

Startups, comment (bien) cadrer votre collaboration avec un grand groupe

Le Hub de Bpifrance a rassemblé startups, investisseurs et grands groupes pour créer un document de référence de la collaboration entre jeunes pousses et grands comptes. Le Deal Memo doit aider les deux parties à cadrer leurs discussions pour une démarche d'open innovation transparente et fructueuse.

Temps de lecture : minute

16 mars 2018

La collaboration startups-grands groupes est un des leviers de croissance pour les jeunes pousses. Les grandes entreprises y trouvent, elles, un moyen de provoquer une émulation source d'innovation. Encore faut-il pour cela que les relations entre les deux parties soient fructueuses. Et rien n'est plus néfaste à une discussion qu'une incompréhension sur les objectifs et moyens des interlocuteurs.



À lire aussi

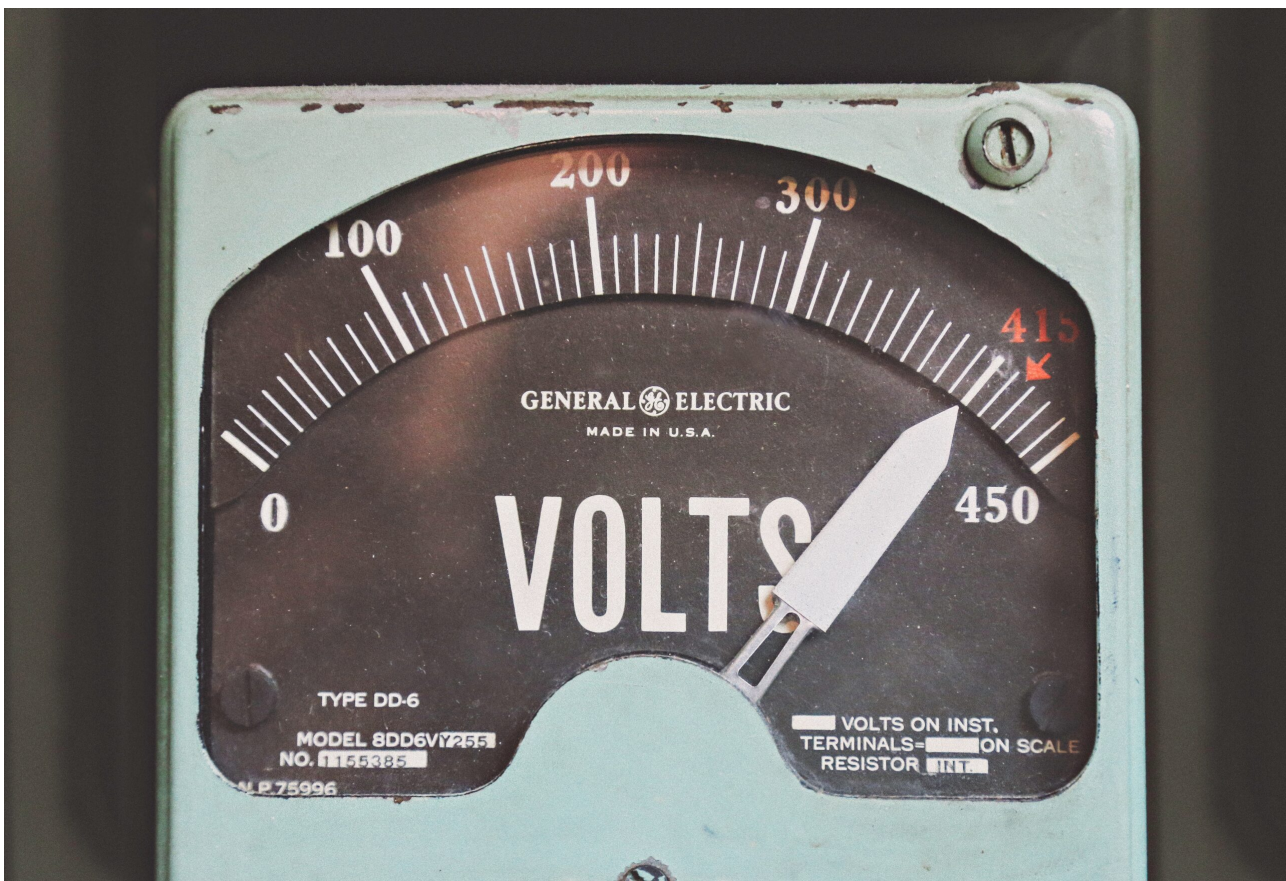
Pour réussir votre démarche d'open innovation, acculturez pour mieux matcher

Pour qu'elle ne vire pas au dialogue de sourds, Le Hub de Bpifrance a réuni startups, grands comptes et investisseurs pour concoter un "deal memo", feuille de route que jeunes pousses et grands groupes n'ont plus qu'à suivre pour ne pas risquer le faux pas. *"En se mettant d'accord dès le début de leur relation sur ces éléments fondamentaux, les deux parties prenantes évitent ainsi de générer des frictions dans la mise en place du partenariat et se concentrent sur leur ambition partagée de créer de la valeur"*, expliquent les 25 acteurs qui ont contribué à la création du document, parmi lesquels des CEO de startups (à l'instar de Clément Alteresco de BureauxAPartager ou Paul Guillemain de Fretlink) mais aussi des avocats et des cadres de grands groupes.

"Il ne s'agit pas ici de réconcilier gros et petit mais bien de réduire un gap culturel entre innovation et traditionnel."

Les signataires

"Le Deal Memo veut faciliter un process de contractualisation aujourd'hui ralenti par un manque d'alignement entre directions diverses, de cohérence entre stratégie et exécution, mais aussi par un manque de préparation des startups les moins matures." En cadrant la collaboration entre grands comptes et jeunes pousses, ce memo permet également à tous les acteurs des deux structures - les cadres dirigeants mais aussi les directions informatique ou produit, le service juridique ou le directeur financier - de s'impliquer avec confiance et transparence dans cette démarche.



À lire aussi

Comment (bien) mesurer sa démarche d'open innovation

Pour autant, le document évite aussi au grand compte de noyer la startup sous une avalanche de documents administratifs. Une démarche tout à fait contre-productive, comme le rappellent les signataires. *"La relation client-fournisseur n'est que la résultante d'une décision commune de travailler ensemble. Le grand groupe choisit de travailler avec la startup car il valorise son potentiel, sa différenciation, son caractère innovant. Ces mêmes éléments ne peuvent et doivent donc pas constituer des obstacles à la contractualisation. La nature même de la startup ne doit pas être bafouée par les termes du contrat. Le fil rouge de la négociation doit donc toujours être la préservation de l'innovation de la startup et sa capacité à déployer."*

[Téléchargez le deal memo](#)

Article écrit par Geraldine Russell