

## Questions aux fondateurs 03/04-09/04 (S14)



(/supporter-de-la-french-tech/thibautlacave)

Soumis par Thibaut\_Lacave (/supporter-de-la-french-tech/thibautlacave) le ven, 04/14/2017 - 22:07 - environ 10 min de lecture

### Grégory Regouby, CEO de Plusquepro (<http://lespepitestech.com/startup-de-la-french-tech/plus-que-pro>)



#### Le métier que vous n'auriez jamais voulu faire

Être exécutant sans avoir la possibilité de réfléchir. Être juste des bras sans tête. J'aime beaucoup trop cogiter !

#### Le vôtre ? (Quel est votre métier ?)

Entrepreneur, Président, Dirigeant d'entreprise.

(/email) (/facebook) (/twitter) (/google\_plus) (/linkedin) (/whatsapp) (/facebook\_messenger) X  
En poursuivant votre navigation sur Les Pépites Tech, vous acceptez l'utilisation de cookies.

**La meilleure idée de l'année / L'idée que vous auriez aimé avoir**

Celle que l'on a eue ! L'avis clients avec la robustesse du vrai (pas de faux avis, process de recueil certifié ISO) et la visibilité de notre constellation (14 Millions de visiteurs uniques en France / 23 Millions à l'International).

**La vôtre ? (D'où vient l'idée de votre start-up ?)**

De mon associé et moi-même.

D'une rencontre, en premier et de l'évolution du consommateur ensuite.

Le consommateur d'aujourd'hui est lassé des promesses. On lui a tout promis, on fait croire n'importe quoi à n'importe qui. La preuve est la monnaie du 21ème siècle. C'est important de savoir valoriser les bons et mettre de côté les mauvais !

**À quoi ressemble votre business model ?**

Pour l'entreprise : un abonnement à un professionnel qui lui permet de générer plus de chiffre d'affaires grâce aux preuves. Et pour le consommateur : ça lui permet de faire un achat sans se tromper, d'avoir une vraie garantie, d'acheter à une entreprise digne ce nom.

**Quels ont été vos feedbacks jusqu'à présent ?**

Excellents. Nous sommes Trophee de l'innovation et nous observons un développement à 2 chiffres chaque année, presque trois. Le consommateur sait que la perfection n'existe pas, il veut simplement la vérité. Nous confirmons ou infirmons la promesse de valeurs des Entreprises en offrant des preuves et du factuel au consommateur.

**Fautes qui vous inspirent le plus d'indulgence**

Toutes les fautes méritent d'être pardonnées tant que l'intention n'était pas malhonnête. « Trompe-toi mais fais-le vite » comme diraient les Américains.

**Qu'est-ce que vous auriez aimé savoir avant de vous lancer dans l'entrepreneuriat ?**

Rien de plus que ce que je ne savais déjà. Il faut du courage, une résistance à l'échec sans faille et savoir s'entourer. Le problème n'est pas la théorie, c'est de vivre la réalité qui peut être caustique.

**Votre état d'esprit actuel ?**

Très positif ! Le meilleur est devant nous... et devant le consommateur. Idem pour les bons professionnels. Tant pis pour les autres.

**Qu'est-ce que le futur vous réserve ?**

Ça dépendra de moi et des moyens que je vais me donner. Idem pour mes associés et notre structure en général.

L'excellence est à notre porte, à nous de l'ouvrir.

Après tout, le manque de chance c'est comme la pluie ou le vent. C'est désagréable en vélo mais ça n'empêche pas d'avancer !

Donc avec ou sans les conditions, nous ferons le trajet.

**Une dernière question à laquelle vous aimeriez répondre ?**

Comment comprendre le succès de Plus que PRO? et pourquoi. ?

(/#email)

(/#facebook)

(/#twitter)

(/#google\_plus)

(/#linkedin)

(/#whatsapp)

(/#facebook\_messenger)

X

En poursuivant votre navigation sur Les Pépites Tech, vous acceptez l'utilisation de cookies.

En allant sur le site <http://www.rejoindre-plus-que-pro.fr/> (<http://www.rejoindre-plus-que-pro.fr/?ref=lespepitestech.com>)

## **Benjamin Saulnier, CEO de RDView.live (<http://lespepitestech.com/startup-de-la-french-tech/rdviewlive>)**



### **Le métier que vous n'auriez jamais voulu faire**

Contrôleur de gestion. Les deux termes « Contrôle » et « Gestion » associés sont assez annonciateurs. J'imagine un éventuel manque de créativité, mais je peux comprendre que certains s'épanouissent complètement.

