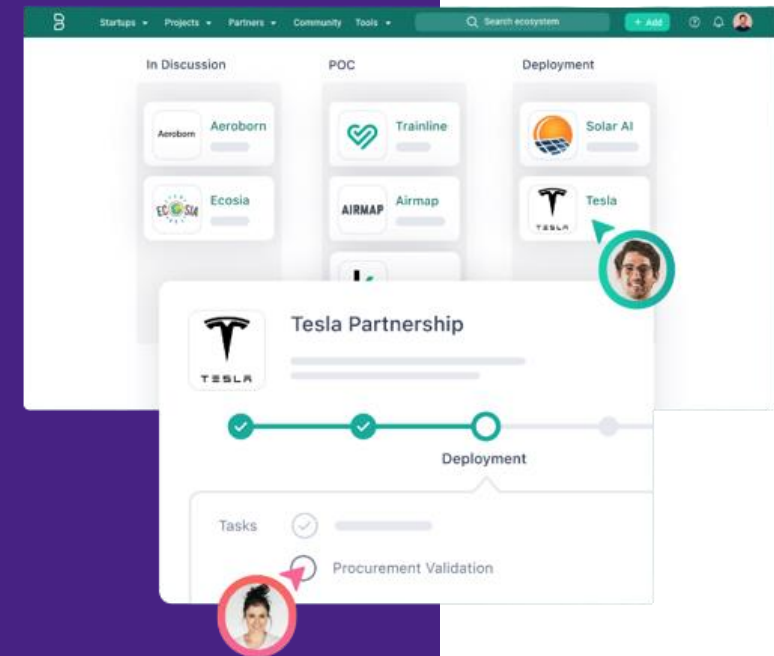


# GUIDE OPEN INNOVATION

# COMMENT TROUVER LA MEILLEURE STARTUP PARTENAIRE ?



# VOUS AVEZ DIT “START-UP” ?

## UNE STARTUP EST-ELLE UNE ENTREPRISE COMME UNE AUTRE ? 🧐

Une start-up est une entreprise nouvelle et innovante à fort potentiel de croissance et de spéculation sur sa valeur future. Mais ce modèle d'entreprise récent doit tout d'abord passer par une phase d'expérimentation de son modèle économique sur son marché.

(source : [BPIfrance](#))

**ET ENSUITE ?** Au terme de cette phase d'expérimentation, trois suites possibles :

- ⇒ **Elles deviennent une scale-up ou une entreprise traditionnelle** avec un modèle économique établi, mais continue à avoir un ADN fort d'innovation
- ⇒ **Elles se font racheter** par une entreprise plus importante.
- ⇒ **Elles cessent leur activité** pour diverses raisons économiques (manque de traction commerciale, de trésorerie...).

## DIFFÉRENCE ENTRE UNE START-UP ET UNE SCALE-UP 🚀

**Une scale-up, contrairement à une startup, a déjà établi son modèle économique.**

Comme son appellation l'indique, elle est en train de développer son activité à une plus grande échelle. Cela implique qu'elle a déjà acquis un solide portefeuille clients et qu'elle est actuellement en phase de forte croissance.

**Le Product/Market fit a été atteint** : la solution rencontre un franc succès auprès des clients.

(Source : [Licorne Society](#))

## EXEMPLE DE START-UP : LIBHEROS

libheros

- ✓ Perspectives de forte croissance
- ✓ Usage d'une nouvelle technologie ou d'un nouveau procédé
- ✓ Besoin de financement important

## EXEMPLE DE SCALE-UP : DOCTRINE

D Doctrine

- ✓ Modèle économique bien établi
- ✓ Chiffre d'affaires significatif
- ✓ Product/Market fit atteint

## INTÉRÊT DE LA DISTINCTION 🗣️

En différenciant ces deux catégories, vous pourrez plus facilement apprécier la position et le niveau de maturité de chaque acteur sur leur marché.



## Il n'y a pas que les start-ups qui sont innovantes

Les PME, Centres de recherche, Grands groupes... peuvent aussi être des partenaires intéressants! 🧡

Dans ce guide, nous allons volontairement nous focaliser sur les start-ups, acteurs innovants en quête de développement! 💡

# POURQUOI CE GUIDE ?

**Ce guide est un véritable allié pour vous permettre d'identifier la meilleure start-up partenaire pour votre projet !**

Ce guide vise à :

- 👉 **Vous accompagner à chaque étape de votre démarche d'identification & d'analyse** des acteurs start-up
- 📖 **Construire une méthodologie commune** au sein du Groupe VYV
- 🔧 **Vous partager un ensemble d'outils et de bonnes pratiques** à adopter tout au long de votre processus d'identification du bon partenaire

## COMMENT UTILISER CE GUIDE ?

👉 La réponse est simple, comme vous le souhaitez !

