

Grands groupes et startups : comment créer une synergie porteuse de valeurs ?

Organisation, modes de travail, chiffre d'affaires : sur ces points tout diffère entre grands groupes et startups. Pourtant, la confrontation entre ces deux représentations de l'entreprise peut être très fructueuse. Surtout quand elle permet d'imaginer des solutions innovantes à des objectifs commerciaux communs. Zoom sur l'exemple très parlant d'une coopération lancée au profit des petites entreprises.

Temps de lecture : minute

20 avril 2022

Si les opportunités de rapprochements entre grands groupes et startups - sous forme de partenariat, de collaboration " éphémère " ou encore de mentorat - sont souvent vantées, elles méritent d'être illustrées concrètement pour prendre la mesure de leurs avantages réels ou de leurs possibles limites.

Et le récent partenariat noué entre Soan et la Banque Postale permet justement de le faire. Fondée il y a trois ans avec l'ambition " *d'aider les entrepreneurs à réaliser leurs rêves* ", la startup Soan propose un outil SaaS qui va permettre aux entrepreneurs, via l'émission de devis, de factures, et l'automatisation du suivi et de la relance des paiements, de réduire le temps passé à la gestion financière tout en améliorant la traçabilité et le délai des paiements.

De son côté, la Banque Postale, qui adresse le marché des professionnels depuis 2016, et compte aujourd'hui 100 000 TPE clientes, veut étendre

ses services pour couvrir toujours mieux leurs besoins du quotidien, comme la visibilité sur trésorerie ou l'émission de factures. Elle souhaite aussi anticiper sur la future obligation pour les TPE de dématérialiser leur facturation. Prévues pour 2026, elles pourraient en effet bien surprendre des entrepreneurs qui ont souvent une gestion financière manuelle et artisanale.



À lire aussi

Soan lance une offre de paiement tout en un et s'internationalise

Complémentarité

Liées par leurs ambitions, encore fallait-il que Soan et la Banque Postale se rencontrent. " *Nous avons pu découvrir nos synergies dans le cadre de l'incubateur Platform58, l'accélérateur de la Banque Postale, témoigne Nicolas Lemeteyer, CEO et cofondateur de Soan. Grâce à ce programme,*

nous avons, comme les autres startups incubées, été parrainés par l'un des membres du COMEX. Et très rapidement, cela nous a permis de réaliser la complémentarité de nos approches et d'identifier des sujets de partenariat potentiel. "

Incubé en septembre 2021, Soan a ainsi commencé ses discussions avec la Banque Postale dès le mois d'octobre pour finalement lancer un partenariat en février dernier. " En fait, *il prend la forme d'un POC. Car, avec Soan, l'objectif premier que nous nous sommes fixé était d'abord de tester l'appétence de nos clients pour ce type de service et bien saisir quels usages pourraient en ressortir "*, confie Mickaël Le Nezet, directeur des marchés pro de la Banque Postale. Même si, à ses yeux, l'outil développé par Soan permet de professionnaliser la gestion financière d'une TPE et de finalement mieux gérer leur trésorerie, il s'agit de s'assurer qu'il a vraiment son utilité pour nombre de ses clients.

Jusqu'en juillet 2022, l'équipe de Soan, à qui la Banque Postale a confié une base client, appelle donc les entrepreneurs pour expliquer les enjeux sous-jacents, les rassurer sur une solution numérique et présenter les avantages. " *Ensuite, à l'issue de cette phase test, nous ferons un bilan afin d'évaluer l'intérêt à intégrer l'outil Soan dans notre catalogue, sur nos applications mobiles ou notre site internet "*, poursuit Mickaël Le Nezet.

Professionnalisation et accélération pour les startups

On le voit bien ici : pour que les synergies entre startups et grands groupes portent leurs fruits, ce qui les réunit au départ ne peut être artificiel. C'est quand les ambitions sont communes que les bénéfices sont réels et rapides.

