

# Ippon Technologies lance son startup studio

*L'expertise du cabinet de conseil d'Ippon Technologies s'étoffe avec le lancement de son startup studio, destiné à accompagner les entrepreneur·euse·s tout au long du développement de leur startup.*

Temps de lecture : minute

---

28 janvier 2021

Ippon Technologies, qui propose depuis 20 ans un panel d'offres de conseils et logiciels destinées aux startups, a décidé de renforcer son lien avec l'écosystème en lançant son startup studio, le Ippon Scale Studio. "Le cycle de vie d'une startup est complexe et chaque moment de sa vie amène des problématiques très différentes" , explique Raphaël Despinasse, directeur du startup studio. "Le studio est une manière de créer un véhicule qui va suivre le cycle de vie de la startup de A à Z".

## Un accompagnement spécialisé dans les architectures logicielles

Le lancement du startup studio est en effet né d'un constat précis : "Souvent, les startups avancent dans leur développement, mais le go-to-market reste encore loin (...) Le startup studio a vocation à accélérer plusieurs phases de la startup avec cet objectif en ligne de mire" , témoigne le directeur de l'Ippon Scale Studio. La nouvelle structure cherche donc à attirer des startups dont l'enjeu principal réside dans le choix de la technologie et de l'architecture de la solution logicielle à déployer pour atteindre leur marché le plus efficacement possible.

Choisir les bons outils, conserver une approche numérique, marketing et *user centric* peut s'avérer être un véritable casse-tête dans la mise en place de son support technique. L'expertise technologique du cabinet a donc pour ambition de permettre aux porteurs de projet de trouver rapidement des outils en SaaS ou en marque blanche adaptés à leur concept.

C'est notamment ce que retient Nathalie Duchêne, présidente et cofondatrice de Kwiper, startup qui a fait appel à Ippon Technologies pour développer sa plateforme de conseil patrimonial pour les professionnels du droit . *"Kwiper, c'est à l'origine deux personnes formées à l'ingénierie patrimoniale, mais pas forcément à la tech"* , précise Nathalie Duchêne. Le startup studio leur a permis de trouver des personnes capables de les accompagner sur l'aspect technique de leur métier.

## Un accompagnement cadencé dans le temps

Pour son déploiement, le scale startup studio a souhaité opter pour des phases d'accompagnement rapides et chaque module dure de quatre à six mois en moyenne afin d'atteindre rapidement une phase opérationnelle et le lancement de l'activité. *"Il faut s'exposer au client et au marché rapidement"* , assure Raphaël Despinasse. Cet accompagnement rapide est séquencé en quatre étapes bien distinctes. La première phase, "l'investigation sprint", consiste à évaluer le potentiel de l'idée. À l'issue de cette étape, des livrables tels que la proposition de valeur formalisée, l'étude de la concurrence ou encore la taille du marché permettent de valider rapidement le projet pour passer à l'étape plus concrète de conception et de développement. *"Chaque livrable doit nous amener à un "go" ou "no-go" pour la phase suivante"* , rappelle le directeur du studio.

Suite aux cadrages des besoins, les startups entrent dans la phase de "discovery", davantage orientée sur la vision produit, et la formalisation de l'idée trouvée à l'étape de l'Investigation Sprint. Trois axes de travail sont définis à ce moment : le périmètre fonctionnel, le "Product Backlog"; le cadrage technique, l'Architecture et la stratégie digitale marketing. Plus stratégique, ce moment permet de définir l'accompagnement opérationnel de l'étape trois, le "delivery".

Comme son nom l'indique, le "delivery" est la phase opérationnelle de concrétisation de l'accompagnement. Une importante partie de la stratégie de contenu digital est développée à cette phase : le CRM, par exemple, est mis en place à partir de solutions SaaS telles que HubSpot, ou encore Mailchimp. Le site web, pièce importante dans le développement stratégique, est également mis en place à ce moment-là. Enfin, la validation du MVP (minimum viable product) et la création de la marque sont des étapes fondamentales visées à cette étape de l'accompagnement.

Enfin, la dernière étape, le "scale", correspond au lancement en production, étape à laquelle il va falloir activer l'acquisition et l'onboarding de clients. À ce moment-là, le développement de nouvelles fonctionnalités, la maintenance de l'existant, le recrutement, la sécurité, la performance sont cogérés par le studio et la startup. *"C'est la phase la plus compliquée car si le produit est là, il reste tout à faire pour devenir une entreprise structurée et rentable"* , souligne Raphaël Despinasse. Suite à ces étapes, un suivi est bien entendu effectué dans le but d'améliorer l'existant grâce aux divers feedbacks utilisateurs. À date, la startup kwiper a pu développer 70% de sa solution, et continue de se faire accompagner par Ippon Tech.

## Un startup studio pour l'IT

Si l'accompagnement de l'Ippon Scale Studio vous intéresse, sachez que

ce dernier s'adresse à tous les stades de maturité. Toutefois, il vise en priorité des startups en phase de delivery ou de scale. Aucun secteur précis n'est privilégié mais un critère est fortement valorisé lors de la sélection : il faut que l'IT soit identifié comme un asset très important pour la startup (plateforme SaaS, eCo, FinTech, AssurTech, ...). Si le modèle financier passe principalement par la facturation directe des prestations, le studio envisage aussi des prises de participations au capital selon les dossiers, via un apport de cash ou selon un principe IT4Equity.

[En savoir plus sur l'Ippon Scale Studio](#)

---

Article écrit par Maddyness, avec Ippon Technologies