



BILAN DE LA SEMAINE DE L'INNOVATION

Construisez et faites évoluer votre modèle d'affaires pour innover

Du 10 au 14 septembre 2018, près de **90 participants** ont appris à rendre lisible leur activité et à enrichir leur business grâce à la force du travail en équipe. Ils ont compris que la méthode et le choix de l'outil adapté était déterminant et un facteur de gain de temps dans sa réflexion. Cette semaine est un succès grâce à la mobilisation du réseau InnovonsLaRéunion. Merci à la Technopole de La Réunion, à l'université de La Réunion et notamment l'IAE pour leur accueil et relai.

Notre invité-expert **Régis Guillet**, consultant fondateur du cabinet Devinnov a mis son expérience et sa nouvelle méthode d'approche du Business Model Canvas, à l'épreuve des entrepreneurs réunionnais...un grand succès !



« Cette semaine a permis aux participants de mesurer la portée de leurs projets, de visualiser leurs futures entreprises et de construire un Business Model Innovant en conséquence » **Régis Guillet**

VOUS TEMOIGNEZ

« J'ai appris beaucoup de choses, cela m'a permis de visualiser une map complète de mon entreprise en création »
Jérémy Chapman, gérant d'Agonov

« Cet atelier m'a permis de constater l'importance de travailler en groupe, l'échange est primordial, de belles rencontres, merci » Florence Doé, gérante de My Modern.fr

« Un atelier très convivial, enrichissant, c'est également un vrai gain de temps sur la réflexion » Johan Herraiz, Porteur de projet TIC

« Une très belle initiative, un atelier plein d'énergie et d'intelligence collective » Bruno Vitry, chargé de mission Région Réunion

EN CHIFFRES

50

personnes à l'Afterwork

26

participants aux Ateliers-coaching

12

étudiants sensibilisés

15

rendez-vous individuels

15

suivis personnalisés engagés

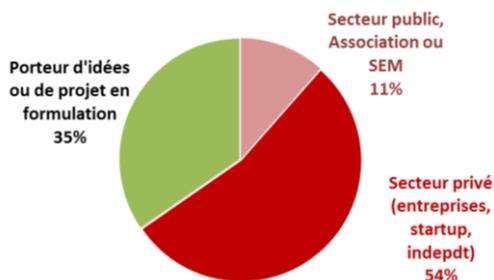


2 JOURS D'ATELIERS-COACHING

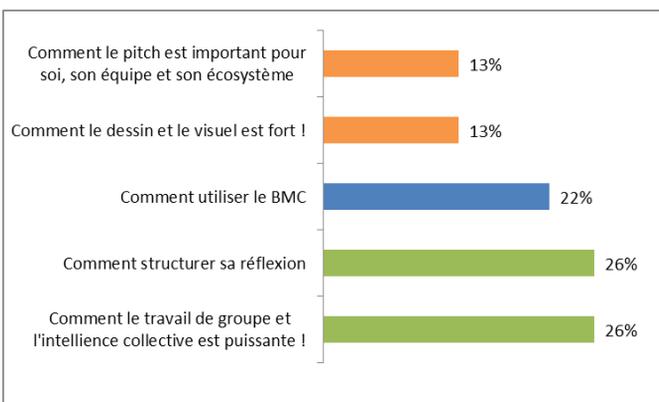
26 personnes ont mis leur cerveau en ébullition pour ces 2 journées d'atelier-coaching intenses !

Une session s'est déroulée à St-Pierre sur le parc TechSud avec le partenariat étroit de la Technopole de La Réunion puis une journée à St-Denis chez Nexa.

9 créateurs et porteurs de projets, 8 jeunes start-up, 6 entreprises bien installées sur leur marché et enfin 3 membres de structures semi-publiques ont travaillé ardemment.



CE QU'ILS ONT RETENU



LE CONTENU – LES MESSAGES CLÉS

Régis Guillet propose de dessiner son projet en amont du Canvas. Chaque groupe de travail a donc visualisé, clarifié et structuré le futur projet de business. Puis, ce projet a été enrichi grâce à des cartes de jeu comportant des questions-clés. Enfin, l'ensemble des 9 blocs du BMC a pu être facilement rempli, les liens et relations entre les blocs ayant été bien travaillés préalablement.

Etape 1 :

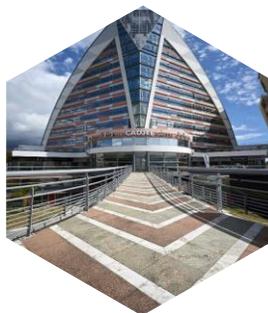
Dessiner son business et représenter les éléments clés et liens

Etape 2 :

Enrichir son modèle par des questions-clés pour « affiner sa stratégie » ou « booster son innovation »

Etape 3 :

Remplir les 9 blocs du Business Model Canvas



15 RENDEZ-VOUS INDIVIDUELS

A St-Pierre puis St-Denis 15 participants aux Ateliers-coaching, ont pu aborder en 45 minutes leurs problématiques quotidiennes avec notre expert. **Des conseils-clés ont été délivrés pour la poursuite de leur projets de développement.**



« **Un atelier bénéfique pour mon projet avec des pistes sur la logistique et la distribution !** »
David Mignon, gérant de « Coup de Pression »

15 SUIVIS PERSONNALISES ENGAGES

A la suite de ces rendez-vous, **15 personnes vont bénéficier d'un accompagnement sur 3 mois.** Un volume horaire de 3 heures sera à utiliser selon leur rythme sur leur projet d'entreprise jusqu'au 10 décembre 2018.