Ce guide n'est pas exhaustif, mais constitue un premier recueil solide de bonnes pratiques et d'outils qui sont à votre disposition pour vous accompagner dans votre recherche de partenaire.

👉 A vous de vous l'approprier, de reprendre les bonnes pratiques, les outils, les compléter, les adapter ! Ce guide c'est le vôtre !

*PS : nous avons intégré des liens vers des outils prêts à l'emploi, pour les identifier rapidement, fiez-vous à ce symbole (👉).*



**Ce guide est fait pour vous si :**

- ✓ Vous souhaitez lancer une expérimentation avec une start-up
- ✓ Vous avez besoin d'outils pratiques & de méthodologies pour faire passer votre initiative en un projet concret d'expérimentation.
- ✓ Vous en êtes à recherche la meilleure start-up partenaire
- ✓ Vous souhaitez tout simplement en savoir plus les start-ups...

## VOUS SOUHAITEZ VOIR LA SUITE ?

👉 Nous avons le guide qu'il vous faut !  
[Cliquez ici](#) pour télécharger notre guide des expérimentations !



# UN PETIT MOT SUR INNOFLOW

Innoflow est notre plateforme de management de l'écosystème d'innovation du Groupe VYV qui permet de :

- 🎯 **Référencer les startups** en lien avec nos thématiques stratégiques d'innovation (plus de 2100 à date)
- 📄 **Suivre nos collaborations** avec ces acteurs et les partager entre les maisons du Groupe
- 👁️ **Identifier les acteurs** investis par nos fonds d'investissement partenaires

## 📖 PENSEZ COLLECTIF !

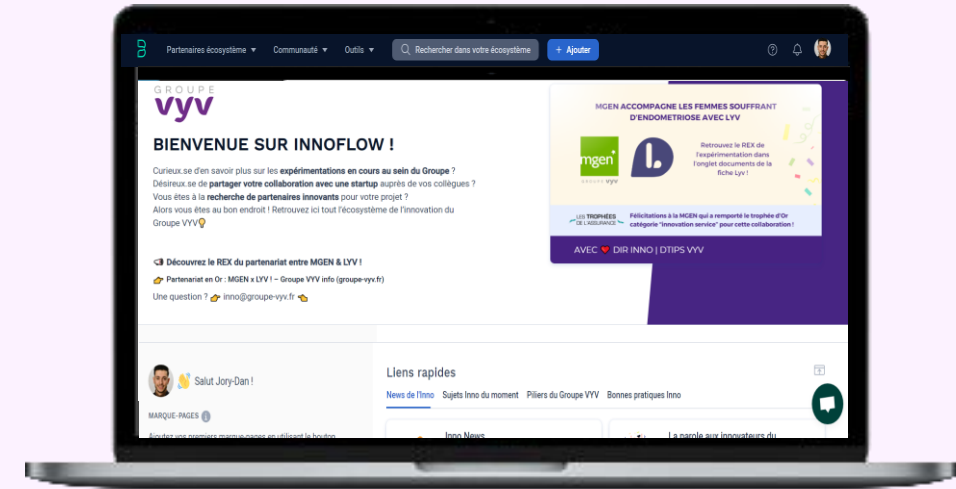
**La plateforme est un outil collaboratif.**

Pour que la plateforme vive et s'enrichisse, il est important que chaque utilisateur alimente un maximum cet outil et mette régulièrement à jour les informations concernant les acteurs rencontrés ou avec lesquels des collaborations ont lieu.

