

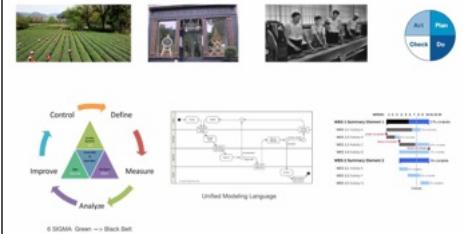
The old way
is getting
old.

Point commun
startups ?

Management inspiré par l'agriculture,
l'artisanat, l'industrialisation,
l'informatique, puis le numérique.

Maître, guilde, compagnon, fordisme,
taylorisme, toyotisme, 6 sigma,
méthode, process, planification...

AGILITÉ SCRUM STARTUPS



La FRENCH TECH
NEXT40

La FRENCH TECH
FT120



French Tech Next40/120 2021



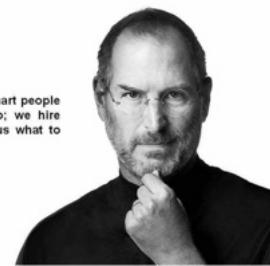
STEVE JOBS PROCESS CONTENT 1979
= Why Simon Sinek 2010



Inc.

It doesn't make sense to hire smart people and then tell them what to do; we hire smart people so they can tell us what to do.

Steve Jobs



Steve Jobs Quote:
« It doesn't make sense to hire
smart people and tell them what
to do;
we hire smart people so they can
tell us what to do »

« Ça n'a pas de sens d'embaucher des gens intelligents pour leur dire quoi faire.
Nous embauchons des gens intelligents afin qu'ils nous disent ce qu'il faut faire. »



Why How What by Simon Sinek 2010 @TED

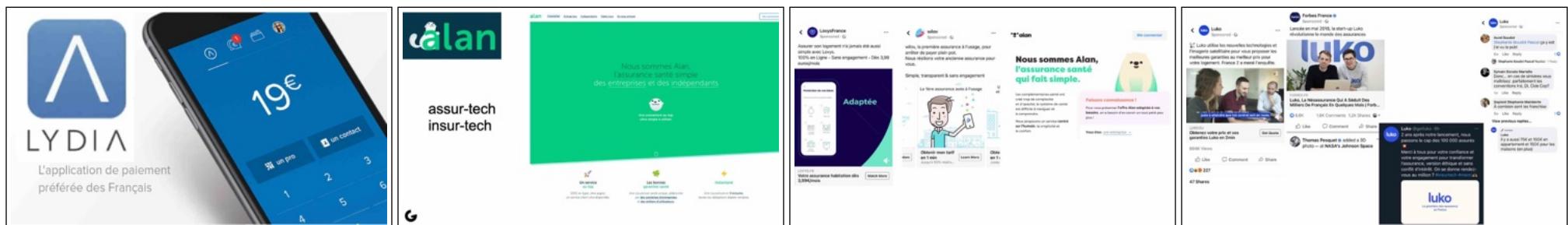
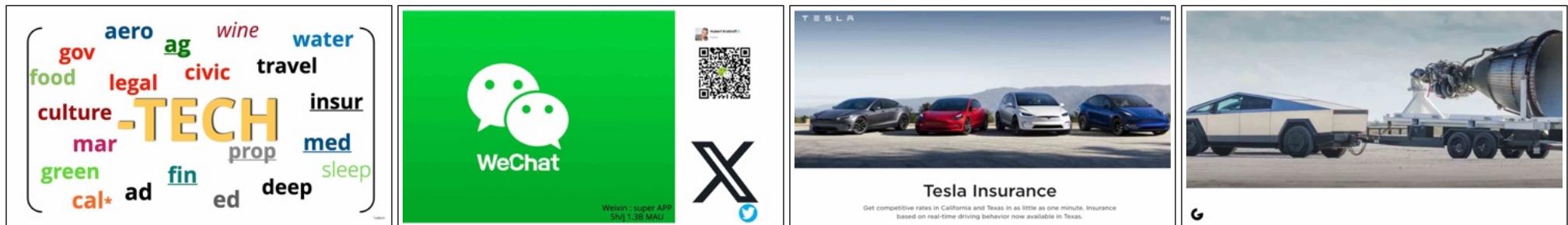


