

Kickmaker veut aider les startups à passer du prototype à l'industrialisation de leurs produits

Le cabinet de conseil Kickmaker s'appuie sur une communauté d'experts pour aider les startups à industrialiser la production de leurs produits technologiques. De la conception du prototype au suivi qualité sur leurs chaînes de production, elles peuvent être accompagnées de A à Z pour éviter l'accident industriel.

Avoir une idée, c'est bien. Arriver à la concrétiser, c'est mieux. Si nombre d'entrepreneurs pensent que la première étape est la plus difficile, beaucoup déchantent lorsqu'ils doivent produire en série ce superbe objet connecté dont ils rêvent depuis des années. Sur le papier, il était parfait. Dans la réalité, sans des connaissances pointues en manufacturing et un bon réseau de partenaires, le résultat peut s'avérer proche du désastre. Or rares sont les dirigeants d'entreprises technologiques à posséder et l'un et l'autre... au risque d'aller droit dans le mur.

À relire : Comment franchir le fossé qui existe entre prototype et production de masse ?

« *Éric et moi investissons pas mal dans les campagnes de crowdfunding, se rappelle Vincent Despatin, cofondateur de Kickmaker. Sauf que nous étions souvent déçus de la qualité des produits reçus. Tout simplement parce que les startups se plantent au moment de passer d'un prototype à la production en série.* » En effet, les entrepreneurs ne sont pour la plupart pas conscients des

difficultés que présente la phase d'industrialisation. « *Dans leur tête, ils développent un produit et quand ils ont un prototype, ils l'envoient en production, soupire Vincent Despatin. Ils s'adressent alors à des bureaux d'études qui leur demandent de rédiger toute la spécification, ce que peu d'entrepreneurs sont capables de faire, ou à des manufacturiers qui ont vite tendance à submerger les startups d'avenants au contrat.* »

Du cabinet de conseil à la communauté d'experts

Constatant les lacunes des structures d'accompagnement en matière d'industrialisation de produits high-tech, Vincent Despatin et Eric Elmlas, qui cumulent des années d'expérience dans les domaines de la production et du manufacturing, lancent alors à l'automne dernier Kickmaker, un cabinet de conseil qui rassemble une communauté d'experts issus de grands groupes prêts à aider les startups à industrialiser leur production. La structure les recrute grâce à un programme d'incubation interne qui leur permet d'industrialiser leurs propres produits et d'être à la fois clients testeurs des solutions Kickmaker et mentors pour les startups conseillées.

À relire : Les 5 étapes incontournables pour passer de l'idée à la commercialisation

Ces dernières sont accompagnées par Kickmaker depuis la mise au point de leur stratégie d'industrialisation jusqu'au suivi de production, à travers six phases et six offres distinctes. D'abord il s'agit d'aider les startups à monter un solide dossier d'industrialisation qu'elles puissent présenter à des investisseurs pour lever des fonds. Ensuite, la communauté accompagne les jeunes pousses lors de la rédaction des spécifications, de l'intégration des contraintes techniques au moment du design de leur prototype et de la sélection de leurs fabricants, de la préparation de l'outil de production. Enfin, les experts peuvent également soutenir les startups en matière de contrôle qualité et de gestion du cycle de vie de leur produit.

La satisfaction comme préalable au paiement

Contrairement à un incubateur ou un accélérateur, Kickmaker prend rarement de participation au capital des jeunes pousses qu'il accompagne, « *sauf si c'est la volonté de la startup de faire du service for equity* », précise Vincent Despatin. Pour les grands groupes, le cabinet facture des honoraires sur le modèle classique du consulting, moitié en régie (des experts de Kickmaker travaillent dans les équipes du client), moitié au forfait. Pour les startups, la structure a conçu une facturation adaptée, qui permet à l'entreprise innovante de ne payer que 15 à 20% du prix total de la prestation, le reste étant conditionné à la réussite de la levée de fonds ou au lancement de la

production.

Mais Vincent Despatin le rappelle : être accompagné en matière d'industrialisation ne signifie pas que tout ira beaucoup plus vite. « *Les entrepreneurs qu'on accompagne gagnent du temps sur la phase de prototypage... mais il est difficile de réduire les délais ensuite, prévient l'expert. Il existe des délais incompressibles, comme le temps de refroidissement d'une matière ou l'acheminement des produits si l'on fait fabriquer à l'autre bout du monde. Il faut compter six mois minimum une fois le prototype optimisé pour la production.* » Le modèle de Kickmaker a cependant déjà fait ses preuves, la structure comptant par exemple parmi ses clients Hease Robotics, Adok ou la startup Bowo.

Le Made in France pour horizon

La structure a déjà ouvert deux bureaux à l'international, à Shanghai et Shenzhen, pour superviser les productions en Asie. Pourtant, Vincent Despatin plaide un choix dicté par le contexte du marché. « *On est obligés d'avoir une équipe en Asie parce que c'est là-bas que ça se passe, que se trouvent les grands manufacturiers, reconnaît-il. Mais on en a marre d'emmener nos startups produire en Asie. On a trop peu de lignes de production en France ! On a fermé nos usines de production de produits high-tech et, aujourd'hui, 80% des produits sont fabriqués en Asie, ce qui a engendré une perte de compétence dans l'Hexagone.* »

Mais l'entrepreneur ne désespère pas pour autant. « *Nous souhaitons répliquer le savoir-faire asiatique en France pour pouvoir pousser nos clients vers des lignes françaises* », explique-t-il. D'autant qu'il souligne que la France ne manque pas d'atouts et que certaines entreprises, tant des industriels que des startups comme Parrot ou Aldebaran devenu Softbank Robotics, ont déjà démontré leurs compétences en la matière. Reste à savoir si le hardware Made in France peut rivaliser avec les succès asiatiques.