## ✉️ CONTACTEZ-NOUS !

La dir inno VYV est à votre disposition pour :

- ✓ Vous **accompagner** dans la prise en main de la plateforme.
- ✓ Vous **aider** dans la recherche d'acteurs innovants.
- ✓ Faire **rayonner** vos projets d'expérimentation à l'échelle du Groupe



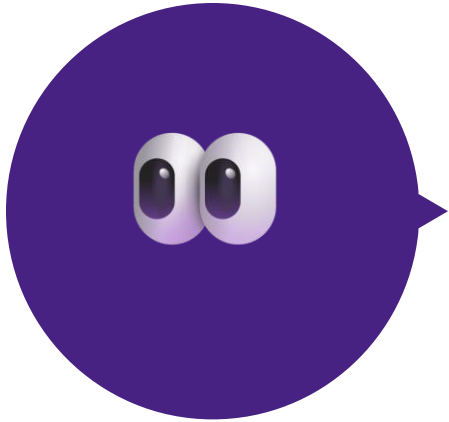
> ACCEDER A LA PLATEFORME <

**Vous n'y avez pas encore accès?**  
Envoyez-nous un mail à [inno@groupe-vyv.fr](mailto:inno@groupe-vyv.fr)



# LES 5 ÉTAPES DE TOUTE COLLABORATION

## Guide « Trouver Startup partenaire »

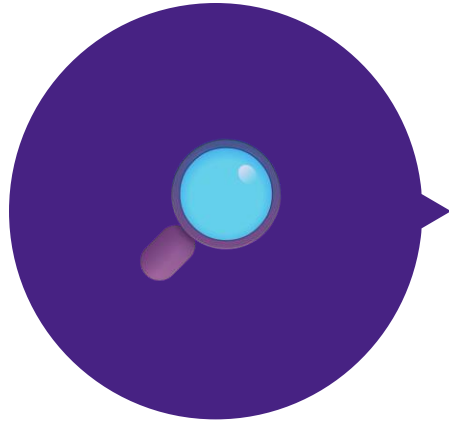


### BESOIN & IDENTIFICATION

Partir de l'irritant

Identifier la proposition de valeur adaptée

Mapper la concurrence



### ANALYSE & DISCUSSION

Choisir les acteurs à approfondir

Approfondir & sélectionner

## Guide des expérimentations



### CADRAGE & PRÉPARATION

*Cadrer et préparer son expérimentation est essentiel afin d'établir une **vision claire des objectifs et des attentes, tout en assurant une exécution efficace du projet** et un suivi rigoureux des indicateurs.*



### LANCEMENT & SUIVI

*Cette étape est le cœur de l'expérimentation, elle va permettre de **valider l'utilité et l'impact de la solution testée.***

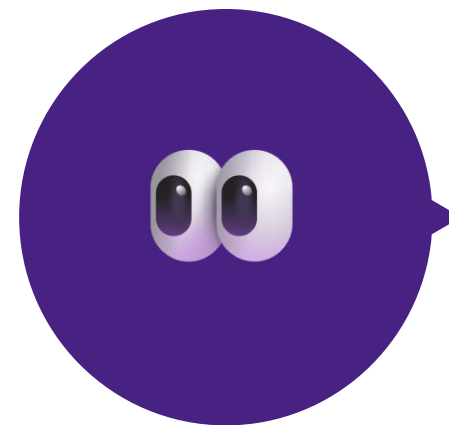


### BILAN & SUITE

*Après avoir attentivement suivi la collaboration, il faut désormais en **tirer toutes les conclusions lors du bilan et enclencher la suite.***

📖 Pour accéder au guide des expérimentations

👉 [cliquez-ici](#) 👈



## BESOIN & IDENTIFICATION

Partir de l'irritant



Identifier la proposition  
de valeur adaptée



Mapper la concurrence



# ETAPE 1

# BESOIN & IDENTIFICATION

# PARTIR D'UN IRRITANT

Tout projet d'expérimentation doit partir d'un « irritant », un besoin ou un problème que vous avez identifié et que vous souhaitez résoudre avec une solution innovante !