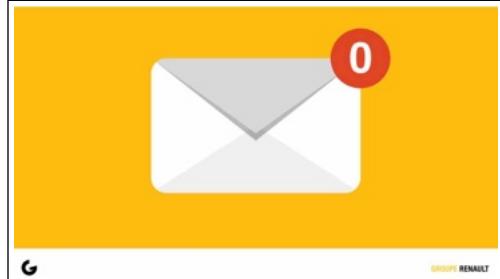
Envie
de la mer



THE
BIG
QUIT

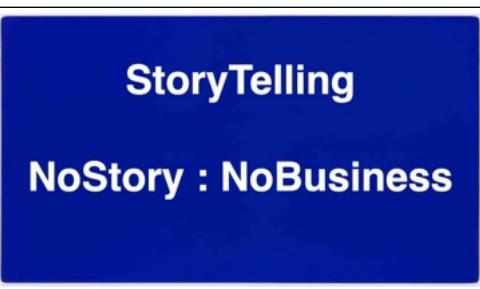






Les grandes réussites viennent des bonnes équipes qui ont pivoté... plus que des grandes idées !

Les VC (venture capitalist) choisissent d'abord l'équipe ... et l'orientent sur un bon projet



On ne dit plus...		... mais on dit !	
A	ToDo List	1	NativeAd
B	SWOT	2	WIP
C	Deadline	3	Pitch
D	Qualité de service	4	DMP
E	Maquette	5	Contact
F	BE du produit, bon prix,	6	VC (Venture Capitalist)
G	Dispositif / Slide	7	Collapsologie
H	Présentation	8	DNVB
I	Scénario	9	VUCA
J	En cours	10	UX
K	Investisseur	11	Buyer Persona
L	BtoC	12	Backlog
M	Publipartage	13	Stalker
N	Lead	14	Sprint
O	Sécurité Catastrophe	15	Pitch Deck
P	Segment cible	16	MMM
Q	CRM	17	Storytelling
R	4P	18	Programmatic
S	Em@il	19	MVP - POC

Slasher	NativeAd	...
Chief Happiness Officer	WIP	TBC
Stalker / hater	Pitch	...
Physital	DMP	TLDR
Fr. comme	Contact	...
Digital Shame	VC (Venture Capitalist)	Elon Musk : ASS
DTC	Collapsologie	...
ScaleUP	DNVB	Cargo Culte
Scrum	VUCA	...
Daily stand up	UX	
InsurTech (AssurTech)	Buyer Persona	
Levée	Backlog	
InboxZero	Stalker	
RGPD	Sprint	
NPS	Pitch Deck	
Blockchain	MMM	
QrCode	Storytelling	
GIG	Programmatic	
GAFAM	MVP - POC	



bernard pivot
@bernardpivot1

Un mot nouveau, utile: illectronisme. Il désigne un état d'incapacité ou de refus d'entrer dans la connaissance de l'informatique.

IAtrophie :
incapacité à discerner le vrai du faux
mauvaise compréhension de l'utilité de l'IA
peur de la puissance de l'IA

1. nom d'équipe 2. spécialités 3. storytelling 4. mémorable

SPRINT
PERSONA
OU
OFFRE



BOOTSTRAP
DO MORE WITH LESS

PERSONA

Sumom
Age
Vit à
Vit avec
Enfant
JOB
Education
CV
Passionné par

CITATION
« Je suis un bon métier, mais mes priorités sont ailleurs. Mon employeur n'est pas mon seul centre d'intérêt. »

Jean-Luc
Nom: Jean-Luc
Age: 36
Vit à: Paris
Vit avec: Jeanne
Enfant: Sans enfant
Education: Supérieure (ingénieur école promo ...)
CV: pilote entreprise 1
Passionné par: Passionné de racés de chiens et de voyages en Asie

EPIC / USER STORY / PAIN POINT / PROBLÈME
Quel est le problème de Jean-Luc?
Quelle est la frustration de Jean-Luc?
Quels sont les besoins et attentes de Jean-Luc?
Pourquoi n'est-il pas satisfait des solutions existantes?

Revenus
Fréquences
Usage mobile
Know How

Empathy map si besoin pour mieux comprendre le persona

Jean-Luc

Sumom
Age
Vit à
Vit avec
Enfant
JOB
Education
CV
Passionné par

CITATION
« Je suis un bon métier, mais mes priorités sont ailleurs. Mon employeur n'est pas mon seul centre d'intérêt. »

Jean-Luc: 36 ans est pilote de ligne depuis 3 ans dans une compagnie aérienne basée en Asie. Il trouve que sa vie manque de sens, de variété et d'aventure.

