

Prendre le tournant de la deep tech, une opportunité à saisir pour les grands groupes

Intelligence artificielle, impression 3D d'organes, WiFi par la lumière... une série d'innovations issues directement des laboratoires de recherche casse les codes établis dans des secteurs aussi variés que l'aéronautique, l'agriculture, la mobilité, l'énergie ou la santé. C'est ce qu'on appelle la deep tech.

Pour mieux comprendre les enjeux particuliers de cette vague, le Boston Consulting Group et Hello Tomorrow, une organisation internationale qui soutient les startups deep-tech, publie une étude intitulée "*From Tech To Deep Tech – Fostering Collaboration between corporates and startups*". En effet, ces startups issues directement de la recherche et gourmandes en capital, sont confrontées à des défis très spécifiques qui limitent leur développement. Pourtant leur potentiel de création de valeur est significatif.

Pour relever ces défis, les grandes entreprises apparaissent comme des partenaires privilégiés. Les startups les plébiscitent à près de 97%, et les corporates ont besoin de ces startups pour se réinventer et accélérer le rythme de l'innovation... mais ce type de partenariat ne fonctionne que sous certaines conditions.

Paris, le 4 avril 2017 – La deep tech se définit comme l'innovation de rupture fondée sur des avancées scientifiques difficiles à reproduire et qui repoussent les frontières technologiques. Elle contribue déjà à bouleverser le mode de conception et de production de nombreuses entreprises.

Les startups issues de la recherche sont un acteur central de cette révolution deep-tech. Elles concentrent des financements considérables et en forte hausse, comme dans les biotechnologies (7.9 Md\$ en 2016 contre 1.7 Md\$ en 2011) ou dans la réalité augmentée, la réalité virtuelle et les drones qui ont permis de lever plus de 3.5Md\$ de capitaux en 2015 (vs ~0.1Md\$ en 2011).

Pour mieux comprendre les attentes, les défis spécifiques et les conditions de succès de ces startups, le Boston Consulting Group et Hello Tomorrow publie un rapport "*From Tech To Deep Tech – Fostering Collaboration between corporates and startups*" basé sur une enquête auprès de 400 startups du réseau Hello Tomorrow, majoritairement issues de la recherche et provenant de plus de 50 pays.

Des défis et des besoins spécifiques pour ces acteurs de l'innovation de demain

Ces startups ont des besoins en financement significatifs (du fait de leurs équipements et infrastructures scientifiques et technologiques), et une intensité capitalistique largement supérieure aux startups issues du monde digital. Mais le premier défi cité par les startups deep-tech (~30%), ce sont les délais de mise sur le marché de leur innovation ; ceux-ci sont structurellement longs, sous-estimés par près de la moitié d'entre elles (40%) et plongent nombre de ces jeunes pousses dans des périodes d'incertitude sur les débouchés de leurs innovations.

Ces startups deep-tech sont soutenues par l'écosystème d'innovation (incubateurs, business angels, venture capital, institutions publiques, corporates).

"Leurs attentes vis-à-vis de cet écosystème d'innovation vont bien au-delà de l'enjeu du financement : elles souhaitent être accompagnées dans la définition des applications industrielles et commerciales de leurs innovations. Elles doivent parfois franchir des marches importantes pour passer de la conception technologique à la définition d'un marché, d'une clientèle cible et à la définition de produits basés sur leur technologie. Elles vont chercher un appui dans cette démarche auprès de partenaires." déclare Philippe Soussan, directeur associé au BCG

En effet, parmi les besoins d'accompagnement les plus importants mis en avant par les startups deep-tech, 80% mettent en avant le financement, mais l'accès au marché est aussi une priorité pour 61% d'entre elles ; la mise à disposition d'une expertise technique (pour 39%) ou encore d'une expertise business et marketing (pour 26%) sont des enjeux de taille également.

Des principes de base pour une collaboration grands groupes / deep tech réussie

Si chacun des grands acteurs de l'écosystème d'innovation peut répondre à un de ces besoins fondamentaux, les entreprises matures sont les seules à pouvoir y répondre dans leur intégralité grâce à leurs expertises techniques, industrielles, et commerciales (infrastructures de tests, données clients, etc.) mais surtout grâce à un accès aux marchés. Elles sont des partenaires très attractifs.

Or, *"si 97% des startups interrogées appellent de leurs vœux un partenariat de long terme avec des entreprises pour les accompagner dans leur développement seules 57 % d'entre elles ont réussi"* ajoute Philippe Soussan.

