

LA RENCONTRE ENTRE LA FRENCH FAB ET LA FRENCH TECH EST UN AXE MAJEUR DE NOTRE STRATÉGIE



*Entretien avec Cécile Brosset,
directrice de Bpifrance Le Hub*

Afin de démultiplier les mises en relation entre start-up et grandes entreprises, Bpifrance Le Hub digitalise son offre via une plateforme dédiée. Convaincu que les partenariats les plus performants pour les corporates sont issus de la collaboration avec des scale-up et des start-up, Bpifrance Le Hub a décidé de focaliser sa plateforme sur ces entreprises innovantes ayant déjà des preuves de marché pour s'ouvrir progressivement à l'ensemble de la French Tech.

Ce nouvel outil complète l'accompagnement humain proposé depuis toujours par Bpifrance Le Hub aux corporates et startups françaises, pour favoriser les partenariats et la diffusion des bonnes pratiques.

Bpifrance a travaillé avec l'ensemble des acteurs français du capital-risque pour sélectionner les start-up les plus performantes et s'est appuyé sur des technologies françaises pour développer ce nouvel outil au service de l'écosystème français de l'innovation :

- OVH pour l'hébergement de la plateforme dans sa version 1,
- Algolia pour le moteur de recherche,
- OpenDataSoft pour la consultation de données sous forme d'API,
- EarlyMetrics et RateandGo pour les notations de startups et l'évaluation des risques,
- Skopai et CRadar, pour l'agrégation de données sur les startups,

- Youmap et Startup Flow sur le suivi de la relation fournisseur.

La plateforme propose donc des fonctionnalités qui favorisent la création d'opportunités business :

- Un moteur de recherche avec critères avancés (technologies, marchés, maturités, fonds levés, etc.)
- Une gestion de projets collaboratifs, notamment grâce à la création et au partage de listes thématiques,
- Une fonctionnalité de prise de contact directe pour les grandes entreprises qui peuvent ainsi solliciter les start-up,
- Une source de données complète, mise à jour et centralisée : références clients, types de contrats, avis des clients, données d'investissements, présentation des produits et services, équipe fondatrice et membres dirigeants.

« Ce nouveau dispositif s'inscrit parfaitement dans la stratégie de Bpifrance, dans notre vision du marché de l'innovation en France. Nous pensons qu'il faut financer les sociétés innovantes dès leur création et tout au long de leur parcours de croissance. Depuis la création de Bpifrance, nous sommes convaincus que nous devons aider à fluidifier ce marché, accompagner les entrepreneurs dans leur croissance, les aider à trouver des clients, et aussi ... fluidifier le marché en travaillant sur le M&A Tech, permettant ainsi le rachat de ces entreprises à un moment donné de leur croissance. Notre volonté est d'accompagner ces exits in-

dustriels permettant de valider le modèle des fonds d'investissement. Quant aux entrepreneurs, ces exits leurs permettent de passer à une nouvelle étape », commente Cécile Brosset, directrice de Bpifrance Le Hub. « C'est l'existence de ces « serial entrepreneurs » qui fait la maturité du marché en France. Ils sont aujourd'hui beaucoup plus aguerris car ils ont déjà plusieurs sociétés derrière eux. Cela permet également la transformation du modèle d'innovation des grands groupes. Nous sommes persuadés que le modèle d'innovation incontournable c'est la captation d'innovation à travers des partenariats (commerciaux, stratégiques ou capitalistiques ...) entre les sociétés innovantes et les grands groupes », souligne notre interlocutrice.

