

# Techstars, le programme qui dope les startups et bouscule l'innovation dans les grands groupes

*Alors que les startups de la deuxième promotion de Techstars ont passé leur galop d'essai face aux investisseurs au Grand Rex en décembre dernier, elles finalisent déjà leurs levées de fonds. Mais l'accélérateur américain, arrivé à Paris il y a deux ans, est déjà à la recherche des 10 prochaines pépites qui rejoindront son programme d'accélération. Un camp d'entraînement intensif de trois mois que suivent les startups... et les grands groupes !*

Temps de lecture : minute

---

18 mars 2019

*" Techstars, c'est un rythme militaire qui crée une vraie émulation, estime Arnaud Weiss, cofondateur et directeur général de [RampUP](#). Surtout pendant les trois premières semaines où l'on pitche devant une centaine de mentors ("mentor madness" ou "mentor office hours") et où l'on a déclic sur déclic concernant les décisions à prendre pour la société ". Au moment du lancement de la saison 2 de Techstars Paris, l'équipe de RampUP, qui développe l'assistant virtuel d'aide au management Axel, est arrivée la tête pleine de questions et de doutes.*

*" Nous n'étions pas structurés, on tergiversait beaucoup, mais Techstars nous a permis de faire un bond en matière de méthodologie. "*

Les rendez-vous avec les mentors ont vite permis aux membres hésitants de RampUP d'éliminer cette question et de se concentrer sur le développement de leur solution. " *On ne savait pas, à l'époque, si on devait s'adresser aux RH ou aux managers. Mais au fil des entretiens, on a vite compris qu'il fallait tout miser sur les managers* ", explique Arnaud Weiss. Si RampUP a trouvé sa cible grâce aux retours des mentors, du côté d'Inyo ce sont ces derniers qui, couplés aux retours d'utilisatrices et d'utilisateurs, leur ont permis de trouver leur produit et de prendre une décision radicale.

En effet, ce smart assistant pour les freelances n'existait pas au moment où Yannick Mathey et son équipe ont posé leurs bagages chez Techstars en septembre dernier. " *À la base, on a créé Prototypo, une application qui permet de créer des polices de caractères sur-mesure en quelques heures à peine (au lieu de semaines)* ", explique Yannick, cofondateur de Prototypo et d'Inyo. Le problème ? Les utilisatrices et les utilisateurs ne s'ajoutent pas nécessairement à la clientèle après. Commence alors une grosse étude de leurs besoins au début du programme de Techstars. " *On leur a posé des questions sur leur quotidien et on s'est rendu compte que Prototypo, malgré son succès international, n'était pas encore un must have. Mais ce dont on s'est surtout aperçu, c'est que toutes et tous ont le même souci et passent plus de 30 % de leur temps à faire autre chose que leur métier* ". Que ce soit de la comptabilité, de la prospection commerciale ou encore de la communication, tous les freelances qui utilisent Prototypo perdent un temps fou à effectuer des tâches pour lesquelles ils et elles n'ont aucune valeur ajoutée.

" *Nous ne sommes pas arrivés chez Techstars avec l'idée de pivoter, mais au bout d'un mois, et après avoir vu les mentors, ça a été notre constat. Nous n'avons pas une croissance assez rapide avec Prototypo, et en même temps nous avons eu cette opportunité de marché qui s'offrait à nous... Nous avons donc décidé de créer Inyo, un outil dédié aux freelances.* " L'équipe de quatre personnes se consacre aujourd'hui à 100

% à Inyo, même si le développement de Prototipo ne s'arrête pas pour autant. " *La technologie de Prototipo intéresse beaucoup, c'est d'ailleurs la vraie valeur du produit, et grâce à Techstars on est entrés dans un énorme réseau qui nous a permis d'aller voir Twitter, Facebook et d'autres gros acteurs que l'on n'aurait pas touchés avant. Nous sommes en discussion pour louer cette technologie qui séduit encore aujourd'hui plusieurs centaines de personnes supplémentaires tous les jours* ". Aujourd'hui, après une campagne de bêta test, le produit est accessible à toutes et à tous et l'équipe s'apprête à lancer une version commerciale très prochainement.