Revenus
Fréquences
Usage mobile
Know How

Empathy map si besoin pour mieux comprendre le persona

Sumom
Age
Vit à
Vit avec
Enfant
JOB
Education
CV
Passionné par

CITATION
« Je suis un bon métier, mais mes priorités sont ailleurs. Mon employeur n'est pas mon seul centre d'intérêt. »

Problème / Besoin / Attentes / Frustrations / Quel est le problème de 222 ?
Quelle est la frustration de 222 ?
Quels sont les besoins et attentes de 222 ?
Pourquoi n'est-il pas satisfait des solutions existantes ?

Revenus
Fréquences
Usage mobile
Know How

Empathy map si besoin pour mieux comprendre le persona

222

Sumom
Age
Vit à
Vit avec
Enfant
JOB
Education
CV
Passionné par

CITATION
« Je suis un bon métier, mais mes priorités sont ailleurs. Mon employeur n'est pas mon seul centre d'intérêt. »

BIO
Jean-Luc: 60 ans est docteur. Il trouve que sa vie manque de sens, de variété et d'aventure.

Pain-Point / Point de friction / Problème

Revenus
Fréquences
Niveau Technique
Usage mobile
Know How

Empathy map si besoin pour mieux comprendre le persona

FATOU

“J’opte pour des mensualités plutôt que d’investir dans une voiture.”

PAINS

- Avoir d’investir
- parfois c’est cher !
- je ne connais pas très bien les modalités de vente
- je n’arrive pas à évaluer les risques
- je n’ai pas envie de perdre du temps à choisir une voiture

GAINS

- Admettre et sécurisé
- d’être accompagné pour l’achat d’une voiture
- l’idée d’une mensualité très adaptée à mes besoins

Buts clés

- Visiter tous les bons fabricants de voitures
- Établir contact avec un conseiller qui me propose des offres adaptées à mes besoins
- Obtenir des informations détaillées sur l’historique des voitures
- Conserver des traces de ses réclamations pour les présenter à ses clients

Expertise auto

Expertise digitale

Takako Kimura
28 ans, professeur d'Histoire à Kyoto

Sumom
Age
Vit à
Vit avec
Enfant
JOB
Education
CV
Passionné par

CITATION
« J’opte pour des mensualités plutôt que d’investir dans une voiture. »

Takako Kimura: 28 ans, professeur d’Histoire à Kyoto. Elle a toujours été passionnée par l’histoire et a étudié ce sujet à l’université. Elle a enseigné dans diverses écoles secondaires au Japon et a également donné des cours à l’étranger. Aujourd’hui, elle enseigne à l’université de Kyoto. Elle aime partager son savoir avec les étudiants et les faire découvrir l’importance de l’histoire dans notre quotidien.

Buts clés

- Visiter tous les bons fabricants de voitures
- Établir contact avec un conseiller qui me propose des offres adaptées à mes besoins
- Obtenir des informations détaillées sur l’historique des voitures
- Conserver des traces de ses réclamations pour les présenter à ses clients

Personnalité

- Curieuse, patiente et persévérante.
- Amoureuse de l’histoire et de l’art.
- Travaillante et organisée.
- Adore comment les applications sur son smartphone.

YANNICK

ZOI

BABETTE

XAVIER

YANNICK

ZOI

Sumom
Age
Vit à
Vit avec
Enfant
JOB
Education
CV
Passionné par

CITATION
« J’opte pour des mensualités plutôt que d’investir dans une voiture. »

Babette: 35 ans, enseignante en histoire à l’école primaire. Elle aime enseigner l’histoire et apprend toujours quelque chose de nouveau. Xavier: 45 ans, ingénieur en informatique. Il travaille dans une grande entreprise et aime résoudre des problèmes techniques. Yannick: 22 ans, étudiant en histoire à l’université. Il aime explorer les sites historiques et lire des livres sur l’histoire. Zoï: 28 ans, étudiante en histoire à l’université. Elle aime enseigner l’histoire et apprend toujours quelque chose de nouveau.