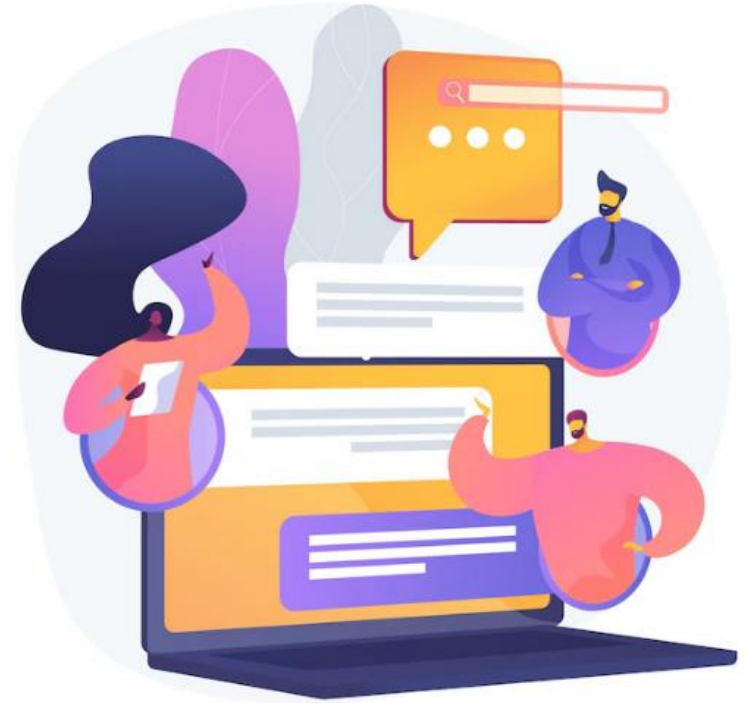
## POURQUOI PARTIR D'UN PROBLÈME À RESOUDRE ?

### S'assurer qu'on répond à un besoin & utiliser une démarche design

- Commencer par identifier les irritants vous permettra de mieux cibler les acteurs susceptibles de devenir vos futurs partenaires. Par la suite, vous pourrez facilement sélectionner ceux qui répondent à la fois à vos exigences et à celles du Groupe. Une approche axée sur le design implique de se mettre initialement dans la peau de la cible ou du client final pour trouver la meilleure solution au problème. Une fois cette étape franchie, vous identifierez plus aisément la solution adaptée.

### Partir d'un irritant vous aide à justifier votre démarche d'innovation

- D'une part, vous pourrez en parler autour de vous afin de voir si des solutions ou partenaires existent déjà. L'objectif étant de capitaliser un maximum sur l'existant avant de débiter toute nouvelle démarche.
- D'autre part, vous pourrez « pitcher » votre démarche pour convaincre les décideurs et mesurer les réticences autour du projet.



## RESTEZ À L'AFFÛT 🗨️

- Des idées d'améliorations peuvent aussi apparaître en gardant un œil sur les acteurs innovants externes.
- N'hésitez pas à consulter la rubrique Innovation de [Groupe VYV Info](#), nos cafés de l'Inno et nos Directs de la Veille avec [Curebot](#) !

# SOURCER LES MEILLEURS ACTEURS

## → LA PROPOSITION DE VALEUR

Une fois que votre besoin est clairement identifié et que vous souhaitez y répondre via un partenariat avec un acteur innovant externe, il vous faut désormais sourcer LES meilleurs acteurs.

### COMMENT ÉVALUER UNE START-UP ?

**Chaque acteur se caractérise d'abord par sa proposition de valeur.**

Une proposition de valeur explique comment un produit répond à un besoin. La proposition de valeur indique la raison pour laquelle un produit (ou un service) est meilleur par rapport aux concurrents sur ce même marché.

### ALLER PLUS LOIN

En complément de cette proposition de valeur, **chaque acteur présente des caractéristiques business qui lui sont propres.**

- Par exemple, les dernières levées de fonds, leurs clients clés, leur année de création...

Ces informations sont précieuses et vont vous servir à comparer les différents acteurs afin d'identifier celui qui répondra le mieux à votre besoin et envers qui vous aurez le plus confiance.

Vous recherchez un partenaire qui pourra vérifier les hypothèses de votre expérimentation à court terme mais aussi et surtout qui devra répondre, de manière fiable, à votre irritant sur le long terme.



Par solution innovante, nous entendons toute solution qui n'existe pas encore dans votre organisation et qui répond à un irritant.



 **Retrouvez nos outils d'analyse :**

[Cliquez ici](#) pour accéder à notre EXCEL.



# CARTOGRAPHIER LA CONCURRENCE

Cette étape consiste à identifier les autres acteurs qui répondent au même besoin avec des propositions de valeur plus ou moins différentes 📊

Avec un mapping, vous aurez une vue d'ensemble de tous les acteurs existants sur le marché pour ensuite mieux les trier et approfondir qu'une partie d'entre eux.

👉 Envie de découvrir nos radars ? [Cliquez-ici](#) !



