



Workshop Evènementiel n°5

14/11/2018

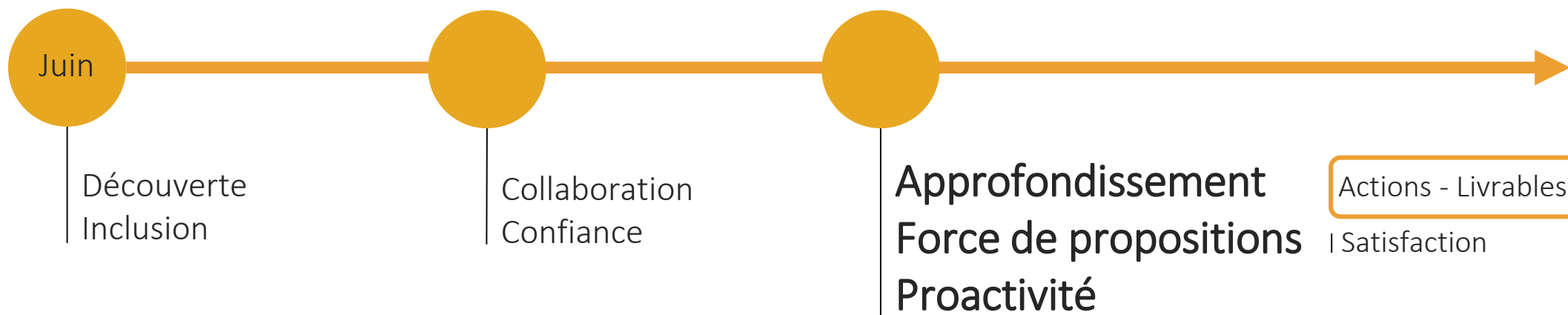
Talents Cnes – **Start Me Up**

Miss Mandarine

Insuffler l'esprit startup dans vos organisations

Miss Mandarine© by Mandarine Codi
missmandarine@missmandarine.com

Continuez sa progression étape par étape



Vos points faibles versus vos points forts



Souriez vous etes



pris en photo!



Agenda

New Management

Collaboration
Talent / Startup

Contenus

TRANSPOSITION À
VOS PRATIQUES
PROFESSIONNELLES

Rappels : vos rappels du dernier Wkp / nos rappels généraux - Industrialisation et Personae - Modules de formation de la plateforme



Agenda

New Management

Collaboration
Talent / Startup

Contenus

TRANSPOSITION À
VOS PRATIQUES
PROFESSIONNELLES

Référentiel de compétences

Miss Mandarine **For Ever** :
Ambassadeurs

Golden Event



Objectifs

Mieux connaître l'univers startup – univers différent

Progresser dans ses pratiques professionnelles – posture

> **Favoriser le New Management**

Responsabilité sociétale : Engagement – Responsabilité – Partage





Rappels

Vos rappels

Session précédente ?

Pascale, Cathy, Sébastien, Alain Gleyzes et Philippe Lier



Interculturel

International mais aussi national 😊

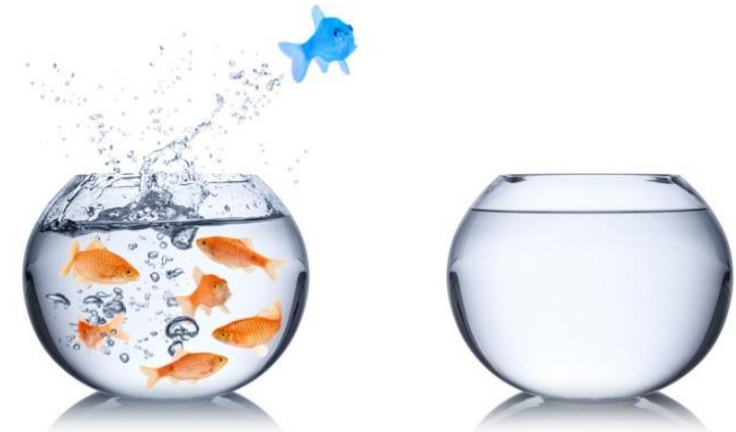
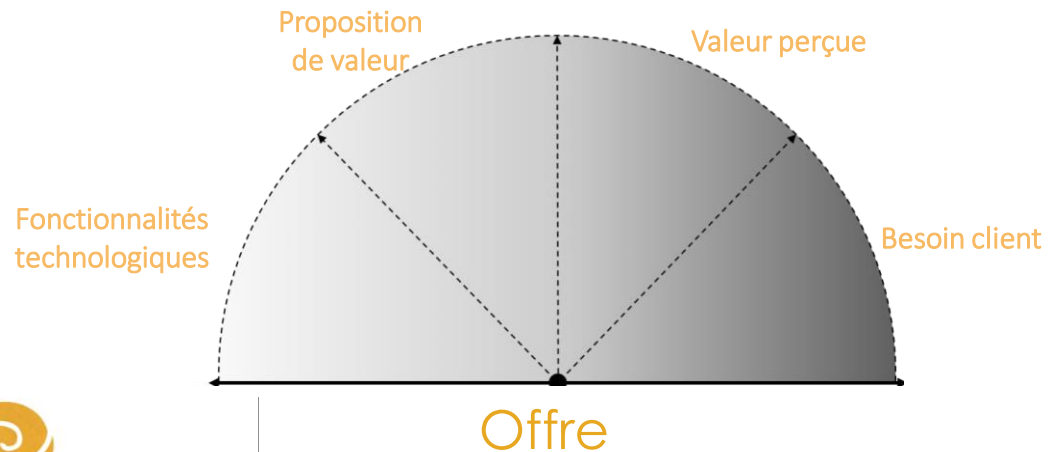
La culture n'existe que par comparaison ; il en va de même pour les valeurs

Nous ne sommes pas conscients des valeurs de notre groupe de par la manière dont elles nous ont été inculquées