Pain-Point / Point de friction / Problème

Sumom
Age
Vit à
Vit avec
Enfant
JOB
Education
CV
Passionné par

CITATION
« J’opte pour des mensualités plutôt que d’investir dans une voiture. »

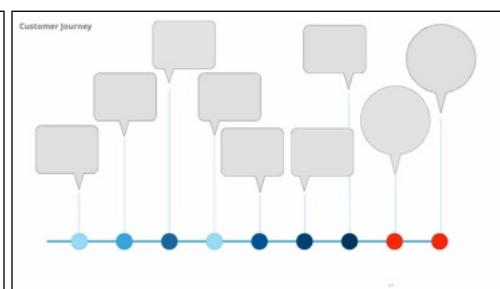
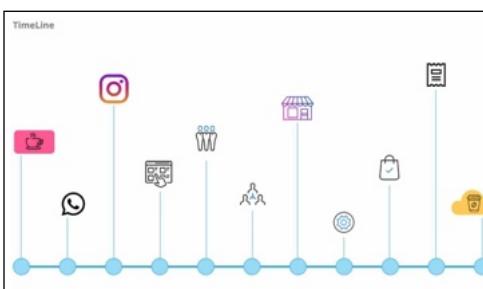
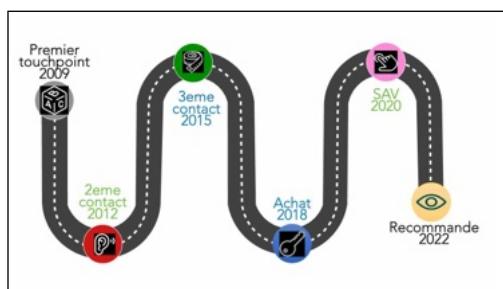
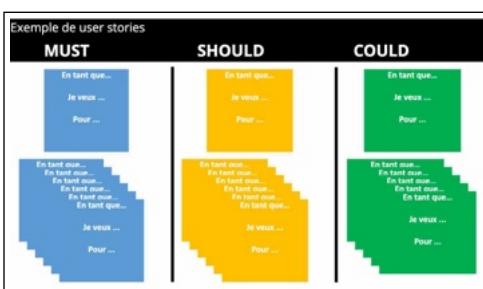
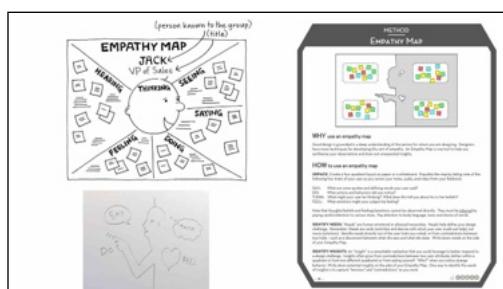
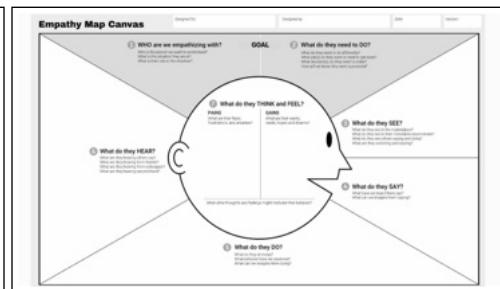
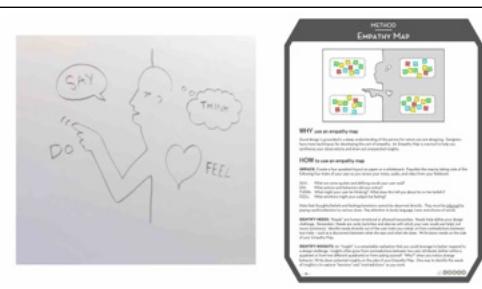
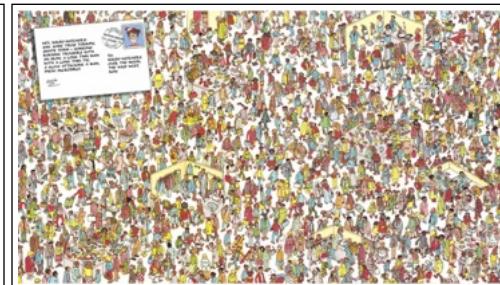
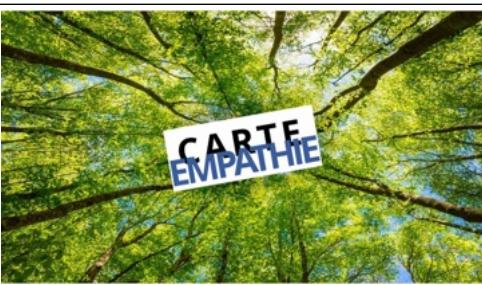
Offre initiale (solution)
Problème résolu
Persona
Carte empathie
Value proposition
Offre finale
Distribution

