



# ENQUÊTE GRANDS GROUPES

---

ETUDE QUALITATIVE



ayming

business  
performance  
consulting

Finance & Innovation  
performance

**IDEA**advanced



# Petits ou Grands : les femmes et les hommes restent clés





# Une nouvelle maturité de l'écosystème

- ✧ **Une reconnaissance de la French Tech et de l'écosystème de l'innovation...**
- ✧ **Des initiatives de l'écosystème :** Viva Technology, Inno Generation, Raise, le Hub BPI, le Numa, le Shaker, Cap digital...
- ✧ **Une multitude de création d'incubateurs, accélérateurs de grandes entreprises :** Galeries Lafayette, Valeo, Keyrus...

En 2016,

**100%** du CAC 40  
a des partenariats avec  
les jeunes entreprises

**10x plus**  
d'incubateurs corporate

**5x plus**  
de fonds d'investissement  
corporate  
qu'il y a 5 ans

Source Le Bivouac



## Une inflexion d'objectifs pour les + matures :

- ⚡ Passer de la communication au business...
- ⚡ ... mais avec une gestion du risque et de dimensionnement à clarifier
- ⚡ Une nouvelle implication des DG : L'Oréal, Accor, Orange...



Si **61%**

d'entre eux sont convaincus qu'il relève de leur responsabilité de créer des incubateurs pour aider les start-up,



**84%**

pensent qu'ils n'en font pas assez.

*Source Odoxa / Les Echos*



# Un effort opérationnel pour intégrer les startup

---

- ✧ Processus achat
- ✧ Contrat
- ✧ Conditions de paiement

**... mais une sélectivité encore considérable dans les accélérateurs**



# Des modèles d'interaction et de développement qui se cherchent



- ⚡ Périimètre de responsabilités des incubateurs ?
- ⚡ Accélérateurs vs Activités des Centres R&D et initiatives BU ?
- ⚡ Corporate investment conjoint ou non ?
- ⚡ Intrapreneuriat ou non ?

Ecosystème des  
accélérateurs grandes  
entreprises  
peu structuré

IE-Club  
une réponse possible !





# ENQUÊTE PME & START-UP

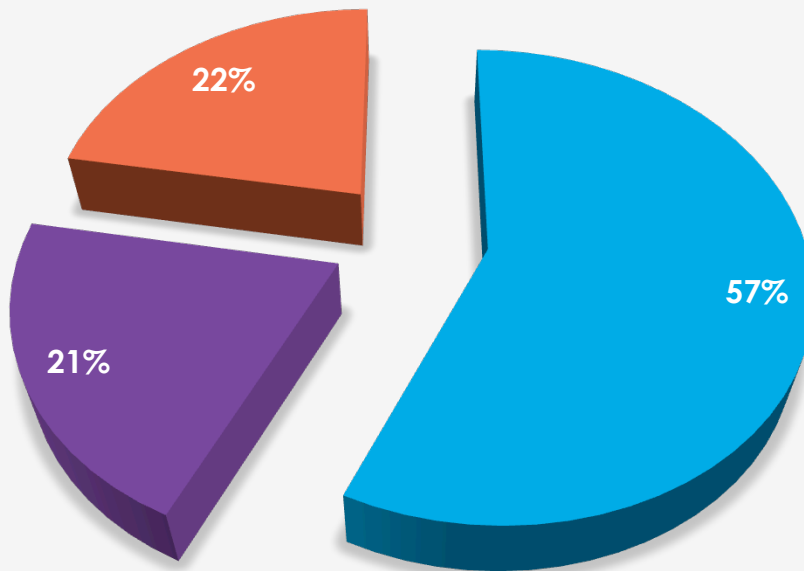
---

Enquête quantitative

# La relation avec les grandes entreprises a-t-elle un effet positif sur votre activité ?



## Résultats



- OUI, c'est vital dans mon activité (2/3 du CA ou plus)
- OUI, c'est une partie de mon activité (entre 1/3 et 2/3 du CA)
- NON, ce n'est pas significatif (moins de 1/3)

Oui, pour **78%**  
des répondants

**57%** des PME  
réalisent plus de 2/3  
de leur CA avec  
de Grandes Entreprises

Les leviers :

- ✧ 71% acquisition de références
- ✧ 61% taille et récurrence des affaires
- ✧ 32% développement à l'international





## Les + et les – de la relation



1. Meilleure compréhension de leur business model
2. Simplification des processus des grandes entreprises
3. Accélération des processus de décision
4. Participation à un incubateur qui débouche sur des opportunités de CA concrètes