La culture traite des groupes et non des individus



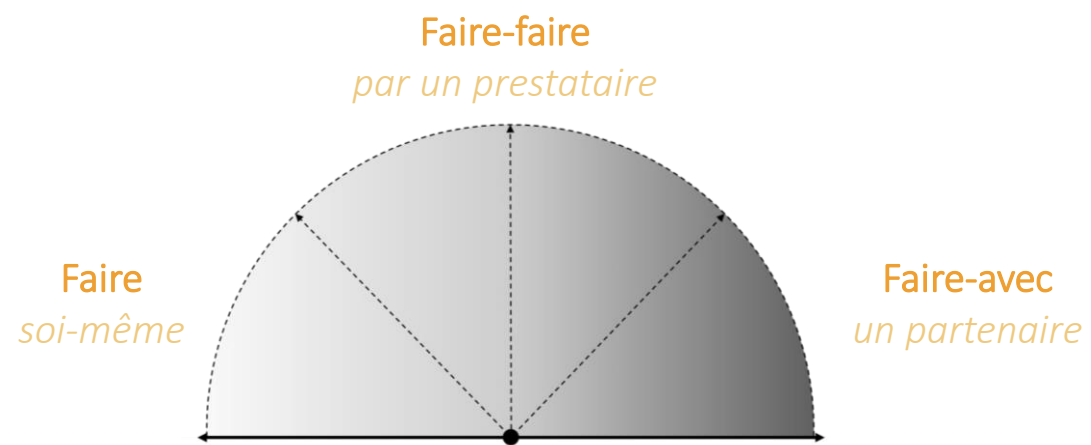
Concurrence Différenciation



Stratégie Océan Bleu



Partenariats

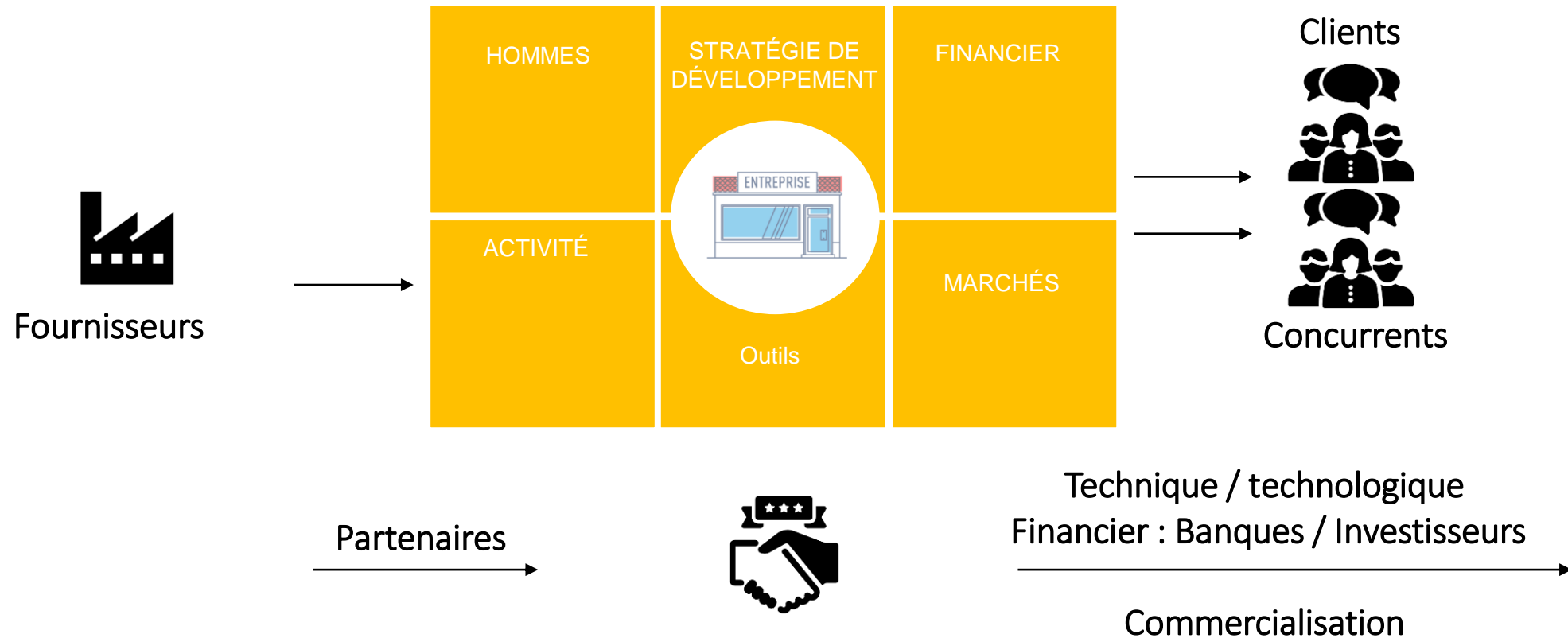