## RIEN DE MIEUX QU'UN EXEMPLE RÉEL !

Voici un mapping réalisé avec la direction des services VYV afin d'identifier des acteurs de la santé mentale en entreprise :

### MAPPING ACTEURS FRANÇAIS SANTE MENTALE

**mood**  
Work

2015 / 2'5M levés  
(10M en cours)  
Clients clés :  
LVMH, EDF, BNP...

**m.**

moka.care

2020 / 2'5M levés  
Clients clés :  
L'Oreal, ENGIE...

**Holicare**

2020 / pas de levée  
Pas de traction  
commerciale  
considérable

**Holiviva**

2021 / pas de levée  
Pas de traction  
commerciale  
considérable

**teale.**

2021 / 2M levés  
Clients clés :  
April, Tiller,  
Selency...

(Partenariat APRIL)

T W O G E T H E R

2021 / pas de levée  
Pas de traction  
commerciale  
considérable

**Upfeel.io**

2021 / pas de levée  
Pas de traction  
commerciale  
considérable  
(a une offre pour  
établissements scolaires)

**mindDay**

2021 / 0'5M levés  
Pas de traction  
commerciale  
considérable  
(ex SportHeroes + Fonds  
FNMF)

(L'objectif du projet est de voir si l'on peut compléter nos solutions existantes proposées avec une de ces applications dans le cadre de contrats collectifs)

# COMMENT IDENTIFIER LA CONCURRENCE ?

## RÉFLEXE N°1. ALLER SUR INNFLOW 🗣️

Cet outil facilite la découverte d'acteurs innovants en accord avec vos intérêts et exigences spécifiques. Pour ce faire, vous pouvez filtrer ces acteurs en fonction des tags. Pour affiner davantage vos résultats, vous avez également la possibilité de choisir un label ou une maison particulière.

De plus, Innoflow vous donne une vision globale sur toutes les initiatives en cours entre des start-ups et des maisons du Groupe 📖

Tags 🗒️ Étapes ⌵ Labels ⌵ Groupes ⌵ Plus de filtres 🔍

NOS PILIERS & BESOINS

- Assurance + (27)
- Logement + (10)
- Soins + (30)
- Transverse + (21)

Soins + (30)

- Soins e-santé + Soins Suivi & expér
- Soins Pharmacie Retail + Soins Ges
- Soins Rééducation & Réhabilitation + S
- Soins Petite enfance + Soins Auton
- Soins Matériel médical + Soins Mal
- Soins Santé mentale & neurologie + Sc
- Soins Optique + Soins Dentaire +
- Soins TMS + Soins Traitements nor
- Soins Imagerie médicale (radio, IRM...) +

### FONDS D'INVESTISSEMENTS

via nos vecteurs VYV Invest et HM VYV Innovation santé



### PARTENAIRES INNOVATION



### PARTENAIRES ACADEMIQUES



### PARTENAIRES DESIGN & FACILITATION

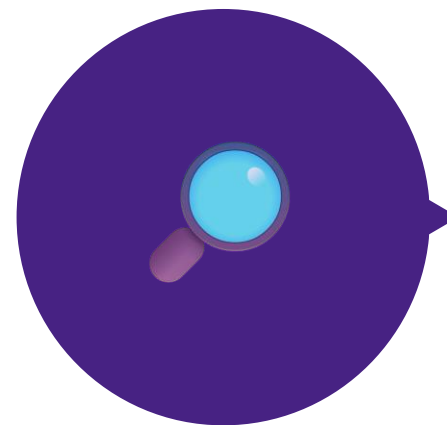


## RÉFLEXE N°2. CONTACTER LA DIR INNO VYV ✉️

Grâce à notre écosystème de partenaires innovation, la dir inno VYV pourra vous aider à shortlister des partenaires potentiels par rapport à votre besoin.

Vous souhaitez nous contacter ?

👉 [inno@groupe-vyv.fr](mailto:inno@groupe-vyv.fr) 👈



## ANALYSE & DISCUSSION

Choisir les acteurs à  
approfondir

Approfondir &  
sélectionner



Comment passer d'une liste d'acteurs innovants à une liste de potentiels partenaires ?

# ETAPE 2

# ANALYSE & DISCUSSION

# AVEC QUELS ACTEURS APPROFONDIR ?

Une fois les acteurs cartographiés, il est temps de déterminer avec qui nous souhaitons approfondir.