Si Techstars n'incite pas les startups à pivoter, parfois le changement de trajectoire est indéniablement la seule voie à suivre. " *Ils n'ont évidemment pas pris la décision pour nous, mais ils nous ont aidés à faire en sorte que l'on y parvienne* ", explique, reconnaissant, Yannick Mathey. Les nouvelles trajectoires ne sont d'ailleurs pas l'apanage des startups et concernent aussi les grands groupes partenaires qui accompagnent le programme à Paris.

## Des partenaires et des startups qui parlent le même langage

" *Aujourd'hui, notre méthode et notre timeboxing ont changé, remarque ainsi Arnaud Levilain, Engineering et Optimization Group Manager chez GEFCO, l'un des six partenaires corporate du programme. Avant, nous prenions plus de temps pour contractualiser. Techstars nous impose un rythme qui nécessite d'accélérer, d'industrialiser et de ne pas perdre de temps. La méthode est prouvée, elle est calée et efficace, et surtout tout le monde sait pourquoi il est là. Et si tout le monde est là, c'est bien évidemment pour permettre à leur startup, ou à leur entreprise de faire un bond significatif en termes de développement ou d'innovation, mais c'est surtout pour apprendre à travailler ensemble, à l'heure où les*

*écueils sont encore particulièrement nombreux, et ce que l'on parle d'open innovation, d'investissement, d'excubation ou autres ".*

*" Techstars nous apprend beaucoup sur la manière d'interagir avec un grand groupe, sur la façon de rédiger des contrats, etc. Je pense que nous avons facilement gagné un an et demi sur la maturation de la collaboration avec un corporate ", estime ainsi Arnaud Weiss de RampUP. Et l'inverse est donc tout à fait valable, comme chez GEFCO, entreprise à dimension internationale spécialiste de la logistique industrielle. "*

*L'objectif n'est pas uniquement de faire des pilotes mais d'accompagner les startups avec du mentoring et à l'inverse de se faire accompagner par Techstars pour obtenir l'outillage spécifique que requiert la collaboration avec des startups, approfondit Gunesh Dwarika, Deputy of Group Strategy and M&A chez GEFCO. Avant, chaque équipe devait adapter un contrat à chacune des startups par exemple. Aujourd'hui, nous avons une approche simplifiée avec des contrats ou des méthodes de cadrage de pilote sur-étagère. Nous avons amélioré nos compétences internes, identifié des startups intéressantes avec lesquelles collaborer, fait évoluer nos méthodes de travail vers un mode plus agile et plus globalement notre culture d'entreprise vers plus d'innovation. "*

## Du simple POC à l'industrialisation

Résultat, alors que le groupe GEFCO avait déjà mené de son côté des pilotes de façon ponctuelle, l'approche de Techstars lui permet d'industrialiser et de donner une nouvelle dimension à ses projets d'open innovation. Dans la dernière promotion de l'accélérateur, c'est avec Tarot Analytics, expert en optimisation logistique, que l'entreprise a décidé d'innover et d'améliorer son service. Après avoir effectué des tests sur des tournées en Hollande, la solution convainc : *" L'équipe de Tarot Analytics est capable de résoudre certains bugs ou de faire certaines évolutions en deux jours à peine, note Gunesh Dwarika. Cela nous permet ainsi de tester un maximum de choses, d'itérer rapidement. De plus, la*

*manière dont le produit a été construit avec Tarot nous rend très confortables pour une mise à l'échelle chez GEFCO ".*

Envie de rejoindre la nouvelle promotion de Techstars et de suivre les traces de [CloudGuide](#), [AZmed](#) ou encore [Groover](#) et [Tarot Analytics](#) pour collaborer avec [Accor](#), [Air Liquide](#), [FDJ](#), [GEFCO](#), [Groupama](#) et [Total](#) ? Les candidatures sont ouvertes jusqu'au 12 mai 2019 !

[Je postule !](#)

*Maddyness, partenaire média de Techstars*

---

Article écrit par Maddyness