Concurrence Partenariats

Positionnement dans la chaîne de valeur : BtoB, BtoC, BtoBtoC



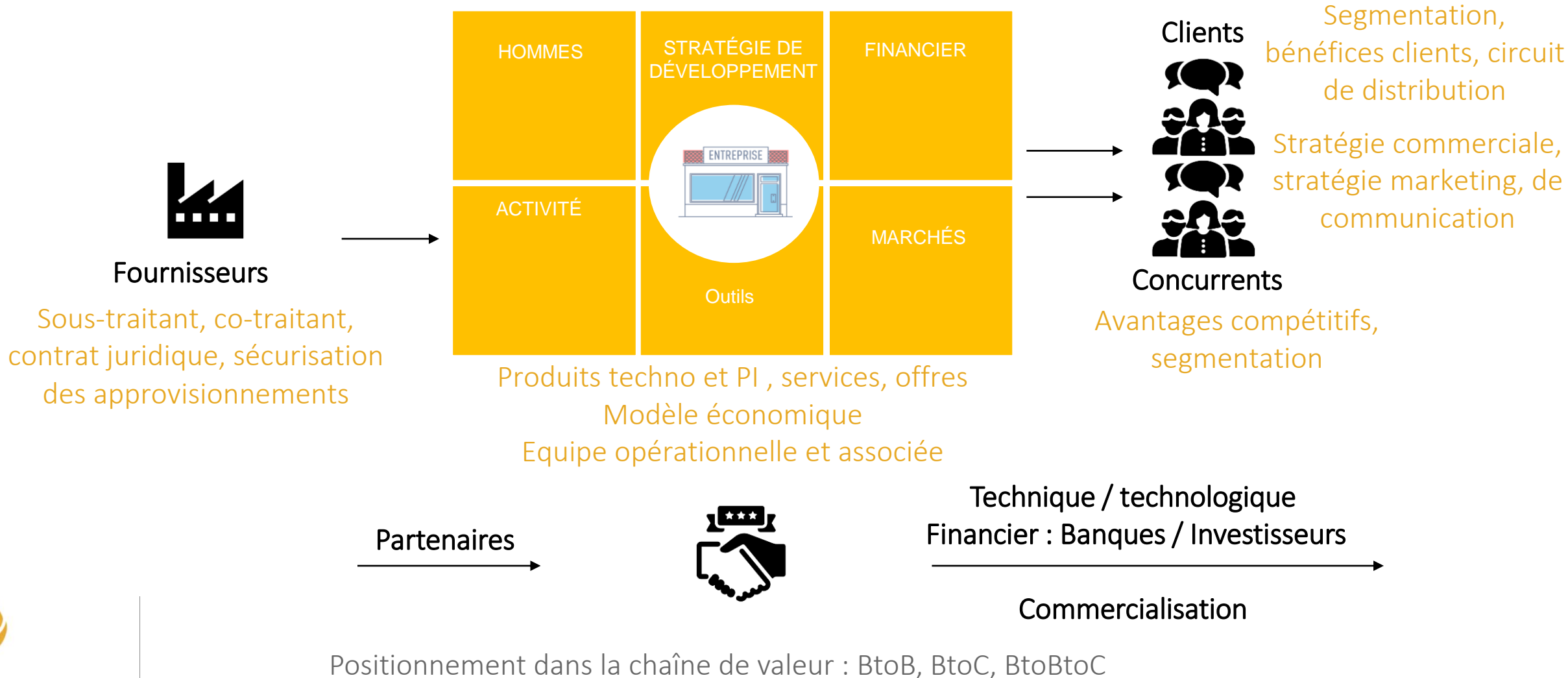
Environnement



