

One Hour Challenge



LEANSQUARE



JOHANNA DE TESSIERES

60 minutes pour convaincre. Chaque semaine, depuis septembre 2016, nous présentons des start-up belges ayant pris part au "One Hour Challenge" organisé par "La Libre", en partenariat avec LeanSquare et BNP Paribas Fortis. Avec le portrait des start-up et les avis de **coaches de LeanSquare** (Ben Piquard, à gauche, et Roald Sieberath) et d'un **expert de BNPP Fortis** (Benjamin Vasseur, Innovation Hubs – Banque des Entrepreneurs, à droite). Retrouvez aussi des **vidéos** des projets sur www.lalibre.be

■ Lettre à un jeune entrepreneur #42 ■

Faut-il apprendre à coder ?



BORTELS

Roald Sieberath
Multi-entrepreneur,
coach de start-up
pour accélérateurs,
dont LeanSquare

Mitivu



JOHANNA DE TESSIERES

Arnaud Germain développe des solutions de communication "intelligentes" pour des clubs sportifs.

Portrait. Les clubs sportifs se comptent par centaines en Belgique. De toutes tailles et de toutes disciplines. Avec des matchs, des tournois, des rencontres amicales, des activités extra-sportives... Et tous, membres des clubs ou simples visiteurs, apprécient d'être informés de ce qui s'y passe (résultats, classements, festivités, ...). Prenez le cas d'un tournoi de tennis : les rencontres et les résultats sont le plus souvent introduits dans des tableaux Excel, avant d'être imprimés et placardés dans le "club-house". Sympa, mais un peu bancal à l'ère numérique. Arnaud Germain, bénévole au sein du club de hockey de Nivelles (le Pingouin) et surtout actif dans la micro-électronique pendant une quinzaine d'années, a voulu aider son club de cœur à se doter d'outils de communication plus modernes. Il a développé une première solution, baptisée Mitivu TV (interface logicielle), consistant à diffuser divers contenus sur des écrans installés au sein de clubs. "Cela démarre assez doucement car les processus décisionnels dans les clubs sportifs sont souvent lents", explique Arnaud Germain. "Mais Mitivu TV fonctionne déjà dans six des douze clubs de la Division d'Honneur de hockey belge et dans plusieurs clubs de tennis. Et les retours que j'ai de leur part sont très positifs." L'interface peut aussi fonctionner sur smartphones, tablettes ou ordinateurs. Les clubs peuvent y diffuser des albums photos, des vidéos, des résultats en live, etc. L'ingénieur nivellois, actuellement seul à bord du projet, a aussi développé une solution

de gestion de tournois, ainsi qu'un outil de mise en valeur des sponsors de clubs. Il reste désormais à faire connaître Mitivu (www.mitivu.be) au plus grand nombre et à bâtir un business modèle à même de financer leur déploiement. Et ça, c'est aussi du sport!
P.-F.L.

Avis du coach

Avis général du coach. Mitivu est donc une start-up qui s'attaque aux problèmes de communication des clubs sportifs et a démarré avec un premier produit de "TV" dans les cafétérias des clubs pour évoluer progressivement vers un ensemble des produits et services allant de l'afficheur de score LED sur le terrain à la communication média sociaux et à la gestion « efficace » des sponsors des clubs. C'est un beau travail d'ingénieur (en mode solo) et les premiers vrais utilisateurs démontrent l'essentiel dans un business qui démarre : la traction client !

Evaluation.

Idee : 😊😊😊
Business modèle : 😊😊😊😊
Traction client : 😊😊😊😊😊
Finançable : 😊😊😊😊

Feedback du coach. Mon feedback est très clair : si nous étions au rugby, comment maintenant transformer l'essai ? Il faut penser à structurer une vraie offre, développer des canaux de ventes, segmenter les clients et y aller. Il n'est pas utile de poursuivre de nouveaux développements (plus de la même chose, ce qui serait la tendance naturelle d'un tel projet) mais de penser aux autres dimensions d'un business : vente, marketing, organisation de l'équipe, business modèle et financement des étapes de croissance.

Avis de l'expert

Avis de l'expert. Un projet intéressant, porté par une personne passionnée mais aussi très réaliste. D'ailleurs, de mon avis, sans doute peut-être trop réaliste ou je dirais plus trop modeste. En effet, le développement du produit, même des produits dans ce cas-ci est déjà bien avancé, je trouve qu'il faut maintenant vraiment agrandir la base de clientèle et ne pas avoir peur de mettre en avant les avantages qu'offrent la gamme de produits et services Mitivu. Le choix du secteur et de la cible est intéressant car dans le monde du sport, il y a une multitude d'acteurs et de possibilités. Le tout est vraiment de s'imposer avec son idée, mais je suis persuadé qu'une fois passée cette étape, tout pourrait vite évoluer et grandir. Par contre, je mets un point d'attention que dans ce secteur, il est déjà très difficile pour les petites structures sportives de trouver des sponsors et soutiens de partenaires, c'est vraiment là que MITIVU peut jouer un rôle très important, et Arnaud l'a très bien compris. Le côté "Tournoi clé sur porte" est également à potentiel et il ne faut surtout pas l'exclure du développement de MITIVU, c'est vraiment complémentaire avec l'approche première du concept. Du point de vue bancaire, actuellement, vu les projections très prudentes, je ne pense pas qu'on puisse parler d'accès au crédit, il faut envisager les autres possibilités de financement et continuer de faire mûrir le projet.

Evaluation.

Idee : 😊😊😊😊
Business modèle : 😊😊😊😊😊
Traction client : 😊😊😊😊😊
Finançable : 😊😊😊😊