### **Le vôtre ? (Quel est votre métier ?)**

Initiateur de projets et rassembleur de talents.

### **La meilleure idée de l'année / L'idée que vous auriez aimé avoir**

Celle que je n'ai pas eu.

### **La vôtre ? (D'où vient l'idée de votre start-up ?)**

D'un besoin personnel d'avoir quelqu'un à distance et identifié de manière rapide. Avoir un outil qui permette de transmettre son savoir à distance est apparu comme une évidence. On peut imaginer toute sorte de profils ayant besoin d'un tel outil : Indépendants, freelances, bloggeurs, youtubeurs, influenceurs, professeurs ... Tous les particuliers avec des expertises à transmettre.

Pouvoir avoir des conseils et un expert à portée de main, n'importe où, n'importe quand. C'est un rêve que nous pouvons transformer en réalité.

**À quoi ressemble votre business model ?**

Nous fonctionnons selon un modèle de commissions à l'usage. Nous accompagnons ainsi nos membres à utiliser au maximum notre outil et nous bénéficions de cet usage.

En fonction de son activité, nous prélevons une commission de 6.5% à 8% (En fonction du niveau de volume d'affaire de notre partenaire).

**Quels ont été vos feedbacks jusqu'à présent ?**

Très bons et enthousiastes. Les gens imaginent de plus en plus d'usage de leur pratique à distance. Beaucoup d'idées nous sont aussi soumises. Nous prenons grand soin d'avoir un lien privilégié avec tous nos membres.

**Fautes qui vous inspirent le plus d'indulgence**

La naïveté.

**Qu'est-ce que vous auriez aimé savoir avant de vous lancer dans l'entrepreneuriat ?**

J'aurais souhaité être plus expérimenté en développement informatique.

**Votre état d'esprit actuel ?**

Optimiste. « Un pessimiste voit la difficulté dans chaque opportunité, un optimiste voit l'opportunité dans chaque difficulté » (Winston Churchill).

**Qu'est-ce que le futur vous réserve ?**

Beaucoup trop de projets !

**Une dernière question à laquelle vous aimeriez répondre ?**

Quel est le potentiel de votre projet ?

Illimité. Le nombre de cas d'usage est très important. Nous rajoutons régulièrement des fonctionnalités qui ajoutent de la valeur ajoutée et de nouveaux modes d'utilisation pour nos membres ! Ce n'est que le début de l'aventure.

Il est certain que dans quelques temps, les prestations à distance en visioconférence seront une norme considérée comme naturelle. Dans certains pays, l'usage est déjà très fort. Nous accompagnons donc naturellement cette évolution. Cela ne retirera pas le contact présentiel mais pour beaucoup de sujets les personnes pourront effectuer leur mission à distance. Il y a encore quelques temps – le télétravail n'était pas reconnu. Il suffit de regarder ce qu'il est aujourd'hui : Considéré comme positif et à forte valeur ajoutée. Les visioconférences vont – nous en sommes convaincus – devenir une norme.

Alors, oui RDView.live va devenir un acteur incontournable de cette évolution !

**Vincent Despatin, co-founder de Kickmaker**  
**(<http://lespepitemtech.com/startup-de-la-french-tech/kickmaker>)**



### **Le métier que vous n'auriez jamais voulu faire**

C'est une question que je me suis souvent posé car dans ma philosophie, il n'y a pas de petits métiers et peu de choses me rebutent. Ce qui est certain, c'est que je ne pourrais pas faire un métier sans contact humain, c'est ce qui m'anime. Rencontrer des gens, apprendre à les connaître et créer des choses avec ces personnes, c'est ce que j'aime.

### **Le vôtre ? (Quel est votre métier ?)**

Kickeur/Community & Ecosystem Officer. Être un kickeur, c'est transformer des prototypes en produits séries en partageant notre expertise et notre culture de maker. Community & ecosystem officer, c'est développer nos équipes et notre réseau de partenaires en m'assurant que la vélocité et la qualité de nos livraisons soient au rendez-vous. Pour cette deuxième partie, mon co-fondateur Éric, notre Managing Partner Nathalie et toute l'équipe de kickeurs me prêtent main forte.