Positionnement dans la chaîne de valeur : BtoB, BtoC, BtoBtoC

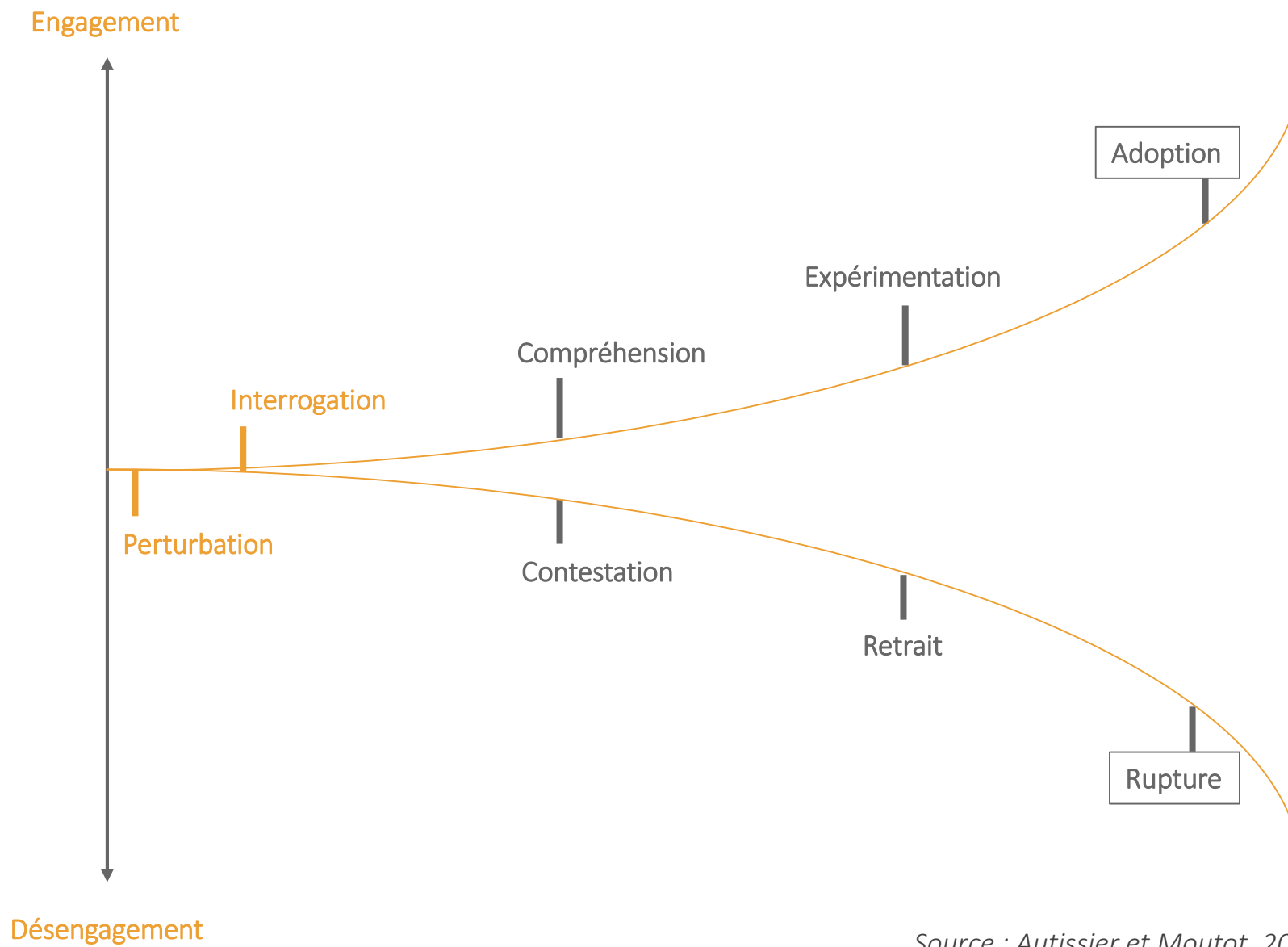


Environnement



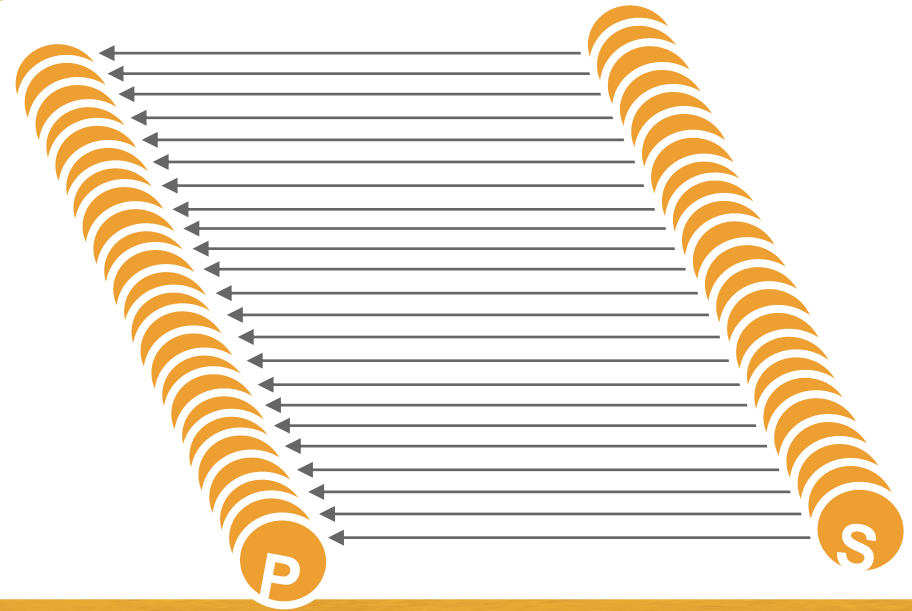
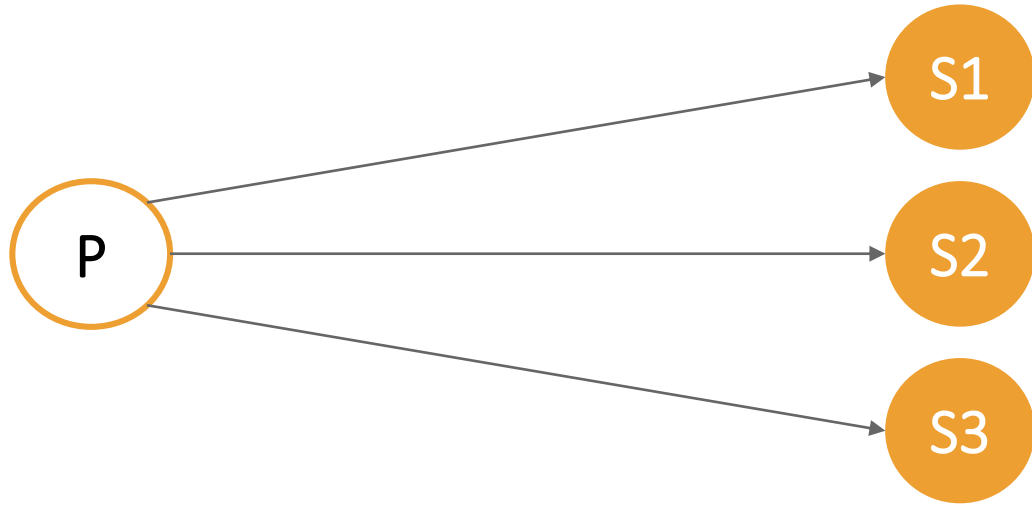
Nos rappels