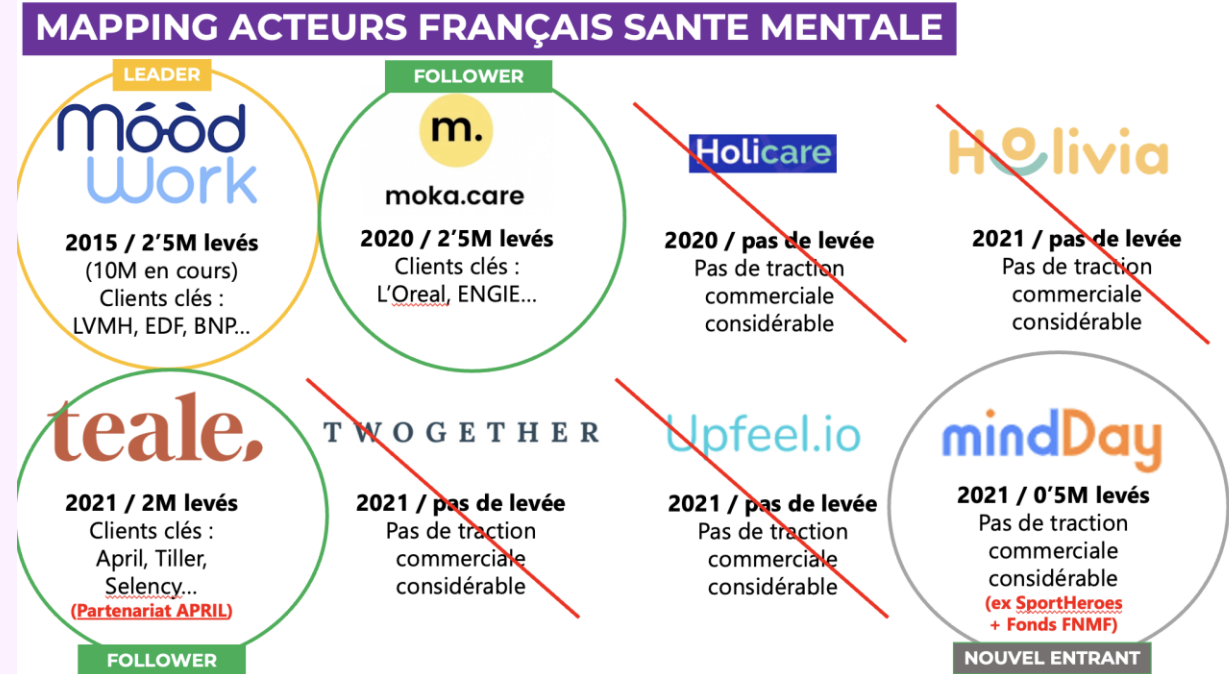
💡 **VOUS POUVEZ RÉPARTIR LES STARTUPS EN 4 CATÉGORIES :**

- **Les leaders :** Acteur le plus avancé ayant souvent levé le plus de fonds et ayant le plus de clients
- **Les followers :** Acteurs avec une belle traction commerciale et levées de fonds mais légèrement derrière le leader
- **Nouveaux entrants à intérêt :** Acteurs jeunes mais ayant une particularité qui les rend intéressants
- **Acteurs peu matures :** pas encore de traction commerciale, une équipe réduite, pas de levée auprès d'un fonds d'investissement

**Il est recommandé de toujours rencontrer les leaders et followers.** Ces derniers marquent la tendance du marché et sont souvent plus armés pour mettre en place un partenariat avec un groupe de notre taille.

**Si vous avez le temps, ajoutez un ou deux nouveaux entrants avec des particularités,** ceci dit **les peu matures sont à éviter**, sauf si vous avez vraiment beaucoup de temps à attribuer aux rencontres ou si vous souhaitez faire de la veille et suivre leur évolution.

**RIEN DE MIEUX QU'UN EXEMPLE REEL !**



Lancé en 2015 et avec des clients tel que LVMH et 10 millions en cours de levée **Moodwork** a une longueur d'avance.

Ceci dit **Moka.care** et **Teale** ont levé aussi des beaux montants pour leur jeune âge et montrent une belle traction commerciale, ainsi qu'un partenariat avec un assureur

**Mindday**, est jeune mais a été investi par le fonds de la FNMF et le fondateur est l'ancien CEO d'une startup partenaire de Groupe VYV : Sport Heroes

Les **4 autres sont jeunes**, n'ont pas de clients communiqués à leur actif et n'ont pas levé de fonds > ils sont donc trop jeunes pour un partenariat avec nous à ce stade.

