

L'open-innovation est-elle un tremplin vers l'entrepreneuriat ?

Trois entrepreneurs, trois âges différents et trois profils différents. Un point commun : ils sont tous passés par la direction innovation d'un grand groupe avant de se lancer. Aujourd'hui, ils racontent leurs histoires à la rédaction de Maddynews.

Temps de lecture : minute

12 avril 2019

Selon la définition qu'en faisait en 2003 le professeur américain Henry Chesbrough, " *l'innovation ouverte est l'utilisation de flux de connaissances sortants et entrants pour accélérer à la fois l'innovation interne et le marché des usages externes de l'innovation.* " D'accord ! Concrètement, l'open-innovation consiste à aller chercher des startups qui peuvent apporter l'innovation dont a besoin un grand groupe sans pouvoir en être lui-même à l'origine. Dès lors, les responsables de ce chantier sont continuellement en lien avec des jeunes pousses. Une relation win-win qui peut donner lieu à un coup de foudre. Trois anciens responsables innovation nous racontent comment ils ont succombé aux charmes de l'entrepreneuriat et comment leurs précédentes expériences leurs servent aujourd'hui.

Alexandre Robert

Alexandre Robert a 24 ans. Après avoir participé aux 18 premiers mois d'existence de l'accélérateur maison des Galeries Lafayette, le Lafayette Plug And Play, en tant que responsable du programme d'accompagnement des startups et du sourcing, le jeune homme s'est lancé dans sa propre aventure entrepreneuriale. Il lance Kokoon, un

service de chasse immobilière à la location, à l'été 2018.

" J'ai toujours été très intéressé par l'univers des startups. Dès l'un de mes premiers stages j'ai eu la chance de faire mes armes dans un incubateur. J'y étais en charge du sourcing des startups. À la suite de ce stage, j'ai été mis en relation avec le directeur innovation des Galeries Lafayette, qui m'a embauché. À cette époque ils lançaient l'accélérateur Lafayette Plug and play. C'est très vite devenu le seul biais de liaison entre les startups et le groupe Galeries Lafayette. On a également développé un réseau d'une quinzaine d'autres grands comptes comme Lacoste, Carrefour, Camaieu, etc., pour qui l'on travaillait. L'idée était de créer une plateforme globale d'innovation retail. Chez Lafayette Plug And Play, j'étais à nouveau en charge du sourcing des startups, puis en charge du programme d'accompagnement. J'y suis resté 18 mois.

J'ai très souvent assisté aux réunions entre les startups et leurs mentors, ou entre elles et des investisseurs. Ça m'a nourri, vraiment ! J'ai énormément appris au contact des différents entrepreneurs que j'ai rencontré et de leurs business model. Ces rencontres m'ont permis de compenser mon inexpérience liée à mon jeune âge. Elles m'ont poussé à me lancer. J'étais jaloux de ces gens qui arrivaient à vivre de leur entreprise. Quand on m'a proposé de prolonger au sein de Plug and Play j'ai vraiment réfléchi et je me suis rendu compte que je voulais sauter le pas. J'étais très jeune et je n'avais pas grand-chose à perdre, c'était le bon moment !

Aujourd'hui la période que j'ai passée au Lafayette Plug And Play me sert toujours. Les mentors avec qui je travaillais m'aident sur certains aspects de ma startup. J'ai également des clients parmi les boîtes que j'ai rencontrées à ce moment de ma carrière. "

Dan Gomplewicz

Dan Gomplewicz a travaillé pendant 15 ans dans le secteur de la grande distribution, dont cinq passés chez Leclerc en tant que directeur de la stratégie et de l'innovation. En 2015, l'entrepreneur, d'alors 32 ans, s'est lancé à son compte pour cofonder Armis, une startup qui a vocation à digitaliser la communication de proximité des grandes enseignes.