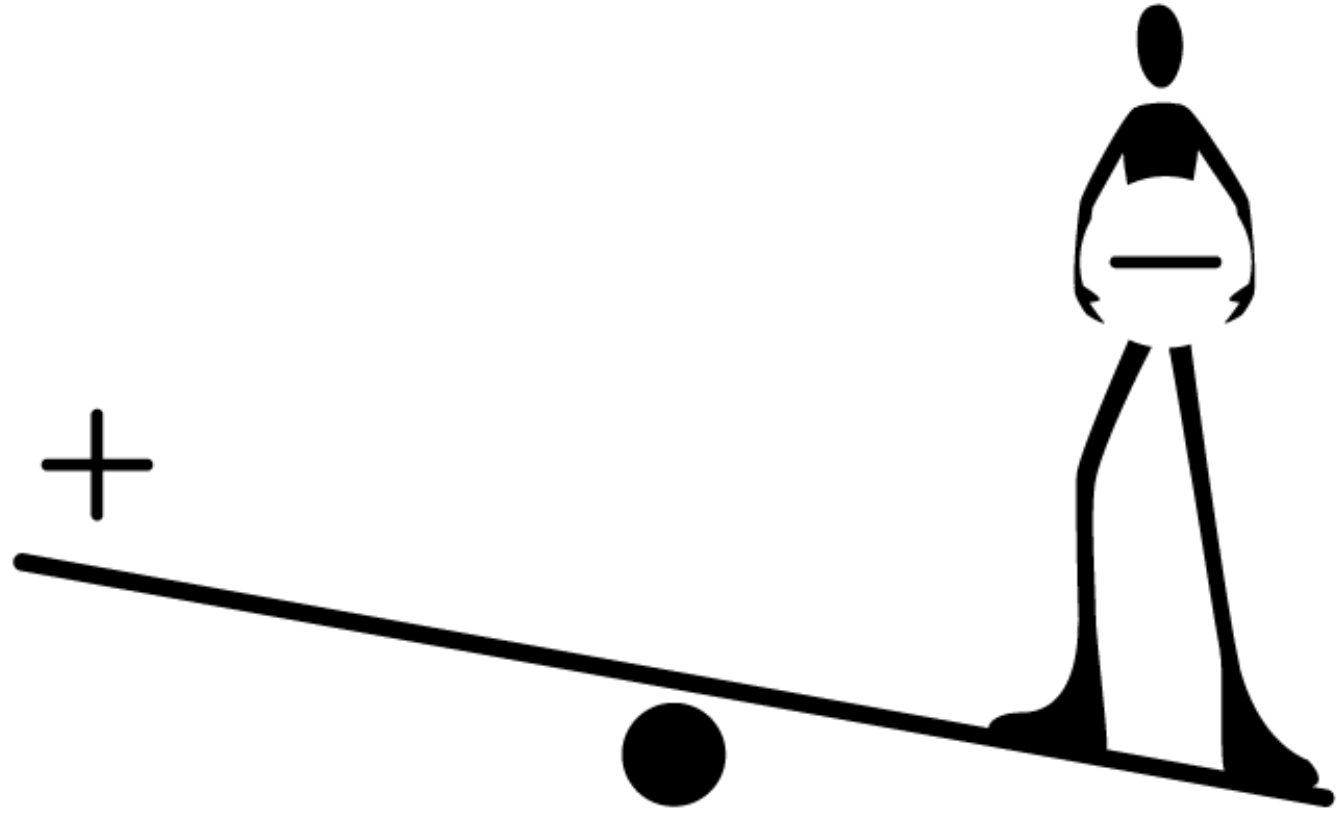




Source : Autissier et Moutot, 2013



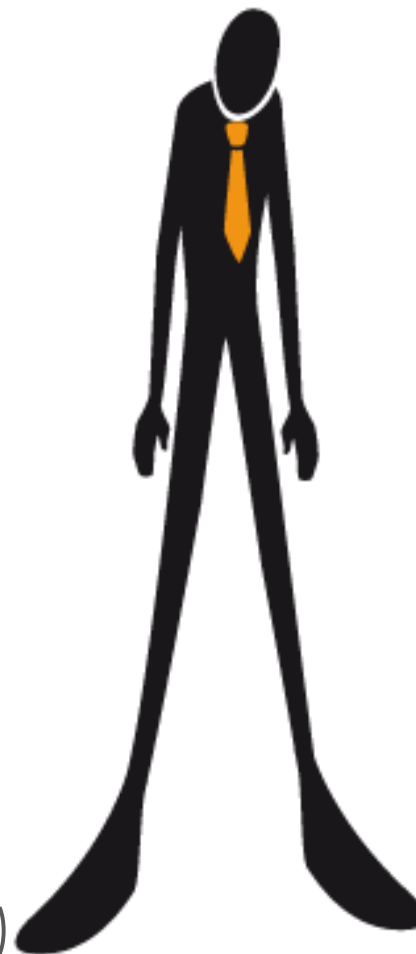






- Dynamique
- Innovant
- Compétent
- Sur de lui

Préconception (cognitive)



- Seul
- Hésitant
- En doute
- Lutte permanente

Bienveillance





Comment ça va ?

La collaboration Talent / Startup



Éléments de contenus

Stratégie de développement

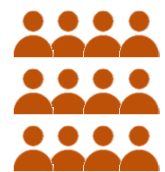


Schéma idéal

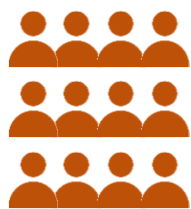
Comprendre

Expérimenter

Dupliquer



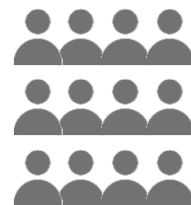
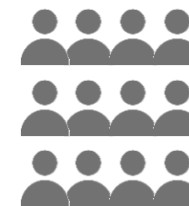
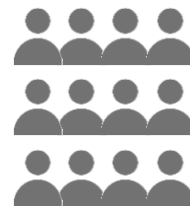
Réaliser son TOC



Réaliser son POC sur un écosystème



Puis dupliquer



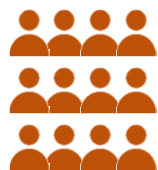
Etc.

Etc.



