



COMMUNIQUÉ DE PRESSE – 21 JUIN 2017

Les achats : clé de la réussite pour les collaborations entre startups et grands groupes

Favoriser et faire perdurer les collaborations entre start-ups et grands groupes via les Achats c'est la thèse développée par Romaric Servajean-Hilst, chercheur-associé au Centre de recherche en gestion de l'École polytechnique et à l'Institut interdisciplinaire de l'innovation (CNRS/École polytechnique/Mines Paritech/Institut Mines Télécom) et Hervé Legenvre, directeur de l'Observatoire de la Création de Valeur de l'European Institut of Purchasing Management (EIPM), dans un rapport intitulé « Partnering with start-up ». Si les collaborations entre startups et grands groupes sont régulièrement envisagées, peu parviennent à perdurer dans le temps.

Aujourd'hui, les start-ups occupent une place de plus en plus importante au sein de notre société : innovantes et dynamiques, leur modèle se fonde sur des logiques différentes de celles des grands groupes et souvent empreints d'incertitudes. Les grands groupes quant à eux bénéficient d'un positionnement solide mais doivent être capables de se renouveler pour se différencier et gagner en performance. Ces deux entités ont des problématiques différentes mais des objectifs compatibles.

Aujourd'hui, les acheteurs sont conscients qu'ils doivent dépasser la gestion « classique » de leur panel fournisseurs en cherchant de nouvelles opportunités ; celles-ci peuvent notamment être permises par des collaborations avec les startups. Les acheteurs ont donc un rôle crucial à jouer pour faire grandir leurs fonctions. Pour ce faire, ils doivent retravailler tous les stades de la coopération avec une startup en déployant de nouveaux savoir-faire et de nouvelles pratiques.

Dans leur rapport « Partnering with start-up », Romaric Servajean-Hilst et Hervé Legenvre se sont appuyés sur leurs travaux de recherche avec des entreprises et sur un atelier conduit dans le cadre de l'Observatoire de la création de valeur afin de présenter

de nouvelles pistes pour monter et gérer des partenariats réussis avec des startups, en adoptant un point de vue original, celui des achats.

« Lorsque des acheteurs sont intégrés dans le processus de sélection et de management des relations avec des start-ups, leur impact se voit principalement dans le long terme. Les acheteurs sont très complémentaires des ingénieurs en charge de l'innovation car ils viennent apporter une vision « business » à la relation, ils mettent en perspective ce que la start-up peut apporter au grand groupe à court comme à long terme, et vice-versa. C'est cette perspective qui permet de bâtir une relation de confiance. La difficulté réside alors à sécuriser une relation de confiance tout en laissant de la place aux aléas liés à l'innovation – c'est pourquoi il faut que ces acheteurs soient en capacité d'appréhender la gestion des incertitudes, et de faire le lien entre les innovateurs et ceux qui en exploiteront les fruits », explique Romaric Servajean.

Télécharger le Rapport « Partnering with start-up »



CONTACTS PRESSE

Clémence Naizet Raphaël de Rasilly
+ 33 1 69 33 38 74 / + 33 6 65 43 60 90 + 33 1 69 33 38 97 / + 33 6 69 14 51 56
clemence.naizet@polytechnique.edu raphael.de-rasilly@polytechnique.edu



À PROPOS DE L'ÉCOLE POLYTECHNIQUE / Largement internationalisée (30% de ses étudiants, 39% de son corps d'enseignants), l'École polytechnique associe recherche, enseignement et innovation au meilleur niveau scientifique et technologique. Sa formation promeut une culture d'excellence à forte dominante en sciences, ouverte sur une grande tradition humaniste.

À travers son offre de formation – bachelor, cycle ingénieur polytechnicien, master, programmes gradués, programme doctoral, doctorat, formation continue – l'École polytechnique forme des décideurs à forte culture scientifique pluridisciplinaire en les exposant à la fois au monde de la recherche et à celui de l'entreprise. Avec ses 22 laboratoires, dont 21 sont unités mixtes de recherche avec le CNRS, le centre de recherche de l'X travaille aux frontières de la connaissance sur les grands enjeux interdisciplinaires scientifiques, technologiques et sociétaux. L'École polytechnique est membre fondateur de l'Université Paris-Saclay.

www.polytechnique.edu

À PROPOS DU CNRS / Le Centre national de la recherche scientifique est un organisme public de recherche, placé sous la tutelle du Ministère de l'Éducation nationale, de l'Enseignement supérieur et de la Recherche. Il produit du savoir au service de la société. Avec près de 32 000 personnes, un budget primitif pour 2015 de 3,3 milliards d'euros, dont 769 millions d'euros de ressources propres, une implantation sur l'ensemble du territoire national, le CNRS exerce son activité dans tous les champs de la connaissance, en s'appuyant sur plus de 1 100 unités de recherche et de services. Avec un portefeuille de 5 629 familles de brevets, 1 281 licences actives, 21 accords-cadres avec des sociétés du CAC 40, 376 contrats de copropriété industrielle, 851 contrats de copropriété institutionnelle, plus de 1 200 start-ups créées, plus de 120 structures communes de recherche CNRS/entreprises, 152 laboratoires impliqués dans 27 Instituts/Tremplin Carnot et 433 dans les pôles de compétitivité, 43 000 publications en moyenne par an, 21 Prix Nobel et 12 lauréats de la Médaille Fields, le CNRS a une longue tradition d'excellence, d'innovation et de transfert de connaissance vers le tissu économique.

www.cnrs.fr