

# Work and Play



Fondateurs : Yannick **LORiot**, François-Gilles **RICARD** et Christine **SCHOUSBOE**

Storytelling made by Christine

Solution ludique sur tablette de production de contenus sérieux pour l'animation de formations et réunions en présentiel.



**« Nous sommes ravis de pouvoir bénéficier de ces dispositifs d'aides aux start-ups françaises. »**

## **1. Bonjour ! Peux-tu te présenter / Quel est ton parcours?**

**Christine** : Yannick et François-Gilles ont travaillé ensemble pendant 5 ans dans une société spécialisée dans l'e-learning. François-Gilles a introduit le virus du jeu dans l'entreprise. Par la suite, toute l'entreprise est devenue accro ! Chaque pause déjeuner était dédiée aux jeux. Yannick et François-Gilles ont commencé à collaborer ensemble pour faire des logiciels de jeux sous le système IOS, IPad. Ils ont été amenés par la suite à faire des séances présentielles de e-learning. C'est lors de ces séances que Yannick, François-Gilles et moi, nous nous sommes rencontrés. J'ai eu un véritable coup de foudre pour ce projet et j'ai tout fait pour collaborer avec eux.

## **2. Comment as-tu eu l'idée de créer cette start up ? / Quel a été ton déclic entrepreneurial ?**

**Christine** : En juillet 2014, Yannick a quitté l'entreprise où il travaillait avec François-Gilles pour monter sur Paris et François-Gilles s'est dit que c'était le bon moment pour lancer ce projet ! Il y a 3 volontés de faire quelque chose, allons-y !

## **3. A quel marché vous adressez-vous ?**

**Christine** : Notre solution offre un outil de formation, pour augmenter l'engagement des participants. En particulier avec les nouvelles générations, qui écoutent difficilement un discours descendant. Ils ont besoin d'interactions transverses par équipe afin d'être attentifs lors d'un séminaire. Nos outils permettent de réaliser cela, grâce à notre outil digital. Nous nous adressons donc aux marchés des formations, du e-learning et de l'événementiel.

#### **4. A quel besoin du marché répondez-vous ?**

**Christine** : Ne pas dormir dans une réunion ou une formation et mémoriser ce qui est dit ! Offrir un produit qui permet un réel engagement des participants de manière ludique et moderne, afin de laisser une trace sur le long terme dans les mémoires et repartir avec un plan réalisable après un brainstorming de 150 personnes.

#### **5. Qui sont vos clients ?**

**François-Gilles** : Les grands comptes de n'importe quel secteur qui ont besoin de former leurs employés. Nos clients sont plus spécifiquement le département RH ou les directeurs de formations internes et externes, ainsi que les Direction de Communication organisant des séminaires.

Notre deuxième cible englobe tous les prescripteurs, c'est-à-dire, les consultants, les formateurs, les cabinets de conseil en formation auquel nous apportons des outils différents et innovants.

#### **6. Quels obstacles avez-vous rencontrés dans le développement de votre Start up et comment avez-vous fait face ?**

**Christine** : L'administratif, le dossier de montage financier pour créer notre boîte a pris 2 mois et demi. Ça a été dur et long, mais nous avons été aidés et conseillés par la couveuse d'entreprises où nous étions. Cette structure d'accompagnement, nous a énormément soutenus et aidés dans ces démarches. Nous sommes ravis de pouvoir bénéficier de ces dispositifs d'aides aux start-ups françaises. Ils sont souvent complexes, surtout pour les subventions, mais on trouve ça génial qu'on puisse bénéficier de cela !

#### **7. Que vous apporte l'ID ?**

**François-Gilles** : Un label innovation, faire partie d'un incubateur nous donne une image qui facilite les démarches auprès des institutions d'aides. Le mentorat de l'Incubateur Descartes nous a convaincus que les dossiers qui nous paraissaient monstrueux, ne sont pas si difficiles à faire. On commence à comprendre comment ça marche administrativement. Les levées de fonds de 400 000 euros, nous font moins peur.

La feuille de route permet d'avoir des objectifs et une vision globale de ce que nous faisons, et l'Incubateur Descartes permet également une mise en relation plus facile avec les différentes institutions.

#### **8. Un message / conseil à faire passer pour les personnes qui veulent entreprendre ?**

**Christine, François-Gilles et Yannick** : Aime ce que tu fais ! Ne te lance pas seul et surtout entoure toi bien, en choisissant bien tes mentors. Il faut être authentique afin de trouver les mentors qui te correspondent.