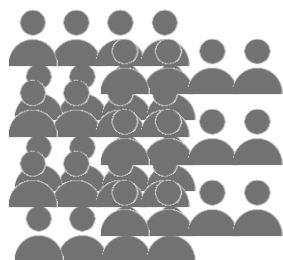
Stratégie de développement

Étapes par étapes



Mode « projet » - test –
expérimentation – Affiner la
stratégie de développement

Cible prioritaire/ personae



Consolider
pour préparer
la croissance



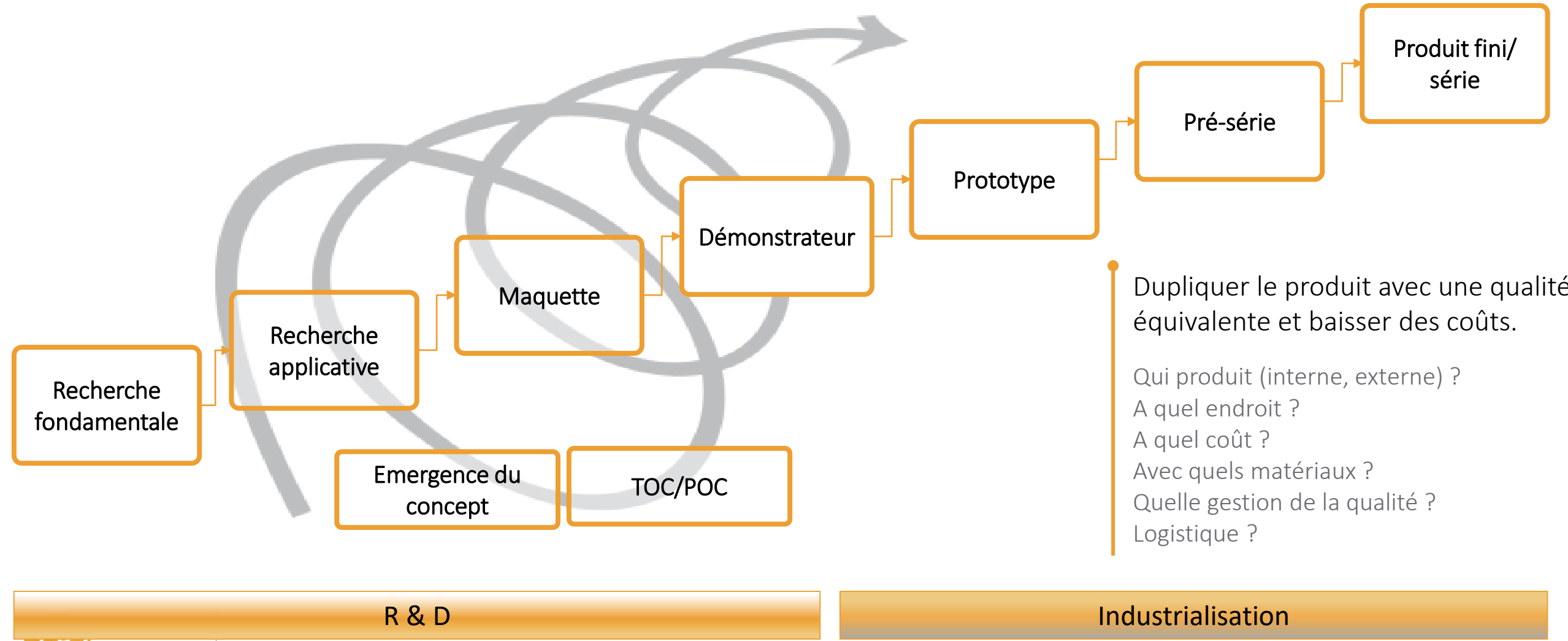
Grandir



Industrialisation

Phase critique : financement / volume / calendrier précis / erreur est lourde





Exemples d'industrialisation

Machine à cocktail,
boitier musical et
compteur de likes





Maquette bois à la scie dans son garage

Démonstrateur – Fab Lab/Castorama - impression 3D et découpe laser

1er Prototype fonctionnel - partenariat industriel - coup de cœur - machine industrielle usinage de pièce

Prestataire prototypiste en France

Chine : agent - 2ème génération de produit - pièce unique 3D - /2

Chine : Moule silicone / empreinte des pièces /5

Chine : - Industriels - Moule acier et outils acier pour injecter pièce



Partenariats

Engagement de ces collaborateurs sur des sujets innovants

Sortir du cadre habituel ces collaborateurs

Promesse de production de la machine avec ces composants mécaniques

Sentiment d'aider son prochain de la part du dirigeant

Souvenir d'avoir été coaché dans son démarrage d'entreprise

Compréhension de l'univers de l'objet connecté pour un industriel "old school" à la suite il a développé une gamme d'électrovanne connecté

Communication sur le fait que sa société accompagne des startups et travaille dans l'innovation, il a gagné en image





Prizm

Pré séries – financement

Objectif de financement : 70 000 €

Financement obtenu : 161 149 €

Accélérateur Orange

Voyage Chine pour la fabrication

+ un an pour sortie réelle du produit

Levées de fonds

2012/2018





Communication

COCKTAIL SQUARE



COCKTAIL SQUARE



COCKTAIL SQUARE



KUANTOM

La nouvelle expérience cocktail




KUANTOM

La nouvelle expérience cocktail



*« Déguster un cocktail d'exception
n'importe où n'importe quand »*



*« Rendre accessible l'art de la mixologie
au travers de la technologie »*

ORKESTRA

Garantir des cocktails de qualité

Amener plus de saisonnalité dans votre carte

Augmenter la performance des débits de boissons

Placer vos clients au centre de l'expérience





Persona

Exemples

Photo

Nom, Prénom :
Age :
Genre :
Situation familiale :
Profession / CSP :
Centres d'intérêt :
Moteurs de motivation :
Relation à la technologie :
Journée type :

Verbatim :

Besoins et problèmes :

- 1.
- 2.
- 3.

Découverte du produit :

Relation avec le produit / utilisation :

Objections d'utilisation :



HOMME

45 ans

Aisé

Veut montrer qu'il a réussi

Veut montrer qu'il est à la

pointe de la technologie

Aime le cocktail

Facteurs de succès

Produit haut de gamme

Elégance du produit

Fiabilité du produit

Pouvoir évoquer son style/niveau de vie au

travers de la consommation

Aime recevoir

Freins

Prix (pour de l'électroménager)

Produit électroménager

Habitude de consommation (vin, whisky)



FEMME

40 ans

Dynamique

Besoin de sentir qu'elle consomme mieux

Aime découvrir de nouvelles saveurs

Facteurs de succès

Produit électroménager totalement nouveau

Diversité de saveurs

Aspect écologique

Bien être / santé

Freins

Multiplication des appareils électroménagers

Aime sortir

Aime le côté décoration sur les cocktails





Élodie Guerlin

Styliste

32 ans

CSP+

En couple, sans enfants

Lille, France

*“Je veux être à la
pointe de la
tendance en toutes
circonstances”*

Connaissances web : élevées

Habitudes : emails, réseaux sociaux, shopping online, logiciels PAO.

Matériel : ordinateur portable, smartphone, tablette.

Sites de prédilection :
vente-privee.com,
zalando.com, legorafi.fr

Motivations :

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Nam efficitur rhoncus dui eget pellentesque. Donec lorem nibh, interdum in laoreet et, viverra in leo. Sed nec euismod tellus. Sed vel dolor nec lectus mollis aliquam. Suspendisse potenti. Interdum et malesuada fames ac ante ipsum primis in faucibus.

Buts :

- Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit.
- Donec lorem nibh, interdum in laoreet et, viverra in leo.
- Sed vel dolor nec lectus mollis aliquam. Suspendisse potenti.

Frustrations :

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Nam efficitur rhoncus dui eget pellentesque.





Laurent

"J'aime les gens !"

45 ans, scénariste

Mobilité faible



Autodidacte reconnu.
A travaillé à l'écriture de séries, de courts-
et de long-métrages.



Vit à **Paris** 18. Divorcé sans enfant.
Lit beaucoup, va au cinéma une fois par
semaine, fait partie d'une association de
quartier à la Goutte d'or.



échanges habitudes
enrichissement
groupe quartier
partage affinités
mutuel repère
relations
inspiration

Ses objectifs et motivations Laurent tra-
vaille chez lui depuis dix ans. A l'occasion
d'une fête de quartier, il a pris connaissance
de l'existence d'un espace de coworking
dans l'arrondissement et l'idée de troquer
son isolement contre une approche plus
conviviale du travail a commencé à germer.