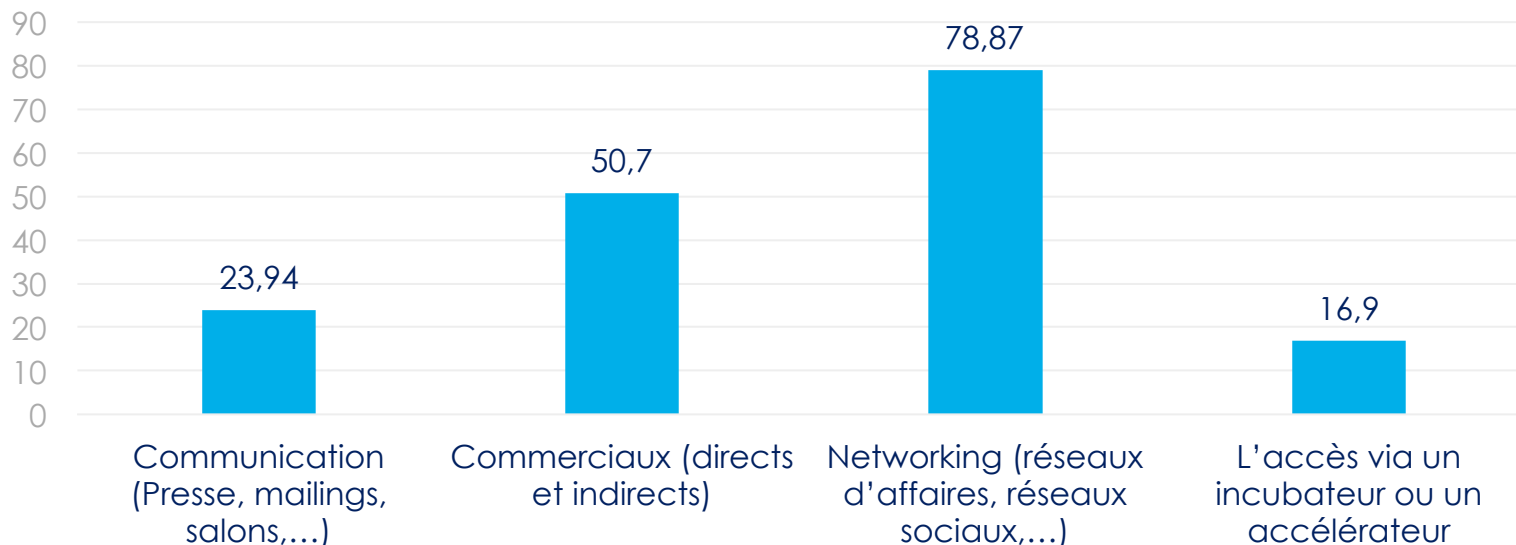


5. Barrières à l'entrée des achats des grandes entreprises
6. Visions différentes de la réactivité
7. Pas de prise en compte de la rareté des moyens humains
8. Délais de paiement non respectés

# Les moyens pour développer les affaires avec les grands groupes



✧ Les réseaux, le networking restent les moyens les plus efficaces pour le développement des affaires



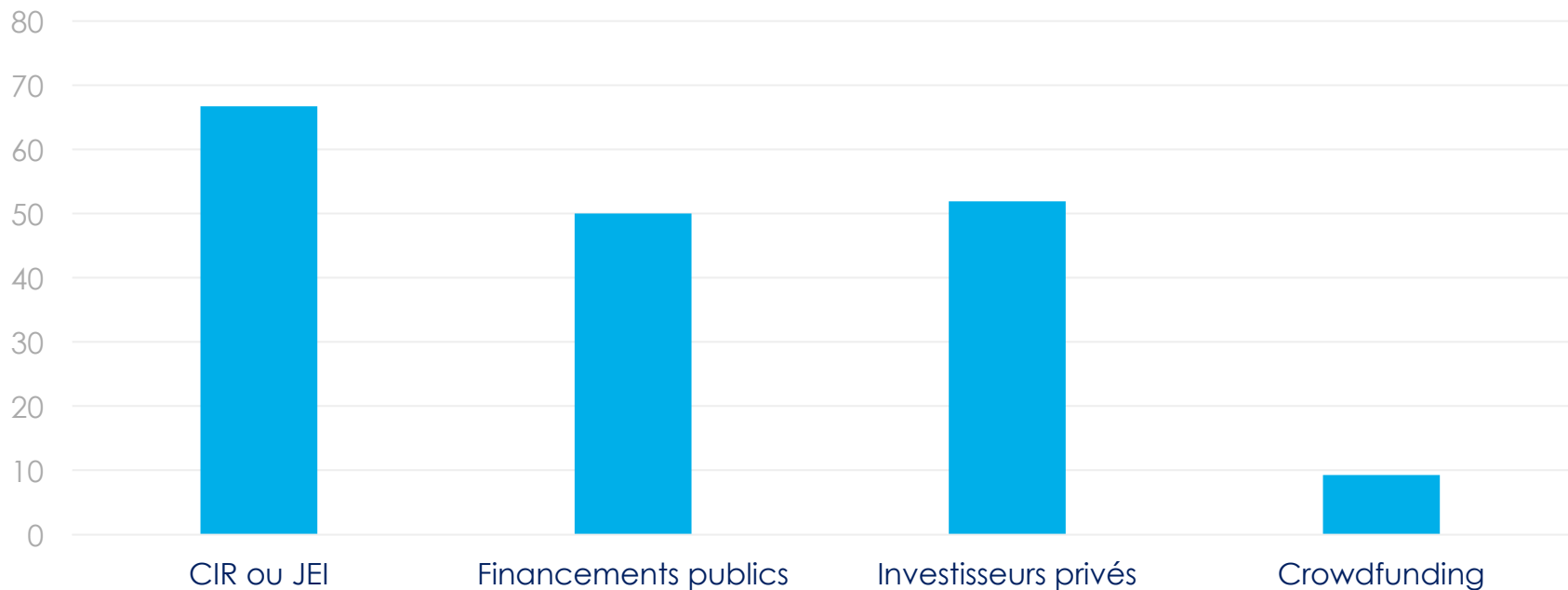
Accompagnement technique et financier : **61%**

Développement plus rapide : **53%**





## Les financements des start-up et PME innovantes



La **facilité d'accès** aux financements publics et privés = booster d'innovation pour plus de 50% des répondants