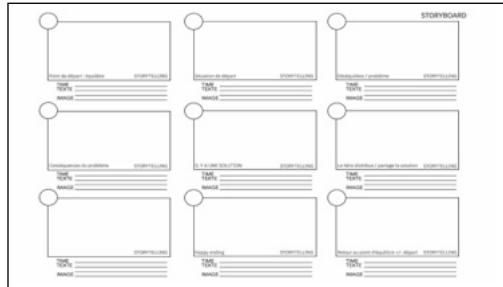
Personna
Carte empathie
Problèmes réels
Value proposition
Offre
(solution qui résout le problème)
Distribution

MAKING PEOPLE WANT THINGS
MAKING THINGS PEOPLE WANT

LOVE

TIM BROWN





Nom du Touchpoint/ Point de contact	1	2	3	4	5	6	7
Channel / Canal							
Interaction du client							
Interaction de la marque							
Avu du client perçu par le client							
Dérapage avec le positionnement visuel							

Customer Journey Map		Journey Map Title					
Tourist Type	Title of touristpath						
CHARTERED	Chartered which will be arranged by the travel agent or phone ensemble.						
DIY/SELF-DRIVEN	Traveler is client driven and self-motivated regarding the destination.						
COMMERCIAL TRAVELERS	Interest in traveling is stimulated by the interest in visiting the destination.						
READY-TO-TRAVEL	What the traveler is ready to do is to go to the destination, get information, make an arrangement, and go.						
GENERAL TRAVEL							
ADVENTURE TRAVELERS	What are possible adventures that could happen during the travel experience.						



MVP

minimum viable product

première version visible d'un produit utile pour les tests et choix des fonctionnalités à ajouter / enlever utile pour pivoter

1/ POC 2/MVP

Cycle ou sprint ou itération mensuel

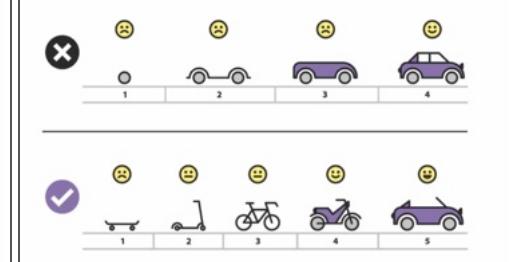
二

CD : continuous delivery

inuous int

二

la solution ou MVP avance réellement



DISTRIBUTION



CONTENT

„
FOMO vs. JOMO

brand content
vs.
content marketing

Naming

Logo

PunchLine
TagLine
SLOGAN



SPRINT
Brand Content
Contenu de marque

WebSite

InfoGraphie

App

ChatBot
AI

SAMSUNG
Attribution
Contribution
Sans Cookie

- last clic
- toutes les actions
- jardin clos login
Walled Garden

SAMSUNG
Attribution

100% de l'efficacité est attribué à une action :
pub
recherche
first clic
last clic
...

SAMSUNG
Contribution

Calcul du taux de contribution de chaque action :

5% pub RS
10% sea
15% seo
20% avis
15% blog / content
15% fiche produit
20% eboutique Samsung

SAMSUNG
Sans Cookie
Cookieless

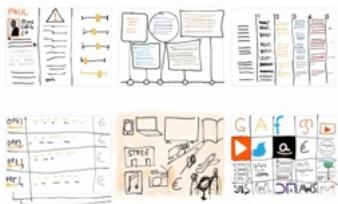
Guerre : FPD et login
First party data
Walled Garden
Plateforme
2FA (2 factor auth)
Ouverture de compte

Contribution

PAID OWNED EARNED SHARED

marketing
média

SAMSUNG



1. nom d'équipe
2. spécialités
3. storytelling
4. mémorable



Jean-Luc

Nom: Jean-Luc
Age: 36
Vie à: Paris
Avec: Jeanne
Sans enfant
Education Supérieure (ingénieur école promo ...)
CV: pilote entreprise 1
Passionné d'aviation et de mobile réduire
Passionné de races de chiens et de voyages en Asie

CITATION
« J'ai un beau métier, mais mes priorités sont ailleurs. Mon employeur n'est pas mon seul centre d'intérêt »

BIO
Jean Luc 36 ans est pilote de ligne depuis 3 ans dans une compagnie aérienne cotée.
Il trouve que sa vie manque de sens, de variété et d'originalité.

