

Les collaborations startups-grands groupes peuvent-elles sauver les petites entreprises de la crise ?

Les derniers mois ont montré, parfois avec violence, que les startups et les corporates qui ont su nouer des liens durables résistent mieux à la crise. Et nourrissent un écosystème vertueux.

Temps de lecture : minute

7 octobre 2020

La crise a un peu plus fragilisé les collaborations startups-grands groupes. Pourtant, ce sont peut-être de celles qui restent que viendra le salut des entreprises innovantes... mais aussi des grands comptes ! Un livre blanc dédié à l'hybridation, rédigé par le Maif Start up Club qui doit être publié la semaine prochaine et que Maddyness a pu consulter en exclusivité, liste les vertus des relations de long terme entre les acteurs établis et les jeunes pousses qui bousculent les marchés. "L'hybridation implique de transformer les chaînes de valeur grâce à d'autres acteurs, explique Thomas Ollivier, CEO de la structure. Il s'agit de faire travailler ensemble des acteurs qui n'ont rien à voir mais qui arrivent à mélanger leurs ADN pour être plus forts."

En période de crise, tous les ingrédients d'une potion magique qui permettrait aux startups de gagner en résilience sont bons à prendre. Et, surprise, l'open innovation en fait partie. "L'hybridation doit être une démarche positive, recherchée par les entrepreneurs sans quoi elle leur sera imposée à un moment ou un autre de la vie de leur entreprise" , notamment dans des marchés très réglementés comme la finance ou

l'assurance, expose ainsi Thomas Ollivier. Il souligne que des partenariats à long terme, qui recèlent parfois un volet financier mais surtout un levier de croissance pour les startups, leur permettent de *"rompre avec la logique d'hypercroissance via des levées de fonds et de se concentrer, non pas sur la recherche de fonds mais sur ce qui est vraiment important, c'est-à-dire faire parvenir leur service à maturité"* .

Faire rimer hypercroissance et patience

L'open innovation permet donc aux startups de mieux résister à la crise, qui a fortement ébranlé leurs modèles économiques. Mais aussi de mettre en perspective les objectifs de ces entreprises qui cristallisent tous les espoirs. Car ces derniers mois ont aussi révélé sous une lumière crue les faiblesses de notre écosystème. *"Pendant longtemps, on a pensé que le tout startup allait tout régler, du réchauffement climatique aux fractures sociales, que le monde allait changer grâce aux startuppeurs"* , se remémore Thomas Ollivier. Un copié-collé de la culture américaine, dont s'inspirent nombre d'entrepreneurs tricolores, où le *go big or go home* s'hybride surtout avec le *fast and furious* et sonne comme un couperet qu'il convient de faire tomber lorsqu'un projet n'a pas porté ses fruits au bout de quelques mois seulement.

"En Europe, on n'a pas cette culture américaine dans les startups... mais pas non plus dans les grands groupes, tranche l'expert. Il faut se rappeler que Nespresso, qui est une innovation de Nestlé, c'est un projet qui a duré 20 ans avant de devenir un relai de croissance pour l'entreprise !" Le CEO du Maif Start up Club voit donc dans les collaborations startups-grands groupes l'occasion aussi pour les grands groupes de *"se rappeler de nos forces, notamment de l'intérêt du temps long pour innover et apporter une innovation de masse sur un marché"* .

" La crise a permis une démarcation plus

importante entre les groupes qui ont fait le choix de partenariats avec des startups peu nombreux mais très exigeants d'un point de vue économique et ceux qui ont préféré se replier sur eux-mêmes pour se protéger "

C'est peut-être là l'une des clés pour surmonter les difficultés, de celles que la crise aura révélé dans la douleur. Alors que dans la startup nation, la vitesse était une variable essentielle du succès, celle-ci n'est plus forcément aujourd'hui la garantie d'avoir l'oreille des investisseurs. *"Une startup a longtemps eu à choisir entre une croissance rentable ou un effet de taille, avec une préférence pour le second parce qu'il lui permettait d'attirer des fonds d'investissement. Mais la crise a montré que des startups plus modestes avec une logique de rentabilité présentaient plus d'atouts à long terme"* , note Thomas Ollivier. Le rapport au temps s'est donc modifié, pour favoriser désormais le temps long, à la fois dans les collaborations et dans les modèles économiques.

Les bénéfices de ces relations assainies devraient être visibles dès les premiers signes de reprise et se renforcer à moyen et long terme. *"L'hybridation permet d'être mieux entouré pour traverser la crise à court terme mais s'inscrit durablement dans la façon d'entreprendre qui permet aux acteurs d'exploiter autant leurs compétences techniques que leur courage entrepreneurial"* , veut ainsi croire le CEO du Maif Start up Club. Qui rappelle que celui-ci *"n'est pas l'apanage"* des startups et que si celles-ci réussissent à devenir les géants de demain, elles devront alors tout à la fois se rappeler de ce qui a contribué à leur succès mais aussi, à leur tour, porter cette logique d'open innovation pour nourrir durablement l'écosystème.

Article écrit par Geraldine Russell