

HeptaDeca, l'excubateur

EN 7 QUESTIONS

HeptaDeca est une **startup Web** avec un projet entrepreneurial et un mode de fonctionnement très innovant. Nous créons et **nous développons de nombreux sites** et applications Web originaux dans l'objectif de **les revendre à court ou moyen terme**.

1. Qu'est ce qu'un Excubateur ? Est-ce une agence Web ? Une SSII ?

"Un excubateur est une **Agence Web inversée** dont la vocation est de **faire naître ses propres projets numériques**, de réunir une équipe projet interne et/ou externe pour les développer, les mettre sur le marché et démontrer leur viabilité Business (proof of concept)... **avec pour finalité : les revendre** à moyen ou long terme à un tiers acquéreur. Cette définition d'excubateur nous est propre; chacun y mettra sa propre définition, la notion n'étant pas clairement stabilisée à l'heure actuelle ;-)

Pour rappel : une Agence Web, une SSII ou un Cabinet de conseil aura un fonctionnement totalement différent : c'est une entreprise qui facture ses compétences internes ou externes, à des clients qui portent un projet ou une problématique business, et qui n'ont pas les ressources, l'expertise ou les compétences pour les gérer en direct."

2. Quels sont les types de projets réalisés par HeptaDeca ?

HeptaDeca est vraiment **multiprojets** et n'a pas de Focus sectoriel particulier. Un trait commun néanmoins rassemble tous les projets. Ce sont tous des **projets digitaux** (Web, mobile et soft pour objets connectés...). En revanche, HeptaDeca n'a pas l'intention de développer des projets hardware.

3 . Pourquoi HeptaDeca souhaite revendre ses projets ?

La grosse valeur ajoutée d'HeptaDeca, en dehors de sa **créativité permanente**, est de pouvoir mettre très rapidement des **MVP (Minimum Viable Product)** et des **prototypes** très aboutis sur le marché. Notre business principal s'arrête lorsque nous avons démontré qu'un de nos projets pouvaient être très rapidement rentable voire fortement scalable si on y mets d'autres moyens. Les phases d'hypercroissance propres aux startups qui arrivent à émerger, nécessitent d'autres compétences que nous n'avons pas forcément. Ainsi, nous nous voyons plus comme des artistes qui créent et exposent nos oeuvres que comme des musées qui vont les sublimer ;-)

4. Qui peut racheter les projets développés par HeptaDeca ?

Les projets digitaux que nous développons n'ont pas tous vocation à être disruptif ou à révolutionner un marché. Nous n'en sommes pas moins des usines à Mee Too ! Nous tentons de créer des **projets originaux**, au moins par leur approche et leur ergonomie utilisateur. Tout dépend des projets bien sûr, mais nous visons clairement à revendre nos projets à des industriels ou des startups du même secteur. Les investisseurs peuvent également nous aider à accélérer notre visibilité et maximiser la valeur de chaque projet. A chaque projet ses interlocuteurs donc ;-).

5. Peut-on proposer de nouveaux projets à HeptaDeca ?

Bien sûr ! Si vous êtes porteur d'un projet et que vous n'avez pas réussi à réunir une équipe au complet (ingénieur, marketing, éditorial, commercial) pour lancer votre projet, **nous pouvons vous accompagner** ! La grande force d'HeptaDeca est de créer des **synergies techniques, marketing et commerciales** sur chacun des projets qu'elle développe. Ainsi, nous irons bien plus vite qu'une agence classique à construire un MVP digne de ce nom, et à le rentabiliser rapidement sur son marché.

6. Quelle est l'origine du projet ? Pourquoi HeptaDeca s'appelle HeptaDeca ?

Renaud Lacroix a l'origine de l'aventure HeptaDeca avait **17 projets** plus ou moins en sommeil mais avec une vraie envie de les faire exister un jour... Plutôt que de se disperser dans tous les sens, il a ainsi repensé son modèle entrepreneurial de A à Z, pour faire de

cette aventure multi-business une véritable **usine à projets numériques**. Par ailleurs, 17 se disant "heptadeca" en grec, le nom fut facilement tout trouvé ;-).

7. Quelle différence entre un Excubateur, un Incubateur, un Accélérateur, ou un Startup Studio ?

Incubateur : c'est une structure d'accueil à destination des startups, qui fournit un appui logistique (bureaux, formations, accès aux aides & subventions) après une sélection des projets entrants. La startup y construit généralement sa première offre pendant 1 à 2 ans.

Accélérateur : c'est une structure d'accueil à destination des startups, dont la vocation est de prouver la viabilité Business du projet, de valider ou d'abandonner certains choix faits par les porteurs. C'est une structure de conseils et de mentoring qui accompagne les porteurs de projets au quotidien et dont le but est de mettre « sur les bonnes rails » et de pérenniser le modèle économique, éventuellement de trouver rapidement des investisseurs. L'accélérateur prend généralement une participation minoritaire au capital en échange de ses services.

Startup studios : modèle très innovant d'usine à startup, qui constitue très rapidement des équipes autour d'un projet. En suit une création rapide d'une société autour de cette équipe. La startup studios profite des synergies entre chacun de ses ""bébés"" pour développer de nouveaux projets.

Notre **excubateur** est donc un peu à la croisée de ces 3 entités mais avec un modèle organisationnel et commercial très différent.