

« FDJ recherche les startups avec lesquelles développer une relation gagnant-gagnant »

Alors que le groupe FDJ vient de définir sa stratégie d'innovation, Pierre Brousseau invite les acteurs innovants (startups et grands groupes) à participer à sa mise en œuvre pour en tirer des bénéfices mutuels. Après avoir piloté la privatisation et l'introduction en Bourse du groupe FDJ sous la responsabilité directe du CFO Groupe, Pierre Brousseau est désormais en charge du sourcing et des investissements Innovation.

Temps de lecture : minute

4 juin 2021

Quel regard le groupe FDJ porte-t-il sur l'innovation ?

FDJ a toujours considéré l'innovation comme une opportunité de croissance. Le Groupe s'interroge constamment sur les évolutions nécessaires pour pérenniser et développer son activité : que faut-il accélérer ? quels nouveaux usages ?

Une démarche d'Open Innovation a été initiée dès 2015 nous permettant de tisser des liens avec de nombreux acteurs de l'écosystème d'innovation : fonds de capital-risque, incubateurs de startups, think tanks, etc.

Cette culture de l'innovation nous a déjà permis de formidables réalisations telles que les prises de jeu en point de vente via QR Codes, les jeux de grattage phygitaux, la possibilité pour les Français de payer

leurs impôts et amendes en point de vente, ou encore l'organisation de tournois esport.

En quoi le contexte actuel impacte-t-il l'innovation de FDJ ?

La crise sanitaire est une confirmation de la pertinence des investissements de FDJ dans le numérique et dans l'innovation depuis 2015. FDJ est confrontée à des évolutions qu'il faut intégrer impérativement pour pérenniser et développer notre activité. Je pense en particulier à l'explosion du e-commerce, à la transformation des modes de consommation et, plus globalement, à l'impact de la pandémie sur les comportements. S'y ajoute la concurrence des autres opérateurs de jeu d'argent et plus largement des acteurs de l'industrie du divertissement.

Dans ce contexte, nous souhaitons positionner l'innovation au service de la stratégie et de la performance, afin qu'elle contribue encore davantage à notre résilience et à notre croissance. Pour cela, nous avons décidé d'ouvrir un nouveau chapitre de l'innovation en nous dotant récemment d'une véritable stratégie d'innovation.

Quelle est cette stratégie d'innovation ?

Notre stratégie d'innovation vise à accélérer l'industrialisation de l'innovation sur les principaux enjeux stratégiques de FDJ. Elle est ainsi en parfait alignement avec notre plan stratégique 2025.

Elle s'inscrit aussi en cohérence avec notre approche centrée sur le client d'une part et notre raison d'être d'autre part, notamment en matière de jeu responsable.

L'objectif est d'explorer et d'expérimenter dès aujourd'hui les solutions pré-industrialisables de demain...voire d'après-demain.

Pour être plus concret, notre stratégie d'innovation s'articule essentiellement autour quatre grands thèmes : l'identification et la connaissance client en point de vente, les expériences phygitaux, le point de vente 2030 et les technologies émergentes.

Nos clients attendent qu'on les conseille, qu'on leur propose des offres et services personnalisés, qu'on les accompagne et qu'on les protège. Pour satisfaire leurs attentes et les fidéliser, nous avons besoin de mieux les connaître, notamment lorsqu'ils vont en point de vente, via des parcours d'identification simples et fluides.

Ils cherchent aussi naviguer facilement entre le réseau physique et le canal digital. Nous allons donc continuer d'explorer des solutions encourageant l'alliance entre ces deux mondes, que ce soit en termes d'offres, de services ou de parcours. Concrètement, cela veut dire accélérer l'apport du digital au cœur des points de vente...ou inversement.

Nous souhaitons continuer à accompagner notre réseau physique de distribution dans le développement de son attractivité, sa modernisation et sa numérisation. L'objectif est d'avoir un coup d'avance sur les usages en point de vente qui pourront offrir un bénéfice à nos clients et d'imaginer comment ce lieu de proximité pourra devenir un véritable hub de services et de divertissement. Ces innovations permettront également d'aider les détaillants à développer leurs activités ou à faciliter leur travail au quotidien, par exemple.

Enfin, nous souhaitons explorer des cas d'usage relatifs aux technologies émergentes pouvant avoir un impact structurant sur nos activités. Je pense à la 5G, à l'Intelligence Artificielle ou à la Réalité Virtuelle ou Augmentée par exemple.

Quels acteurs ou partenaires recherchez-vous ?

Nous cherchons des partenaires à la fois dans l'écosystème des startups mais également parmi les grands groupes, notamment technologiques.

Concernant les startups, nous chercherons avant tout à développer avec elles une véritable relation gagnant-gagnant. Cela consiste notamment à trouver celles qui sont susceptibles de nous accompagner dans la mise en œuvre de la stratégie d'innovation que je viens de vous dévoiler.

Vous parlez de relation gagnant-gagnant : quel est le bénéfice pour ces startups ?

FDJ peut offrir une accélération du développement de leur activité grâce à un accès à nos 23 millions de clients et à nos 30 000 points de vente, ou encore en intégrant nos offres B2B.

De plus, FDJ dispose d'outils d'expérimentation, comme par exemple un Lab Inno et une communauté de bêta-testeurs, et d'un process simplifié pour collaborer avec elles.

Ensuite, un accompagnement humain qui passe par une équipe innovation dédiée mais aussi par une communauté d'experts métiers ou issus des fonctions support de l'entreprise.

FDJ contribue également à améliorer la visibilité des startups avec lesquelles elle collabore grâce à son écosystème d'innovation et son rôle de prescripteur parmi ses pairs internationaux.

Enfin, FDJ peut financer et accompagner le développement de certaines startups puisqu'elle a lancé en 2019 ses propres fonds de Corporate Ventures : V13 Invest géré par Serena et Aria géré par OneRagtime.

Contactez l'équipe Innovation de FDJ

Article écrit par Maddyness, avec FDJ