\*Exemple d'un mapping réalisé en 2021

# COMMENT ANALYSER LES ACTEURS ?

Une fois que vous avez une liste d'acteurs avec lesquels approfondir, il vous faut désormais :



1. Collecter les informations clés des acteurs présélectionnés
2. Comparer les acteurs
3. Etudier la faisabilité de chaque potentielle collaboration



Retrouvez nos outils d'analyse start-up :

[Cliquez ici](#) pour accéder à notre EXCEL.

## 1. Collecter les informations clés

Rencontrez les quelques acteurs présélectionnés pour recueillir des informations business, techniques et réglementaires essentielles et qui vous guideront dans votre prise de décision.

Après avoir évalué ces critères, vous disposerez d'une perspective plus claire et détaillée, ce qui vous permettra de ne retenir que ceux qui répondent à vos besoins et exigences.

CRITERES	STARTUP A	ST
Website & réseaux sociaux		
Proposition de valeur		
Cible		
Business model		
Pricing		
Fonctionnalités / pools de valeur		
Techno (app, web...)		
UX & parcours digitaux		
KPI (Nb de clients, tx usage, satisfaction)		
Partenaires		
Clients		
Concurrents		
Roadmap produits - futurs devt		
Intégration SI (API)		
Structure capitalistique		
RGPD		
Autres infos (fonds levés, historique incubation...)		
Traction (intérêt du marché pour le produit / service proposé - capacité à attirer - agrégation de		

## 2. Comparer les acteurs

Grâce à ces informations vous pouvez maintenant dresser un comparatif plus poussé entre les start-ups afin de sélectionner uniquement la ou les meilleures parmi celles qui ont été présélectionnées.

Vous pouvez évaluer et comparer vos potentiels partenaires à l'aide du tableau suivant :

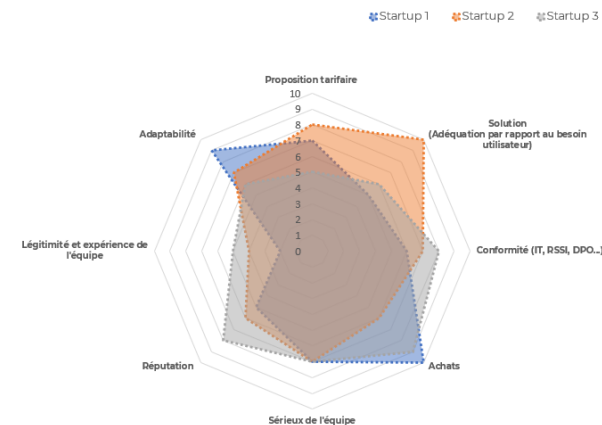
Critères (1 à 10) :	Startup A	Startup B	Startup C
Proposition tarifaire	7	8	5
Solution (Adequation par rapport au besoin utilisateur)	5	10	6
Conformité (IT, RSSI, DPO...)	6	7	8
Achats	10	6	9
Sérieux de l'équipe	7	7	7
Réputation	5	6	8
Légitimité et expérience de l'équipe	2	4	5
Adaptabilité	9	7	6

Adaptez le tableau en fonction de votre besoin, sentez-vous libre de modifier les critères en fonction de votre contexte !

## 3. Analyser la faisabilité

Vous pouvez à présent étudier tous les aspects des potentielles collaborations, en utilisant par exemple une analyse SWOT, en vous projetant dans un POC et en évaluant divers critères comme la facilité de mise en place de la solution, l'accompagnement du partenaire...

### COMPARAISON DES STARTUPS



SWOT - Analyse de l'expérimentation avec le partenaire

Nom de la startup :	
FORCES	FAIBLESSES
Mettre en évidence les points forts de votre expérimentation. Inclus : - Les compétences - Ressources - Avantages concurrentiels - Expertises spécifiques - ...	Identifier les points faibles potentiels de votre expérimentation. Inclus : - Les ressources limitées - Lacunes dans les compétences - Les contraintes budgétaires - ...
OPPORTUNITES	RISQUES
Repérer les opportunités liées à votre expérimentation POC. Inclus : - Tendances de marché - Besoins non-satisfaits - Partenariats potentiels - ...	Détecter les menaces qui pourraient avoir un impact sur votre expérimentation. Inclus : - Concurrence - Evolutions réglementaires - Obstacles techniques - ...

