

CoopIndus

Coopérer pour industrialiser

Fiche atelier 4 : S'appuyer sur un industriel ou un écosystème industriel

"Les deux y gagnent. La startup va beaucoup plus vite, et quand elles voient la startup recruter 20 personnes en 12 mois, les équipes de l'industriel se sentent pousser des ailes."

Lien vers vidéo You Tube :

https://www.youtube.com/watch?v=J1_JwclMxxo&list=PL0PO_3DSF5KqK-Ig9Hx5kgLqVjklldwbj&index=4

Intervenants :

Jacques Noulette (Axandus), Bernard Bancal (Primo1D), Thierry Fensch (STMicroelectronics), Frédérick Choupin (OpenLab Schneider), Xavier Pain (Gulplug), Sébastien Fabre (Irlynx)

Animateur : Laurent Ponthieu

Compte-rendu :

Gulplug et OpenLab Schneider

Agilité et flexibilité

Les grands groupes ne procèdent pas avec une méthode agile, par itération. Mais ils ont besoin de structures au sein de leur groupe, qui aient cette **flexibilité**, nécessaire aux startups.

Contrat et confiance

Confiance et contrats sont tous deux nécessaires dans un tel partenariat. Mais il faut rester simple : la dimension contractuelle est importante mais la souplesse également nécessaire, avec des protocoles simples. Par exemple un paiement du au groupe peut être facilement échelonné ou retardé.

Une relation Win Win

Un grand groupe peut apporter entre autres son **parc machine**. Pour une startup, c'est aussi plus rapide et plus fiable de passer par un grand groupe pour trouver un **réseau** adapté à sa production.

De son côté l'intérêt d'héberger une startup est d'apprendre en s'adaptant à l'**agilité** et aux **méthodes de travail**.

Irlynx et STMicroelectronics

L'espace d'intérêt commun

Pour la startup : elle peut profiter des **moyens** de la grande entreprise

Pour l'entreprise : elle gagne en **flexibilité**, rapidité dans l'action et la prise de décision et cela lui donne de la valeur. La startup lui apporte un **souffle d'entrepreneuriat** et peut lui donner un **feedback sur ses produits** car ce sont des clients directs avec une communication ouverte. Il leur est en effet demandé d'utiliser les technologies développées par le grand groupe, ou bien de renseigner la concurrence à laquelle ils font appel pour pouvoir y faire face.

Ce partenariat permet également d'aller vers de nouvelles briques technologiques.

Choisir son partenaire

CoopIndus

Coopérer pour industrialiser

Il faut bien choisir son partenaire et s'associer avec un grand groupe **adapté**. De même ces derniers seront plus intéressés pour travailler avec des passionnés.

Primo1D et Axandus

Chez Axandus, l'**équipement** nécessaire aux startups pour l'industrialisation est implanté dans des locaux adaptés pour eux. Cet accélérateur de la région lyonnaise procède en commençant par quelques essais après les premières relations avec la startup souhaitant s'associer, puis un contrat est signé pour envisager la suite. Les startups partenaires sont notamment aidées dans la définition de machines spéciales, dans le **sourcing** des fabricants, et bénéficient d'une **expertise** sur la maintenance des machines.