

## BILAN DE LA SEMAINE DE L'INNOVATION // JUIN 2020

Du 18 au 26 juin 2020, **65 personnes** ont pu concevoir ou améliorer leur modèle d'affaires avec un accompagnement collectif à distance sur le thème de la transition écologique. Nexa a fait appel à Christian Turpaud du cabinet [Océan Bleu](#) pour animer ces différentes séquences créées sur mesure pour les besoins du territoire !

- 22 personnes ont participé à nos ateliers-coaching effectués avec les outils Zoom et Mural
- 10 suivis personnalisés ont été menés pour mieux répondre aux besoins des porteurs de projets et entreprises
- 6 étudiants de l'IAE de La Réunion ont eu la chance de travailler sur des vrais entreprises locales en live !
- 1 conférence en ligne a été organisée pour permettre aux 37 présents de comprendre les leviers d'actions.

[Redécouvrez le programme de la semaine ici](#)

### Quelques témoignages :



" Atelier très instructif : être amenée à réfléchir sur son projet dans un contexte différent et échanger avec d'autres chefs d'entreprise a été une bonne expérience. »

Carline, chef d'entreprise dans le textile



"J'ai adoré le concept et le challenge ! »

Aboubakr, porteur de projet en mobilité



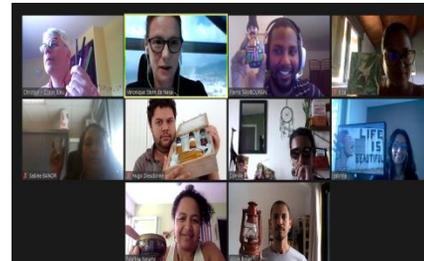
« J'ai appris comment utiliser un outil/une méthode transposable dans mon projet et j'ai adoré l'ambiance et la bonne humeur des animateurs, enfin, j'ai adoré cette émulation entre entrepreneurs »

Sabrina, porteuse de projet digital



« J'ai appris sur le concept de l'économie circulaire que je connaissais très peu et sur les infimes possibilités que l'on a pour intégrer cette économie dans nos projets professionnels »

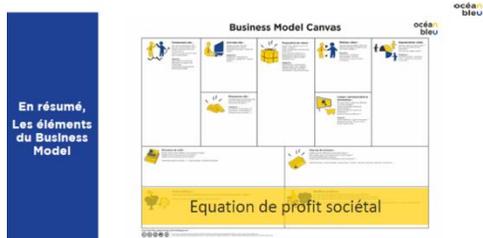
Frédérique, étudiante en Management et ingénierie du Tourisme A l'IAE



## CONFERENCE EN LIGNE DU JEUDI 5 JUIN 2020

### Comment passer à un modèle plus circulaire ?

Le [business model canvas](#) est déjà une base indispensable pour penser son modèle d'affaires, ensuite, l'analyse des coûts et des bénéfices sociétaux est une réflexion importante à engager, enfin, on peut approfondir son projet avec les 7 piliers de l'économie circulaire qui permettent d'imaginer ou de renforcer notre modèle, offres ou notre manière de capter ou délivrer notre valeur avec des caractéristiques plus écologiques. De nombreux exemples ont été donnés pour inspirer les entrepreneurs réunionnais !



→ [Voir le replay \(1h\) ici](#)

→ [Voir la présentation diffusée ici](#)

→ [Voir les exemples-clés sur l'article ici](#)

### Sur le business model :

1. Le BMC est un outil à maîtriser pour tout entrepreneur. Retrouvez-le dans notre [catalogue des outils](#) (rubrique "Construire sa stratégie").
2. Révisez-le régulièrement car il doit évoluer !
3. Soyez créatif sur ce modèle pour vous différencier (pas seulement sur votre offre, mais aussi sur votre modèle de revenus)
4. Sur votre offre : soyez toujours à l'écoute de vos clients (une vraie écoute) et segmentez bien votre offre (pour cela passez du design thinking)
5. Mettez-vous en action en appliquant les principes de [l'effectuation](#)

### Sur l'éco-circularité :

1. Renforcez votre réseau, vos liens avec l'écosystème proche
2. Pensez "petits pas concrets" plutôt qu'un projet trop ambitieux en mode écocirculaire !
3. Vos services aussi peuvent passer en plus vertueux, cela ne concerne pas que les biens !
4. Faites évoluer votre Business model en vous appuyant sur les **7 piliers** de l'économie circulaire : *approvisionnement durable et écoconception ; écologie industrielle ; économie de la fonctionnalité ; consommation responsable ; allongement de la durée d'usage ; recyclage* : quelles solutions pouvez-vous développer ? Travaillez en groupe pour être créatifs

Quelques de pistes d'innovations circulaires :



#### Vous vendez un produit matériel / physique ?

- Travaillez sur **l'éco-conception** pour rendre votre produit réparable : cela vous donnera des opportunités de SAV et vous vendrez des pièces détachées en maintenant une forte relation avec vos clients
- Concevez des **services complémentaires** liés à l'usage de votre produit : par exemple la livraison de consommables, une formation, le financement du bien...
- Passez à **l'économie de la fonctionnalité** : préférez louer votre produit plutôt que de le vendre, sur des courtes ou longues durées en fonction de l'usage



#### Vous vendez un service immatériel / numérique ?

- Convertissez-vous à **l'écologie territoriale** : mutualisez et travaillez en réseau, par exemple sur vos déplacements, vos locaux, les services dont vous avez vous-même besoin
- Optimisez vos achats pour passer "**au durable**" : améliorez vos achats de services/produits : où sont localisés les serveurs de vos sites internet ? quels types de papier utilisez-vous (recyclable) ? travaillez-vous avec du matériel recyclé ou fabriqué localement et avec des principes vertueux pour l'environnement ?
- Vérifiez la bonne **gestion de vos déchets** : quels déchets génère votre activité ? comment améliorer leur recyclage ?

## CO-CONSTRUCTION DE LA SEMAINE & CONTACT



[Christian TURPAUD](#), Formateur, facilitateur et consultant chez Océan Bleu à Toulouse

Et



[Véronique STERN](#), Chargée de mission innovation de Nexa à Ste Clotilde  
[contact@innovonslareunion.com](mailto:contact@innovonslareunion.com)

**EN NOVEMBRE 2020**  
**Participez à la prochaine semaine de l'innovation sur le Design Thinking**

>> [préinscrivez-vous-ici !](#)

[Suivez Nexa sur Facebook pour rester informé !](#)