La webapp lui permettra dans un premier
temps de se familiariser avec le concept et
l'état d'esprit du lieu mais il passera vite au
plan d'accès et à la visite physique du lieu.
Une fois membre résident, il utilisera surtout
la webApp pour les petites annonces, l'an-
nuaire et la consultation de son compte.

Pain points Ne sait pas encore bien se
servir de son smartphone.

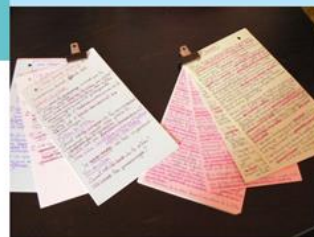
Réseaux sociaux



AppStore / PlayStore



Internet



Samsung Galaxy, PC portable



■ Outils
■ Humain
■ Réseau
■ Bulle
■ Lieu



E

(76 %)

Extraversion

N

(5%)

Intuition

F

(52%)

Sentiment

P

(64%)

Perception



Comment utiliser le persona ?



Le Persona est utilisé pour comprendre la relation entre la cible et le produit/service.

- Définir la **découverte du produit** : qu'est ce qui l'amène à utiliser le produit ? Comment ?
- Définir **l'usage quotidien** du produit. Quelle est la fréquence d'utilisation ? L'objectif ? La durée ? ...?
- Définir les **transformations d'usage** du produit. Comment est ce que le persona pourrait utiliser le produit d'une façon que nous n'avons pas prévue ?



Approfondir sa compréhension du couple produit/marché.

Se projeter et comprendre le comportement d'achat des clients.

- Qu'est ce qui l'intéresse ?
- A quel moment ?
- L'achat va-t-il être réfléchi/impulsif ?
- Quelle somme est-il prêt à dépenser ? (rapport besoin/valeur perçue/salaire/situation)
- Quels sont les arguments qui vont le convaincre ?

...





Et vous quel contenu plateforme,
vous voulez nous raconter ?



Co-construction





Apprentissage



AMBASSADEUR

Les participants de l'édition **Miss Mandarine** 2017 interviennent comme **Ambassadeurs** auprès des participants 2018.





Miss Mandarine
forever

Ambassadeurs



Accompagner en interne ● Constaté les changements ● Expliquer ces changements ● Poursuivre et pérenniser la modification des pratiques Favoriser l'appropriation de nouvelles postures ● Dynamiser les collaborations

Marie-Anne Clair **Ambassadeur** pour Frédéric Pradeilles et Jean-Claude Souyris

Thierry LEVOIR pour Philippe LIER,
Jean-Pierre GLEYZES pour Nadine LADIETTE,
Marc BEGUE pour Pascale LUNEAU,
Denis PERRIOT pour Éric BOUSSARIE,
Olivier MARSAL pour Philippe LAY,

Arnaud CARLIER pour Alain GLEYZES,
Vincent DUBOURG pour Cathy LACOMME VERBIGUIE,
Sophie COUTIN-FAYE pour Gérard LASSALLE BALIER,
Fabienne SERENE pour Alain LAPEYRE,
Philippe LANDIECH pour François JOCTEUR MONROZIER,
Paola VAN-TROOSTENBERGHE pour Sébastien BARDE





Transposition et progression

Le référentiel de compétences intrapreneuriales
Transposition et mise en pratique

Référentiel de Compétences intrapreneuriales

**Compétences
d'engagement**
*Engagement -
dynamique positive*

Compétences conceptuelles
Compréhension de la complexité

Compétences relationnelles
Interactions interpersonnelles ou individu-groupe

**Orientation vers
les opportunités**
Identification d'opportunités marché

Compétences stratégiques
Compréhension des enjeux stratégiques

**Compétences
d'organisation**
*Organisation des
ressources internes et
externes*



La progression dans mes pratiques professionnelles



Orientation vers les opportunités

Capacité à provoquer et valoriser les surprises, faire preuve de créativité face à des problèmes inhabituels.

- Transformer le positif en négatif.
Travailler sur une meilleure compréhension du client, de la personne en face.
Augmenter l'écoute et la liberté des équipes.
S'ouvrir à des partenariats externes y compris avec des petites structures.

Compétences relationnelles

Capacité à interagir avec d'autres individus et à établir des environnements de confiance.

- Notion d'inclusion et de bienveillance importante.
Ouverture vers la communauté et échanges avec des partenaires : réalisé aujourd'hui. Peut être amélioré ?
Etat d'esprit positif dans les échanges internes et externes.

Compétences conceptuelles

Capacité à comprendre et gérer les situations complexes en prenant du recul. Capacité à appréhender le mode startup.

- La complexité ne vient pas toujours des problèmes techniques.
Travailler sur la globalité des situations, pas uniquement sur le problème défini.

Compétences d'organisation

Capacité à mobiliser et organiser des ressources disponibles internes et externes.

- Les usages des startups sont très différents selon les profils.
Revoir les schémas de décisions et les modes de sélection des projets.
Augmenter le niveau d'autonomie des équipes.

Compétences stratégiques

Capacité à avoir une vision globale et identifier les enjeux stratégiques de mon écosystème.

- Travailler sur les synergies avec les acteurs du monde du spatial.
Faire évoluer certains projets vers l'IOT (évolution du domaine).
Identifier des opportunités stratégique au niveau de l'organisation pour porter des projets de transformation.
Travailler dans une logique d'utilité vers les usagers finaux, au sein de la société.

Compétences d'engagement

Capacité à créer une dynamique positive et impliquée vis-à-vis de mes projets professionnels.

- Transformer les méthodes de travail pour les projets en souffrance.
Barrières liées à l'organisation.
Travailler pour trouver des points d'intérêts communs.