# APPROFONDIR & SÉLECTIONNER

Désormais, une fois que vous aviez sélectionné vos « finalistes », il vous faut choisir **LA MEILLEURE START-UP PARTENAIRE**.

## 👉 QU'EST-CE QU'UN BON PARTENAIRE ?

- ✓ **Une proposition de valeur** qui réponde à votre irritant
- ✓ **Un modèle économique** viable et un pricing adapté à votre budget

Pour le modèle économique, il est important de ne pas se contenter du pricing du POC, mais de se projeter dans le modèle économique du déploiement. Vous n'en êtes pas aux négociations pour le déploiement, mais il est important de comprendre les ordres de grandeurs et la grille tarifaire de déploiement de la solution avant de s'engager afin d'éviter les mauvaises surprises à l'issue de votre expérimentation.

- ✓ **Des caractéristiques techniques** qui répondent à toutes les exigences : par exemple, le respect du RGPD (*consultez l'étape Cadrage et contractualisation du guide des expérimentations pour anticiper les besoins et contacter les bons experts en interne qui pourront vous accompagner*)
- ✓ **Un partenaire fiable, facilitant, réactif... : le fit humain** est aussi important que le business.

## 🚀 ANTICIPER LA SUITE

Une fois que le meilleur partenaire est trouvé, **vous avez terminé la phase d'identification**. ✓

La prochaine étape sera le **cadre de l'expérimentation et la contractualisation avec le partenaire**. Pour vous accompagner sur cette nouvelle étape qui peut prendre du temps, accédez dès à présent au prochain guide : [Le guide des expérimentations!](#) 📖



Avant même le cadrage, il est recommandé de sécuriser la collaboration avec **un devis signé par les deux parties** qui précise la prestation réalisée, le nombre d'utilisateurs, le tarif & la temporalité.

En complément, il est fortement recommandé **de signer un accord de confidentialité (NDA) bilatéral** dès les discussions avancées pour assurer la confidentialité des échanges d'informations.



## Conseil pour votre sélection

Nos outils d'analyse vous permettent de :

- ✓ Creuser les caractéristiques des acteurs sélectionnés.
- ✓ De les comparer sur différents critères communs.
- ✓ De réaliser une analyse SWOT sur chaque potentielle expérimentation avec ces acteurs.

Appuyez-vous dessus pour vous aider à sélectionner votre partenaire avec des critères objectifs !

👉 [Cliquez-ici](#) 👉



# EN RÉSUMÉ

## BESOIN & IDENTIFICATION

- Définir mon irritant ou besoin**
- Identifier les parties prenantes internes** à intégrer dans ma démarche d'identification et d'analyse
- Savoir si le sujet a déjà été traité** dans ma maison ou au sein du Groupe (innoflow)
- Cartographier les startups** avec une proposition de valeur qui répond à mon besoin

## ANALYSE & DISCUSSION

- Prioriser les acteurs les plus pertinents** en fonction de mon irritant
- A l'aide des outils, **analyser en détails les acteurs shortlistés** :
  - ✓ La proposition de valeur
  - ✓ Le modèle économique et le pricing (expérimentation et déploiement)
  - ✓ Les caractéristiques techniques
  - ✓ Les critères réglementaires (certifications, agréments...)
  - ✓ La relation humaine
- Sélectionner** l'acteur le plus pertinent **et anticiper** les prochaines étapes
- Signer un accord de confidentialité** (NDA) dès les discussions avancées pour sécuriser le partage d'informations dans les deux sens
- Signer un devis** qui établit les grandes lignes de l'expérimentation avant la rédaction d'un contrat plus approfondi

# DÉCOUVREZ LA SUITE DANS NOTRE GUIDE DES EXPÉRIMENTATIONS



Mais aussi en version modifiable (PPT) sur innoflow

👉 [Cliquez ici](#) 👈

Pour en savoir plus, consultez notre article GVI [ICI](#) !

**Besoin de conseils, d'inspiration ou  
d'accompagnement ?**

**Écrivez-nous à [inno@groupe-VYV.fr](mailto:inno@groupe-VYV.fr)**

