

Startups, grands groupes, comment (bien) travailler ensemble ?

De plus en plus de grands groupes réfléchissent à travailler avec des startups pour compléter leurs dispositifs de R&D et accélérer leur innovation. Et de leurs côtés, les jeunes pousses tentent de séduire les corporates, qui sont de potentiels clients et/ou partenaires, et qui disposent de moyens et d'expertises pouvant les mener vers l'hyper croissance. Mais comment bien mener une démarche d'open innovation ? La réponse dans l'épisode 4 du podcast WAI Stories de BNP Paribas.

Temps de lecture : minute

5 décembre 2018

Les grands groupes y sont frileux et les startups l'appréhendent. L'open innovation suscite autant l'enthousiasme que la crainte, chez les uns comme chez les autres. Pourtant, lorsqu'elles se passent dans de bonnes conditions, les collaborations entre jeunes pousses et corporates sont bénéfiques aux deux parties. Alors comment peuvent-elles bien travailler ensemble ? C'est justement la question posée dans le quatrième épisode du podcast WAI Stories, lancé par BNP Paribas ce mois-ci.

Jean-Pierre Negre, secrétaire général du groupe spécialiste de l'efficacité énergétique Idex, rappelle en préambule que l'open innovation est nécessaire aux grands groupes, même lorsque ces derniers ont des activités de R&D très développées. "Nous pensions que l'innovation n'était pas encore assez développée et nous ne voulions pas faire de

l'innovation type R&D mais avoir quelque chose de concret tout de suite, raconte-t-il. Les startups sont vraiment le modèle qui permet de booster l'innovation." De leur côté, les jeunes pousses ont besoin de premiers cas d'usage pour tester leurs solutions ou produits et ainsi accéder à l'hyper croissance qui les différencie d'une TPE traditionnelle. *"Il ne faut pas hésiter à aller tester son produit le plus vite possible auprès de partenaires et clients potentiels"*, préconise ainsi Dorothee Julliand, directrice adjointe de WAI BNP Paribas. Se confronter au marché rapidement permet aux startups d'itérer au plus vite pour concevoir un produit qui correspond au mieux aux attentes des clients.

Mais l'opération n'est pas sans risque et une bonne préparation permet d'éviter les écueils. C'est ce que propose BNP Paribas dans le cadre de son programme WAI Boost, qui accompagne pendant six mois des projets d'open innovation. Un timing qui impose un rythme bien particulier. *"Six mois, c'est à la fois long et court, prévient Dorothee Julliand. L'équipe de WAI Boost est un copilote pour contribuer au cadrage de départ, aider les deux parties à bien définir les objectifs de chacun, à se parler en toute transparence, que chacun ait bien connaissance des contraintes de l'autre. Nous sommes là pour apporter une méthode, exercer une pression bienveillante."* Car l'objectif à l'issue de ces six mois est clair : que la Proof of concept (ou POC) développée dans le cadre du programme débouche sur une collaboration pérenne.

Ancrer la collaboration dans la durée

La première étape d'une collaboration réussie passe par une compréhension précise des métiers du corporate pour mieux cerner ses attentes et ses " pain points " pour aller chercher des solutions pertinentes développées par des startups. La rencontre d'Idex avec Energic, qui développe une solution de coaching énergétique ludique, a ainsi immédiatement révélé tout son potentiel. *"Idex est une entreprise très technique, très technologique et Energic a l'avantage d'aller vers*

l'utilisateur final, c'est très complémentaire de nos métiers", se réjouit Jean-Pierre Negre. "Nous avons tout de suite pensé à Idex parce qu'ils sont dans les métiers de l'énergie et nous avons une solution innovante pour l'énergie donc ça avait du sens", appuie Tristan Reneaume, cofondateur d'Energic.

Mais pour concrétiser cette collaboration, encore faut-il mobiliser les bonnes personnes. *"L'idéal, c'est d'avoir un tandem décideur et un chef de projet très opérationnel pour avoir une vraie impulsion de la direction du grand groupe et des équipes motivées qui vont être au jour le jour en lien avec la startup",* explique Dorothee Julliard. Mais aussi donner à ces équipes les moyens nécessaires à la réussite du projet. *"Il faut tout donner à la startup, ne pas être égoïste,* avance le secrétaire général d'Idex. *Il faut ouvrir les projets et les technologies."* Côté startup, où les moyens sont en général plus limités, il faut également se préparer à un coup d'accélérateur qui peut parfois s'avérer brutal. *"Il faut être très gourmand, il faut tout prendre pour que derrière, ça dure longtemps",* estime Tristan Reneaume.

Car c'est bien là l'idée de l'open innovation : *"permettre aux grands groupes et aux startups, à ces deux mondes, de travailler et grandir ensemble",* souligne Dorothee Julliard. Une relation qui se poursuit la plupart du temps après le premier POC, puisque 80% des projets du WAI Boost ont débouché sur des collaborations pérennes au-delà des 6 mois, qui ont aussi bien pris la forme de partenariats que de co-développement de nouveaux produits, voire d'une prise de participation au capital. Parce que l'innovation ne connaît pas de limite.

Maddyness, avec BNP Paribas.

Article écrit par Maddyness, avec BNP Paribas