Chez Soan, ils soulignent notamment le caractère " *professionnalisant* "

de leur partenariat avec la Banque Postale. " *Pour entériner la collaboration, il y a eu différentes étapes à franchir, notamment liées à la sécurité ou au respect de la conformité. Et cela nous a obligés à nous professionnaliser assez vite. Ce qui est nécessaire pour être pris au sérieux et nouer d'autres partenariats à l'avenir* ", explique Nicolas Lemeteyer.

De plus, le fait d'entrer en contact direct avec les clients de la Banque Postale permet d'ores et déjà à Soan de convertir des clients plus rapidement. Son partenariat se traduit donc par une accélération commerciale très concrète.

" *Et cette accélération nous permet évidemment d'accroître notre notoriété plus vite que si nous étions passés par les seules campagnes de promotion classiques. Donc cela crée une boucle virale qui nous permet là encore d'avoir une croissance plus rapide* ", ajoute le CEO de Soan.

Agilité et vision élargie pour les grands groupes

Mais pour qu'un partenariat entre grand groupe et startup révèle vraiment ses opportunités, il doit évidemment être source de valeur pour les deux.

Valeur que la Banque Postale évalue déjà également. " *Grâce à notre coopération avec Soan, nous disposons d'un moyen de tester rapidement des solutions qu'on mettrait beaucoup plus de temps à créer en interne. Car, plutôt que de faire une expression de besoins à notre DSI pour développer et donc prendre plus de temps, nous prenons ce qui existe en rayon et essayons quelque chose de disponible et fonctionnel, analyse Mickael Le Nezet. Surtout, l'intérêt des startups et des Fintech en particulier, c'est l'agilité qu'elles ont car elles sont mono-produit. Nous, en tant que banque, sommes multiproduits et multiservices. Résultat, grâce*

à Soan, nous pouvons ajuster une solution d'une semaine sur l'autre et profiter de l'énergie d'une entreprise très segmentée. "

Au-delà des bénéfices financiers et de " temporalité ", les grands groupes peuvent aussi ouvrir davantage leur vision. " Il y a tous les bénéfices financiers qui sont faciles à mesurer, mais il y a aussi tous les bénéfices en termes de culture, d'agilité et de vision du monde. C'est plus difficile à évaluer mais c'est bien réel, estime Fabien Monsallier, Directeur de l'Innovation du groupe Banque Postale et de son incubateur Platform58. En fait, c'est la confrontation d'idées qui est fructueuse. Ce que l'on constate aujourd'hui avec la quinzaine de partenariats que nous avons noués, c'est un véritable enrichissement croisé entre les membres de la banque, ses dirigeants et les entrepreneurs. "

Sous certaines conditions...

Quelques prérequis sont néanmoins nécessaires. Du côté des startups, il faut donner confiance. *" À un moment donné, si on veut réussir à travailler en startup innovation, il faut qu'on arrive à converger et atteindre des standards minimum pour rassurer les grands groupes "*, souligne Nicolas Lemeteyer. C'est d'autant plus vrai dans le monde de la banque-assurance où les enjeux de protection des données sont centraux. Il est aussi important de maintenir une relation équilibrée. Soan n'a ainsi aucune exclusivité avec la Banque Postale et travaille avec d'autres établissements bancaires.

" Quand on a monté notre incubateur destiné aux fintech, assurtech et startups de la cybersécurité, on a exclu de faire de la mise en place de partenariats l'une de ses ambitions. Ce n'est pas le rôle d'un incubateur à nos yeux. Ce que nous voulions, c'est être reconnu par les startups pour la qualité de notre accompagnement, insiste Fabien Monsallier. Cela n'empêche pas que des synergies naissent naturellement. Et c'est même là où elles sont les plus fructueuses, comme le montre notre collaboration

avec Soan ou encore celle avec Carbo ".

Les partenariats entre grands groupes et startups ne doivent donc pas naître d'obligations mais bien de convergences. Seule manière d'apporter une valeur qui profite aux entités respectives et surtout à leurs clients, voire à la société dans sa globalité. C'est ainsi, par exemple, que Soan réfléchit aujourd'hui à l'intégration de l'API Verif Iban du groupe La Poste pour améliorer la lutte contre la fraude.

Maddyness, partenaire média de Banque Populaire.

Article écrit par Maddyness, avec Soan