« Notre objectif consiste à accompagner – à travers Bpifrance le Hub - la croissance des entreprises innovantes, et aussi d'accompagner les grands groupes français et internationaux dans leurs interactions avec cet écosystème français qui a énormément progressé depuis la création de Bpifrance le Hub il y a 4 ans... Au démarrage, les grands groupes français n'avaient probablement pas cette conviction forte sur la création de valeur et le potentiel business issus de la création d'un écosystème de start-up performantes autour des grands groupes », se souvient Cécile Brosset. « Notre objectif était d'évangéliser le marché de la collaboration start-up / grand groupe, en animant la communauté, en créant des rencontres, des contenus d'information sur les collaborations réussies, des études de cas dans les différentes industries. Cela permettait d'expliquer les modes opératoires à mettre en place pour collaborer. Nous avons également développé des programmes d'accélération de croissance de start-up, des programmes d'accompagnement, l'un dans le domaine digital et l'autre dans le domaine de la santé... Bpifrance intervient également dans le conseil aux grands groupes sur leur stratégie d'innovation et la sélection de partenaires potentiels », explique la directrice de Bpifrance Le Hub.

En 2018, Bpifrance a souhaité donner de l'ampleur à cette activité. « Pour démultiplier notre action, nous avons créé un outil permettant aux acteurs de faire une première sélection. Il ne s'agit pas de mettre en place un simple annuaire exhaustif de start-up françaises. Pour commencer, il nous semblait pertinent de sélectionner les start-ups relativement matures, ayant déjà un produit commercialisé. Demain nous élargirons cette vision pour multiplier les opportunités et faire de cette plateforme une référence pour l'innovation startup x grands comptes », précise Cécile Brosset

Aujourd'hui, la plate-forme compte 600 start-ups et près de 160 grands groupes inscrits. Une centaine de mises en

relation ont déjà été effectuées, dont certaines se concrétisent par du business, comme par exemple avec AXA, dont un des lauréats de son Startup Discovery vient de la plateforme et avec lequel débute une expérimentation.

La plate-forme aide à la sélection de partenaires potentiels. « Notre objectif consiste à devenir une vitrine des start-up françaises ».

A ce jour, toute start-up française peut être référencée si elle répond aux critères suivants : développer un produit B-to-B, B-to-B-to-C ou une offre à destination des grands groupes, avoir levé un million d'euros ou plus ou avoir réalisé un chiffre d'affaires minimum d'un million d'euros sur le dernier bilan, et disposer d'un portefeuille clients.

Quant aux grands groupes, « notre objectif consiste à avoir le maximum de grands groupes référencés qui vont ensuite ouvrir des accès à plusieurs personnes dans leurs différentes équipes. Celles-ci pourront également échanger entre elles au sein de la plate-forme », détaille notre interlocutrice.

Les grands groupes étrangers peuvent également utiliser la plate-forme dans sa version anglaise.

« Bpifrance souhaite également donner envie aux groupes de plus petite taille, à tous ces groupes de la French Fab, aux PME et aux ETI françaises, qui font, elles aussi, face des problématiques de la transformation digitale de leurs activités ».

« Toutes ces entreprises de taille petite ou intermédiaire ont également besoin de partenaires. Aujourd'hui, elles sont un peu plus frileuses que les grands groupes lorsqu'il s'agit de travailler avec les sociétés innovantes, probablement par manque de temps ou de connaissance. Cela fait aussi partie de la mission de Bpifrance que d'accompagner ces sociétés sur ces problématiques. Cela fait partie des objectifs de nos Accélérateurs. Bpifrance a des objectifs très ambitieux sur la digitalisation des PME et des ETI. La rencontre entre la French Fab et la French Tech est un axe majeur de notre stratégie », souligne Cécile Brosset.

L'objectif de Bpifrance consiste à faire en sorte que les PME et les ETI fassent de la transformation digitale une priorité dans leur développement. « A nous de les accompagner. Notre plate-forme est un outil puissant mais l'accompagnement humain est aussi très important pour définir la stratégie digitale des PME et ETI et mettre en place des partenariats. Nous essayons de trouver une solution multi-canal pour répondre à ces enjeux. La plate-forme digitale doit être complétée par des services, notamment dans le cadre de nos Accélérateurs », conclut Cécile Brosset.