### **La meilleure idée de l'année / L'idée que vous auriez aimé avoir**

On est tellement euphoriques en ce moment que Kickmaker c'est forcément l'idée de l'année !! Pour être plus humble, ça ne date pas de cette année, mais je suis admiratif de ce que fait Elon Musk avec Space X. Le fait de pouvoir réutiliser les composants des lanceurs pour diminuer les coûts de voyages dans l'espace c'est prendre le problème par le bon angle et ça nous offre des perspectives incroyables pour pouvoir explorer notre univers.

Sinon plus proche de notre quotidien, j'aime beaucoup l'idée du Founders Programme de Station F selon laquelle 90% des problèmes des entrepreneurs peuvent être résolus par d'autres entrepreneurs. L'écosystème est clef et "Together we are stronger".

### **La vôtre ? (D'où vient l'idée de votre start-up ?)**

Notre idée vient d'une frustration qu'Éric et moi-même avons développée combinée à un besoin de marché de plus en plus fort.

Lorsque l'on regarde le monde de la Tech, beaucoup se focalisent sur les phases d'innovation, créent des choses incroyables et se plantent lamentablement lors du passage à l'industrialisation parce qu'ils n'ont pas pris en compte les contraintes de manufacturing ... Et ça fait trop de gâchis ... Ça c'est notre frustration !

Le besoin de marché est double, d'un côté il y a un fort besoin de conseil sur ces phases d'industrialisation pour les startups Tech et de l'autre côté, des talents passionnés qui souhaitent partager leur expertise tout en faisant avancer leurs projets perso. C'est ce double

besoin que l'on adresse chez Kickmaker ! Et ça tombe bien car c'est justement ce qu'Éric et moi savons faire. Nous offrons du service en industrialisation de produits high-tech, avec nos partenaires comme Usine IO, le Hardware Club et le groupe Ausy.

### **À quoi ressemble votre business model ?**

Il est ouvert et communautaire. Notre philosophie est que nos partenaires doivent payer le juste prix pour notre accompagnement et que nos talents doivent percevoir la juste rétribution de la valeur qu'ils livrent sur leurs projets.

Pour être plus terre à terre, on utilise le business model classique des sociétés de services avec des honoraires sur des engagements de moyens ou de résultats mais pour être innovants on réinvestit tout ce qu'on peut sur nos talents et leurs projets perso pour qu'ils kickent plus fort et qu'ils deviennent des master kicker ou des futurs clients partenaires.

### **Quels ont été vos feedbacks jusqu'à présent ?**

Excellents ! Notre réseau direct nous a donné notre chance parce qu'ils nous font confiance et ils en sont ravis. Du coup le bouche à oreille s'est mis en route et je dois dire que nous ne chaumons pas. Nous devons déjà penser à accélérer notre développement pour faire face à la demande.

Fautes qui vous inspirent le plus d'indulgence

Les excès d'envie ! Le jeu appelle les fautes, je ne sais pas tenir rigueur à ceux qui mouillent le maillot même s'ils font des erreurs ... Tant qu'elles ne sont pas préméditées bien sûr.

Qu'est-ce que vous auriez aimé savoir avant de vous lancer dans l'entrepreneuriat ?

Que ma femme tomberait enceinte de jumeaux en même temps ! Une belle année m'attend et le « Together we are stronger » n'a jamais eu autant de sens.

### **Votre état d'esprit actuel ?**

Focus focus focus but keep having fun ! On a la chance de créer quelque chose à notre image avec nos valeurs, ça n'a pas de prix !

### **Qu'est-ce que le futur vous réserve ?**

Beaucoup de kickeurs et de projets avec nos partenaires, ça on en est sûrs ! Et si on pouvait participer à l'effort de réindustrialisation de l'Europe d'un point de vue des compétences et des assets, on en serait fier !

### **Une dernière question à laquelle vous aimeriez répondre ?**

Oui – Que recherchez-vous ?

On cherche des kickeurs dans l'âme, des passionnés de technique avec un vrai savoir-faire de maker et d'industriel, qui ont envie de s'impliquer dans une communauté et besoin de support pour leurs projets perso.

On remercie notre partenaire Timefunding (<http://www.timefunding.fr/?ref=lespepitestech.com>) pour la réalisation de ces interviews.