Ce décalage s'explique certes par une très grande prudence des startups à l'égard des entreprises éloignées structurellement et culturellement de leur réalité. Mais pas seulement. Ces partenariats corporates – startups deep-tech ne sont plus l'apanage du secteur de la santé ou de l'informatique, ils touchent maintenant toutes les industries. D'ailleurs les grands corporates

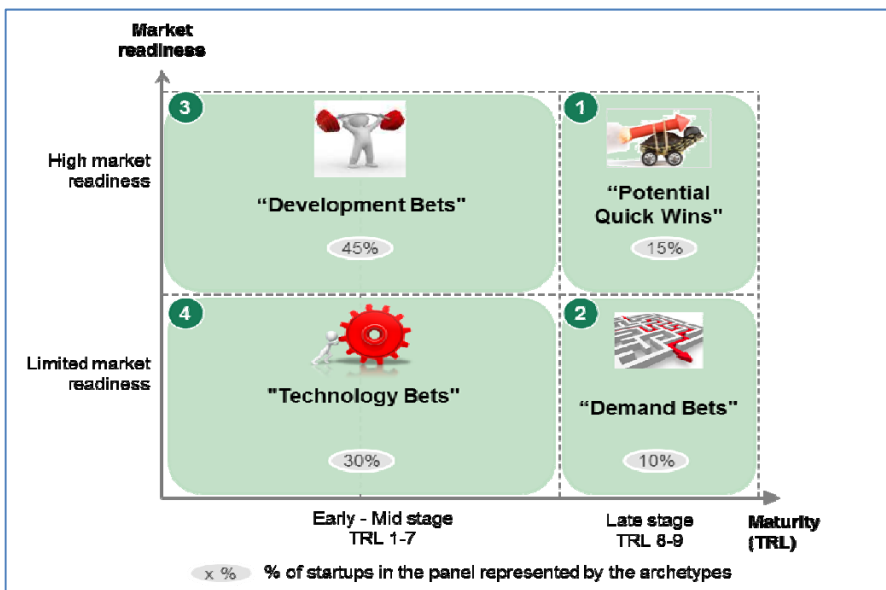
accélèrent l'usage des structures de type CVC ou d'incubateurs, comme l'a montré le BCG dans une étude récente sur le *Corporate Venturing*.

"Les grands groupes doivent revoir leur façon d'envisager les partenariats avec les startups deep-tech s'ils veulent se placer au cœur de cette révolution technologique. Il n'existe pas de modèle clé en main pour garantir cette réussite mais quelques principes de base doivent être respectés pour mieux valoriser ce type de coopérations " précise Arnaud de la Tour, vice-président d'Hello Tomorrow.

Les besoins des deep techs comme les attentes des grandes entreprises sur cette collaboration varient. Le BCG et Hello Tomorrow ont analysé ces besoins et identifié des archétypes de startups deep tech, qui se différencient selon deux axes :

- i) le degré de maturité des technologies qu'elles développent et
- ii) le degré de maturité du marché sur lequel ces startups souhaitent opérer.

Quatre groupes de startups ont été identifiés - les "potential quick wins", les "demand bets", les "development bets" et les "technology bets" ; ces 4 catégories permettent d'aider les grands groupes à ajuster leur dispositif et leurs objectifs sur ces collaborations.



Une fois que les objectifs de collaboration sont bien définis, la volonté de travailler ensemble peut se transformer en co-crédation de valeur sous différentes formes : partenariat (de co-développement pour une jeune pousse ou commercial pour une start-up plus mûre) ou investissement via un fond de venture interne ou externe.

"Pour les grands groupes, une réflexion sur la taille de leur portefeuille est essentielle. Il est important de multiplier les partenariats pour diversifier ses risques, construire sa visibilité dans l'écosystème et avoir accès à un éventail de technologies plus complet." conclut Xavier Duportet, Président d'Hello Tomorrow

A propos de Hello Tomorrow

Hello Tomorrow est une organisation qui rassemble une communauté d'acteurs convaincus de l'apport des sciences et des technologies de pointe dans la construction d'un futur désirable. Dénicheur de projets à fort impact durable, Hello Tomorrow impulse et facilite les collaborations entre entrepreneurs, industriels et investisseurs pour donner vie à des innovations de rupture. À travers l'organisation annuelle d'un Challenge international de startups, d'un Global Summit et d'une série d'événements thématiques dans le monde entier, Hello Tomorrow s'impose comme la plateforme de référence pour développer, faire rayonner et connecter ces projets deep tech aux réseaux internationaux de l'Innovation. Pour en savoir plus : <http://hello-tomorrow.org/>

A propos du Boston Consulting Group

Le BCG est un cabinet international de conseil en management et le leader mondial du conseil en stratégie d'entreprise. Nous travaillons avec des clients de tous les secteurs partout dans le monde pour identifier ensemble les meilleures opportunités, les aider à affronter leurs défis et faire évoluer leurs activités. A travers une approche personnalisée, nous leur apportons notre vision de la dynamique des entreprises et des marchés ainsi que notre expertise à chaque niveau de leur organisation. Nous leur garantissons ainsi un avantage concurrentiel durable, des organisations plus performantes et des résultats pérennes. Fondé en 1963, le BCG est une entreprise privée présente dans 48 pays avec 85 bureaux. Plus d'informations sur <http://www.bcg.fr/>.

Contacts Presse :

BCG

Audrey Marzouk

Port : 06 16 75 81 37

marzouk.audrey@bcg.com

Marion Quédreux

Little Wing

06 71 49 63 21

marionquedreux@little-wing.fr

Hello Tomorrow

Julie Chaouat

Agence Albert

01 42 12 28 66

jchaouat@agencealbert.fr