

Le Village by CA et bluenove présentent les résultats du baromètre 2017 de la relation start-up / grands groupes

Interrogeant start-up et grands groupes sur leurs rapports respectifs, l'étude révèle que le décalage entre les deux mondes est en train de se résorber et que la bienveillance est réciproque entre jeunes pousses et grands groupes.

Méthodologie : du 8 février au 15 mars 2017, bluenove, société de conseil en management de l'innovation et de logiciel en intelligence collective, a interrogé 117 start-up et 51 représentants de grands groupes.

Trois principaux critères ont été identifiés pour mesurer la qualité de la relation entre une start-up et un grand groupe : la rapidité, la simplicité et la bienveillance. Ces trois critères réunis permettent notamment d'instaurer un maximum de confiance entre une start-up et un grand groupe pour une relation saine et profitable.

Le baromètre révèle une amélioration sensible des rapports entre les deux univers

Alors que la prédation et le non-respect de la propriété intellectuelle font souvent partie des craintes exprimées par les start-up, le baromètre montre qu'il ne s'agit plus vraiment d'un sujet d'inquiétude : **78% des start-up interrogées trouvent que la confidentialité a été plutôt respectée ou très respectée dans le cadre de leur collaboration avec des grands groupes.** Ce chiffre monte même à 91% pour les représentant de grands groupes.

Les grands groupes et les start-up s'accordent aussi à dire **que la bienveillance de leurs partenaires respectifs s'est améliorée par rapport à l'année dernière.**

Néanmoins, l'étude met en évidence des différences de perceptions qui subsistent encore.

Les grands groupes sont plutôt satisfaits d'eux-mêmes...

85% des grands groupes trouvent que la communication est « très facile à facile ».

60% des représentants des grands groupes trouvent que le délai d'exécution est plutôt rapide ou très rapide.

83% des grands groupes trouvent que les objectifs de collaborations sont plutôt clairs ou très clairs.

85% des grands groupes trouvent que la relation avec les start-up est « plutôt équilibrée à très équilibrée. »

... mais les start-up considèrent que les grands groupes peuvent encore s'améliorer

Les efforts fournis par les grands groupes ne sont pas encore totalement perçus par les jeunes pousses.

84% des start-up trouvent que le délai d'exécution par les grands groupes est lent ou très lent.

44% des start-up trouvent que les objectifs des grands groupes sont peu clairs ou pas du tout clairs.

Plus d'une start-up sur deux (55%) considère que sa relation avec les grands groupes est « peu équilibrée ou pas du tout équilibrée ».

Point positif : le dialogue est établi et la bienveillance est réciproque

Les deux points sur lesquels grands groupes et start-up se rejoignent sont la bienveillance et la qualité de la communication. En termes de communication, **85%** des grands groupes et 63% des start-up la trouvent « très facile à facile ».

Les grands groupes et les start-up s'accordent à dire que la bienveillance de leurs partenaires respectifs s'est améliorée par rapport à l'année dernière : ils sont 91% à le penser côté grands groupes et plus de 80% côté start-up. C'est l'item sur lequel il y a le moins d'écarts de perceptions.

Cette bienveillance mutuelle pourrait notamment s'expliquer par la multiplication des structures d'accompagnement et initiatives permettant d'ouvrir plus facilement le dialogue entre start-up et grands groupes ainsi que la prise de conscience des grandes entreprises de collaborer avec des start-up sans nécessairement les absorber.

Cinq recommandations des start-up aux grands groupes qui les sollicitent dans le cadre d'une collaboration.

De nombreuses start-up ont exprimé leurs souhaits pour faciliter les échanges au sein de l'écosystème. Verbatims :

1/ Donner l'accès aux bonnes personnes

« Avoir accès au Comex via un parrain. »

« Il y a trop d'intervenants dans les grands groupes : les décisionnaires sont difficiles à identifier. Beaucoup de gens veulent en savoir plus, mais sans idée de business. »

« Mettre une personne dédiée à la relation avec les start-up pour faciliter la rapidité, et garantir l'avancée et la bienveillance. »

« Identifier rapidement les bonnes personnes, ou en tout cas une équipe projet interne agile avec le pouvoir d'agir. »

2/ Clarifier les objectifs

« Bien fixer à l'avance les objectifs en fonction de la relation (accord de distribution, entrée au capital ou partenariat R&D). »

« Bien définir le cadre de la relation et écrire les objectifs avant de démarrer. »

« Etre très cash sur le temps à pouvoir consacrer à l'évangélisation au sein des grands groupes. »

3/ Faciliter les démarches

« Nous souffrons toujours du problème de la lourdeur administrative des grands groupes. Ils ont des directions innovations flexible mais les autres Business Units le sont moins. »

« Le fait de ne pas être référencé [parmi les fournisseurs du grand groupe] peut vraiment être un obstacle pour démarrer une collaboration ou refroidir les interlocuteurs intéressés, à cause de la lourdeur des démarches administratives. »