Empathy map si besoin pour mieux comprendre le persona

ICP / ADM

Revenue: [sliders]
Ville: [sliders]
Fréquences: [sliders]
Usage mobile: [sliders]
Know How: [sliders]

this person doesn't exist .com

Passionné par:
[Social media icons: Facebook, Twitter, LinkedIn, etc.]

Problèmes / Besoins / Attentes / Frustrations / Troubles / Pain points / EPIC / USER STORY
Quel est le problème de Jean-Luc ?
Quelle est la frustration de Jean-Luc ?
Quels sont les besoins et attentes de Jean-Luc ?
Pourquoi n'est-il pas satisfait des solutions existantes ?

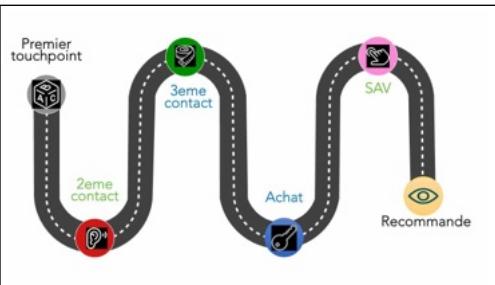
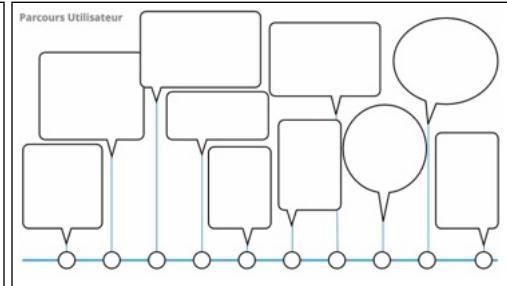
Empathy map si besoin pour mieux comprendre le persona

ICP / ADM

Age: [sliders]
Vie à: [sliders]
Avec: [sliders]
Enfant(s): [sliders]
Education: [sliders]
Diplôme: [sliders]
Première entreprise: [sliders]

Occupations:
[Large empty box for drawing]

USER STORY / PAIN POINTS / PROBLÈMES



Niveau du Touchpoint / Point de contact	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Type de canal									
Nombre de canaux utilisés pour les contacts									
Nom du canal / channel									
Interaction client									
Interaction marque									
Caractéristiques de l'client	•	•	•	•	•	•	•	•	•
Stratégie avec le client									
Stratégie avec les médias sociaux									
Stratégie avec les partenaires									

Niveau du Touchpoint / Point de contact	1	2	3	4	5	6	7
Channel / Canal							
Interaction du client							
Interaction de la marque							
Avis du client par rapport à la marque							
Stratégie avec le partenariat ouvre							
Solutions et propositions d'amélioration							

VOTRE PROJET
naming, logo, punch line
Quel problème résoud-il pour qui?

Nouveau nom du produit ou entreprise	1		
Secteur (s), pays, industrie (s)			
Promesse et valeur promise			
Business Model Canvas/C			
Persona			

Nom opération	Outils utilisés	Avantages / Utiles	Date ou période	Budget HT

Cible	Responsable	Outils utilisés	Argumentaire	Date ou période	Budget HT

slido

NPS Net Promoter Score



slido CODE #gem

Joining a meeting?

#gem

Get started for free

Give a voice to your audience with the ultimate Q&A and polling platform.

QrCode

MarvelApp



Une parenthèse
STARTUP UN JOUR

C'est quoi la suite ?...



...c'est vous



Matrice de l'impact



CHIFFRES CLÉS

50

programmes de formation
en France et à l'international
du niveau Bac+2
au Bac+8

33 000
diplômés

"dans un état de choc"

8 000
diplômés

2400 "hors les murs"
(formations stages,
réunions, séminaires...)

Groupama