" Après 10 ans dans la grande distribution, j'ai rejoint le groupe Leclerc en tant que directeur de la stratégie et de l'innovation. J'étais rattaché directement au PDG, Michel-Édouard Leclerc. À l'époque - en 2010 - on ne parlait pas encore beaucoup des startups. Mais en 2014 mon travail a beaucoup changé. Nous avons commencé, chez Leclerc, à vraiment nous intéresser à l'open-innovation. L'idée était de trouver la meilleure façon de miser sur des startups. C'est à ce moment-là que je me suis rapproché de tout l'écosystème. J'avais pour tâche d'identifier tout ce qu'on pouvait faire avec des startups, j'ai mis en place les premières briques de l'open-innovation dans le groupe.

Même si ma précédente vie professionnelle n'en est pas le seul déclencheur, elle a participé à faire naître mon envie de créer ma propre entreprise. J'ai réalisé que mon expérience allait être un atout extraordinaire pour la création de ma startup. Savoir comment interagissent les grands groupes et les startups avant de se lancer est en effet un réel atout. Ça permet de canaliser la très grande motivation et précipitation de l'entrepreneur qui veut tout, tout de suite. Avoir au préalable travaillé dans la direction innovation d'un groupe permet de comprendre la complexité des grandes organisations et de faire une force de cette compréhension.

Je suis parti en 2015 pour créer Armis. Grâce au réseau que je m'étais constitué au sein du groupe, on a pu tester notre application auprès de nombreux magasins Leclerc. Ça nous a beaucoup servi. De manière

générale, j'ai profité des liens que j'avais créés en tant que directeur de la stratégie et de l'innovation. J'avais notamment rencontré de nombreux fonds d'investissement que j'ai pu relancer lorsque je me suis lancé. C'est un plus, c'est sûr ! "

Cyril Garnier

Cyril Garnier, a 46 ans et il est l'ancien directeur général de SNCF développement (de 2011 à 2018). Il a, en fin d'année dernière, choisi de créer sa propre structure et a ainsi lancé Alkymya, un accélérateur de croissance des entreprises technologiques dont la première offre, Startup Leader - un cabinet de recrutement dédié à la recherche d'associés, est déjà opérationnelle.

" J'ai toujours voulu créer ma boîte, j'ai suivi des cours d'entrepreneuriat et j'ai tenté de lancer un logiciel en sortant d'école. Ce n'était pas possible, à ce moment il n'y avait pas encore de marché et j'avais déjà un enfant, ce qui ne pousse pas à sauter sans filet. Je suis donc rentré dans une SSII où je faisais de l'informatique décisionnelle. Quelque temps plus tard j'ai intégré le groupe SNCF, pour finalement créer le projet SNCF Développement qui a vocation à soutenir l'entrepreneuriat.

Nous sommes rapidement devenus l'une des composantes clés de l'open-innovation, on sourçait des startups pouvant répondre aux besoins d'innovation du groupe. Nous avons notamment créé un dispositif d'accompagnement des cheminots créateurs d'entreprises et un programme d'accompagnement de jeunes pousses.

Lorsque l'on travaille dans l'open-innovation, on est amené à passer la moitié de son temps au sein de l'entreprise et l'autre moitié avec des startups. Je me suis rendu compte que je ne prenais du plaisir qu'avec les startups... Leur rapidité d'action m'a particulièrement séduit. Fin 2018, je me suis aperçu que le compteur commençait à tourner pour moi et j'ai

décidé d'assouvir mes vieilles envies. Je me suis donc lancé dans la création de ma propre entreprise.

Reste toutefois que travailler chez SNCF m'a apporté une grande expérience. Ça m'a permis de voir comment les choses se passent des deux côtés de la barrière, de voir quelles sont les pratiques qui fonctionnent. J'ai également gagné beaucoup de visibilité dans l'écosystème, ce qui m'a aidé par la suite. Je suis aujourd'hui très heureux de découvrir la vie d'entrepreneur, c'est le vent frais de la liberté. Il faut toutefois du temps avant que ce vent nourrisse son homme ! "

Article écrit par Antoine Garbay