« **Super pour faire émerger de nouvelles idées et faire avancer intelligemment son projet !** »
Mathilde Ethève, porteuse du projet « Oté Dokter »

UN AFTERWORK EN TROIS TEMPS



1

Non, le **Business Model Canvas n'est pas adapté à tous les types d'entreprises !** L'animateur a présenté quelques autres représentations plus efficaces notamment en matière de digital...



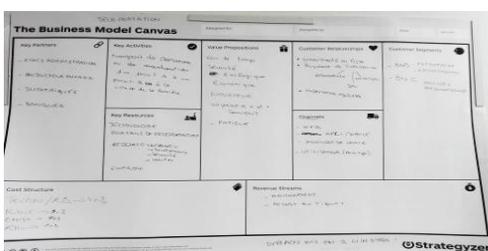
2

Les **50 participants** se sont répartis en 4 groupes pour imaginer le **modèle d'affaires d'un service de transport du futur !**



3

Les modèles d'entreprises de Téléportation ou d'Hyperloop sont prêts... Qui veut se lancer ?



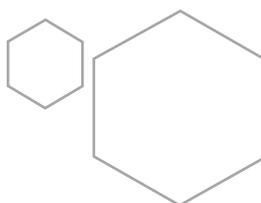
Le cocktail a permis de poursuivre les échanges dans un format convivial et une ambiance folle sans alcool (photos classées secret défense)

12 étudiants et jeunes chercheurs venant de différentes formations (doctorants, post-doctorants, Master Tourisme, Master Création et développement d'entreprise, étudiants entrepreneurs, Sciences sociales) ont été sensibilisé à l'esprit « Business Model ». La responsable « Ecosystème RDI » de l'université était également présente avec les étudiants.



Marjolaine Roche
Chargée de mission Ecosystème
Recherche Développement Innovation

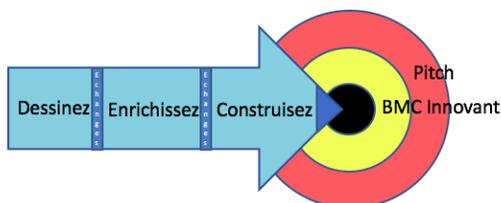
« Développer les compétences en innovation et en entrepreneuriat des étudiants et des chercheurs est une ambition partagée par l'Université de La Réunion et Nexa. Les semaines de l'innovation et en particulier cette formation sur le business model canvas sont une occasion unique pour nous d'acquérir des savoir et savoir faire complémentaires à ceux que nous développons au niveau académique »



contact@innovonslareunion.com
Suivez nous sur Facebook



Méthode proposée
par le cabinet
devinnov.fr



1. Visualisez votre projet

- Dessiner votre projet en représentant tous les acteurs, les actions réalisées et les relations qui les unissent.
- Apporter en image les réponses aux questions : QUI – QUOI – COMMENT – POURQUOI – OU – COMBIEN
- Utiliser des post-it et des symboles pour faciliter la future construction de votre BMC.

2. Enrichissez votre projet

A l'aide de questions-clés sur la stratégie d'entreprises et sur le caractère innovant, enrichissez votre projet et complétez votre dessin.

Exemples de question « stratégie » : Quelles opportunités "Marchés" motivent votre projet ? Quels seraient vos points de vigilance pour réussir ? En tenant compte de vos points faibles, quels seraient vos partenariats stratégiques ? Exemples de questions innovation : Que créez-vous réellement de nouveau ? Quel sera votre effet « Waouh ? »

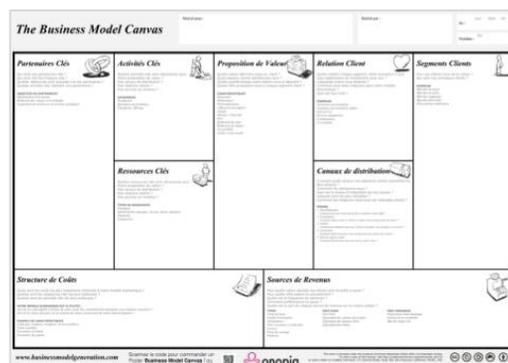


3. Construisez votre Business Model Canvas

Remplir les 9 cases du BMC en réutilisant tous les post-it que vous avez précédemment créés.

4. Affinez votre BMC avec un angle innovation

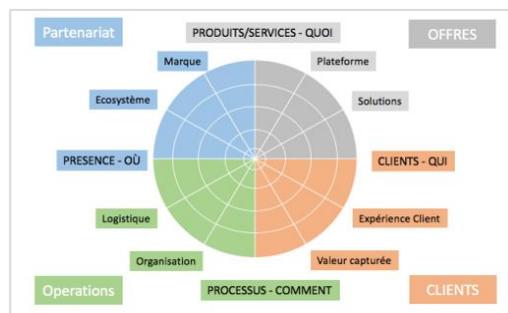
- A l'aide de questions-clés sur le BMC, compléter votre canvas.
- Evaluer le degré d'innovation de votre projet en utilisant l'outil « Radar Innovation » évaluer votre caractère différenciant et vos marges de progressions.



5. Pitez

Construire votre pitch en utilisant l'outil « Pitch Elevator » avec les éléments du BMC mais, dans cet ordre :

- **Pour** (votre cible client)
- **Qui a** (lister les besoins client)
- **Notre** (nommer votre produit-service)
- **Est un** (nommer votre concept)
- **Qui** (décrire ce qu'il fait, avec un bénéfice-clé)
- **Contrairement** (dire le concept concurrent)
- **Notre produit** (donner un différenciateur majeur)



A vous de jouer !