous permet  
d'être sûr que c'est la bonne  
stratégie ?



# Accompagner...

*Ce n'est pas...*

Vous êtes sûr que c'est la bonne stratégie parce que vous l'avez observé avec succès 10 fois.

*C'est...*

Qu'est ce qui vous permet de penser que la 11ème fois sera à l'identique ?



# Accompagner...

*Ce n'est pas...*

Vous allez par votre  
fonction impressionner  
votre interlocuteur.

*C'est...*

Ne pas prendre l'ascendant  
pour autant.



# Accompagner...

Votre mission :

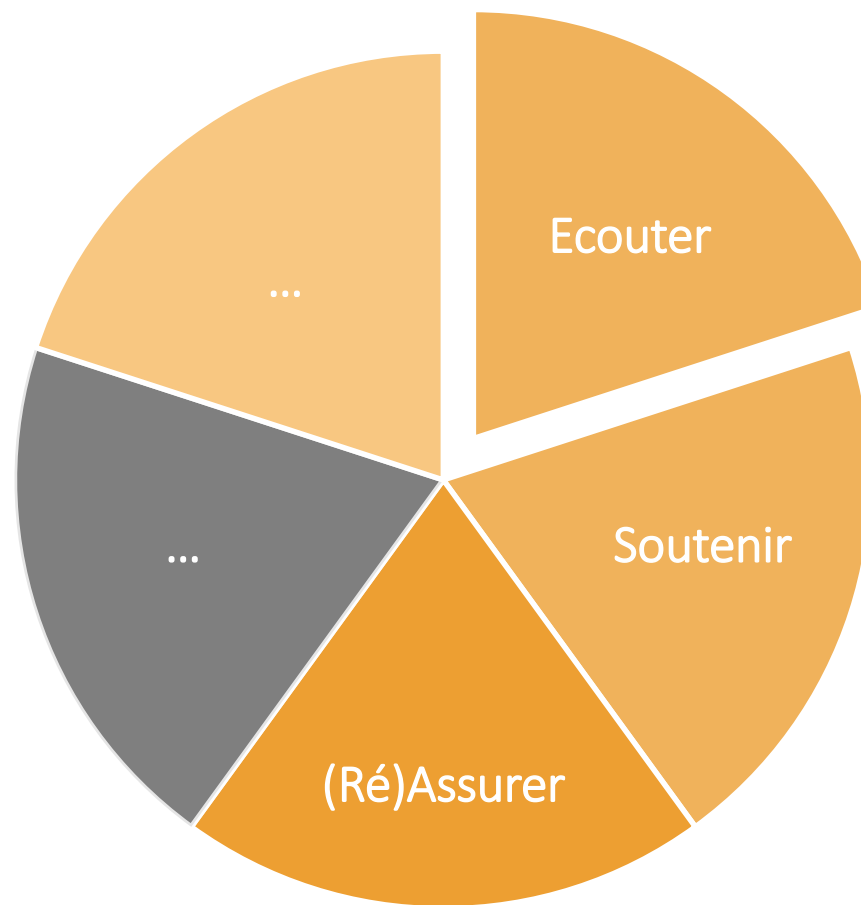
Etre force de proposition du  
champ des possibles.

Contributeur / homme  
ressource.

Expert sur la zone de  
compétence.



# Besoins du porteur de projet



Rôle de l'accompagnant



# Cas Pratiques



HEOZ

ICARE TECHNOLOGIES

<https://icare-technologies.fr/>



# Conclusion

- REACTIVITE et INDULGENCE – BIENVEILLANCE  
(vu lors du pitch Startup)
- ECOUTE et QUESTIONNEMENT - FORCE DE PROPOSITION  
(vu en Workshop Evènementiel 1)



Merci de les aider !



# Prochain Workshop Evenementiel

4 juillet 17 – Timonerie

- (1) Collaboration startup
- (2) Equipe et mode collectif
- (3) Transposition – référentiel de compétences intrapreneuriales



Merci de votre attention !