4/ Accélérer le rythme de décision

« Certains grands groupes sont très rapides en termes de décisions :

- lorsqu'ils ont une vraie logique et des démarches d'open innovation bien organisées

- lorsqu'il y a une logique "business" (suite à un projet interne, possibilité de prescription auprès de leurs clients)

- lorsqu'il y a un besoin immédiat et urgent. »

« La seule chose dont a besoin une start-up, c'est de clients ! Les fonctionnements / process / temps de décision et de contractualisation sont encore à des années lumières de pouvoir favoriser des relations simples, rapides et bienveillantes. »

« Avoir un process bien défini avec les achats, différent des autres process internes classiques, pour avancer rapidement. »

5/ Adapter les délais de paiement

« Les grands groupes devraient adapter leurs délais de paiement aux besoins des start-ups. »

« Les start-up ne doivent pas être considérées comme simplement de nouveaux prestataires, sans en changer les formes. »

Les commentaires et recommandations de Fabrice Marsella, maire du Village by CA Paris :

« Ce baromètre, qui a vocation à être reconduit chaque année, permet de prendre le pouls des perceptions respectives des start-up et des grands groupes. Il montre qu'aujourd'hui, beaucoup de grands groupes sont encore en phase d'exploration dans leurs relations avec les start-up. Ils n'ont pas tous défini d'objectifs « business » clairs. Souvent les besoins qu'ils expriment ne sont pas en adéquation avec les compétences des start-up qu'ils rencontrent. Cependant on note de leur part une très grande motivation et une volonté sincère d'apprendre et de faire encore mieux.

Nous conseillons aux grands groupes qui veulent développer une approche d'open-innovation de concilier objectifs précis et ouverture d'esprit, afin d'intégrer les contraintes de l'écosystème et en apprenant de ce que font les autres. Pour cela, ils doivent changer leur organisation et travailler plus vite, en nommant des interlocuteurs uniques en charge des start-up et en facilitant les démarches de leurs partenaires ».

Les commentaires et recommandations de Martin Duval, Président et Fondateur de bluenove:

« Ce baromètre montre qu'il y a un vrai savoir-faire à développer par les grands groupes pour générer une relation de confiance avec leurs partenaires innovants. Il faudra qu'ils travaillent autant la bonne posture managériale, les bons réflexes relationnels et la bonne culture dans une vision de développer un véritable 'Open Leadership'. A noter que pour certaines de ces grandes organisations qui s'appuient sur des démarches d'Open Innovation, de Design Thinking et d'intelligence collective, il sera d'autant plus aisé de générer de l'empathie, de la simplicité et de la rapidité auprès des startups. C'est aussi l'opportunité pour ces grands groupes d'inclure plus largement, au-delà d'un projet donné, des entrepreneurs et des contributeurs issus de startups dans leurs processus d'innovation. »

A propos du Village by CA :

Fondé par le Crédit Agricole en 2014 le Village by CA est un écosystème créateur de valeur et une pépinière de start-up qui soutient des projets à fort potentiel. Le premier Village a été créé à Paris en 2014 suivi de six autres à Lille, Orléans, Châteaudun, Caen, St Brieuc et Toulouse. 16 autres Villages devraient voir le jour d'ici la fin de l'année. Le Village dispose de relais dans 25 villes majeures dans le monde (Londres, Moscou, Shanghai, Séoul, Tokyo, Singapour...) afin d'aider les start-up dans leur développement à l'international. Bénéficiant d'un environnement à la pointe de la technologie et situé au cœur des régions, les start-up de chaque Village by CA évoluent dans un écosystème d'innovation ouvert à une multitude de partenaires privés et publics. Les partenaires du Village parisien sont Amundi, Groupe Avril, Bearing Point, BETC, Bouygues Bâtiment IDF, Crédit Agricole Immobilier, Crédit Agricole Assurances, Crédit Agricole CIB, Engie, HPE, IBM, Indosuez Wealth Management, Microsoft, NEC, Niji, Orange, Philips, Groupe PSA, Sanofi et Sodexo. <http://www.levillagebyca.com/>

Suivez l'actu du Village sur [Facebook](#) et [Twitter](#) et sur www.radiovillageinnovation.com

Contact presse :

Natacha Heurtault

Natacha.heurtault@early-com.com

A propos de bluenove :

Fondé en 2008, bluenove est devenu le leader du conseil et des services d'open innovation en France. Depuis sa fusion en 2014 avec une startup Canadienne, bluenove propose Assembl, une plateforme innovante d'intelligence collective pour des usages Corporate et CivicTech. Avec une équipe de 40 consultants et développeurs basés à Paris et Montréal, bluenove compte parmi ses clients : Société Générale, Sodexo, Michelin, ADP, Société du Grand Paris, Humanis, Lilly, Bel, Airbus, etc. bluenove a réalisé 100% de croissance de 2014 à 2016.

www.bluenove.com

Twitter : bluenove

Contact Presse :

Martin Duval

contact@bluenove.com