Suivi avec Boris : compétences et transposition

Concis

Interdit : « Chez nous, c'est pas pareil, c'est pas possible ... »

Obligation : de faire l'effort de transposer





Préparation du Golden Event

Avec votre startup, ensemble :

- 1/ préparer Pitch de la startup
et
- 2/ soit un objet soit un aphorisme

qui représente les **nouvelles pratiques professionnelles** que vous mettez en place soit par la startup soit par les accompagnements Miss Mandarine



Objet

Ready made ...
les objets du quotidien deviennent des œuvres d'art,

Expliquer le pourquoi



Aphorisme

Phrase courte, ouverte et autosuffisante,

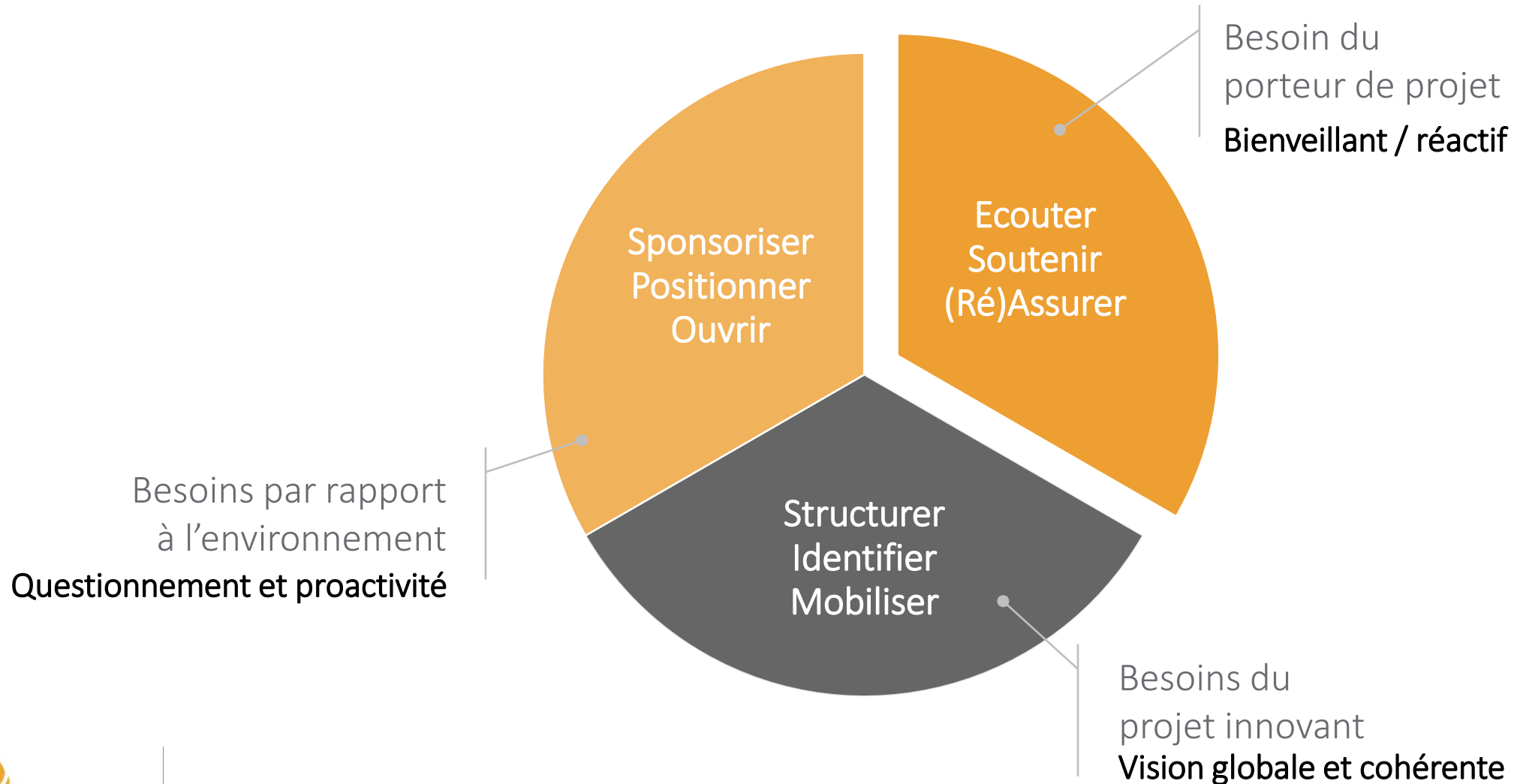
Expliquer le pourquoi.





Votre posture

Cercle de l'accompagnement et rôle de l'accompagnant



Votre posture

- REACTIVITE et INDULGENCE – BIENVEILLANCE (pitch SU)
- ECOUTE et QUESTIONNEMENT - FORCE DE PROPOSITION
- COHERENT – VISION GLOBALE – JUSTE (équipe)
- CO-CONSTRUCTION, PROBLEMATISATION et EFFECTUATION - faire avec les moyens dont on dispose
- IMPLICATION, PROACTIVITE et CONSTRUCTION



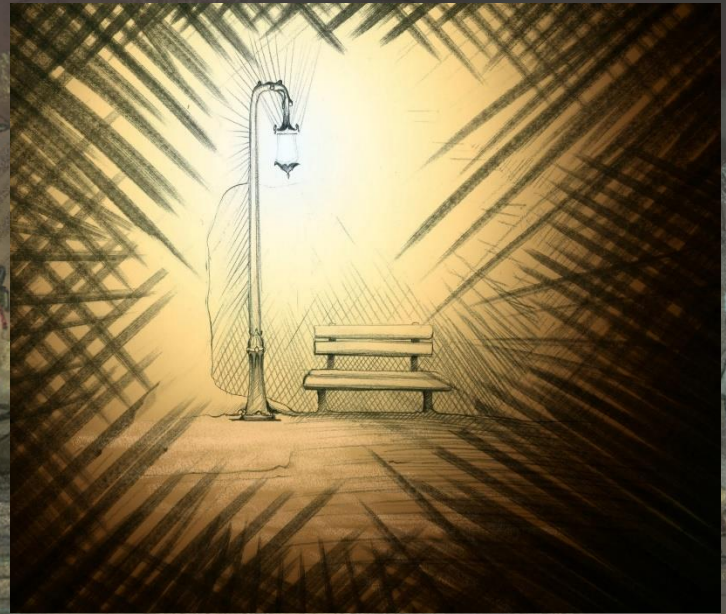
19 décembre 2018

Workshop évènementiel 6 ... Transposition...et Golden Event









Merci de les aider !

