



# Collaboration Startups x Grands groupes, le choc des cultures. Erreurs à éviter et Best practices.

**16 mars 2021**

LEFEBVRE  
SARRUT  
Activer la connaissance



**Camille Szejnhorn**

Directrice de l'innovation chez Lefebvre Sarrut  
[c.szejnhorn@lefebvre-sarrut.eu](mailto:c.szejnhorn@lefebvre-sarrut.eu)



**Mathieu Bouillon**

Coordinateur de l'accélérateur LightSpeed  
[m.bouillon@lefebvre-sarrut.eu](mailto:m.bouillon@lefebvre-sarrut.eu)

LEFEBVRE  
SARRUT  
Activer la connaissance

## Leader de la connaissance juridique et fiscale

8

PAYS

2600

COLLABO  
RATEURS

500+

MILLIONS  
€ REVENU



**Édition  
Formation  
Logiciel**

\_\_\_\_\_ POUR \_\_\_\_\_

**Entreprises  
Professions réglementées  
Acteurs Public et services de l'État**





**Le centre d'innovation  
Lefebvre Sarrut**

**Anticipe les évolutions du business  
model du groupe et nous aide  
à nous y préparer.**

**#customercentric #mid-longterm**



Technologie



In-house



**Écosystème**



# Camille Sztejnorn

Directrice de l'innovation









# Mathieu Bouillon

Coordinateur de l'accélérateur LightSpeed



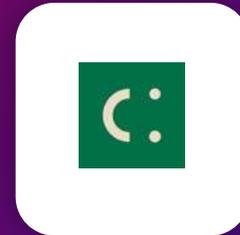




## Salarié



## Entrepreneur



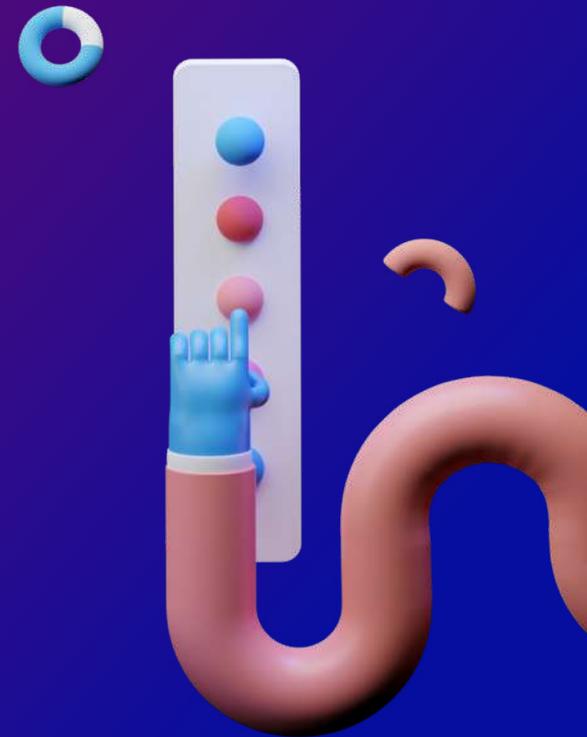
## Advisor





**L'innovation avant...**

Pour accompagner nos clients,  
**On a été contraints de  
suivre toute la chaîne  
de valeur**



Pour accompagner nos clients,  
**On a été contraints de  
suivre toute la chaîne  
de valeur**

Comme on ne savait pas tout faire,  
**On a commencé à travailler  
sur un bout de la chaîne  
avec d'autres**



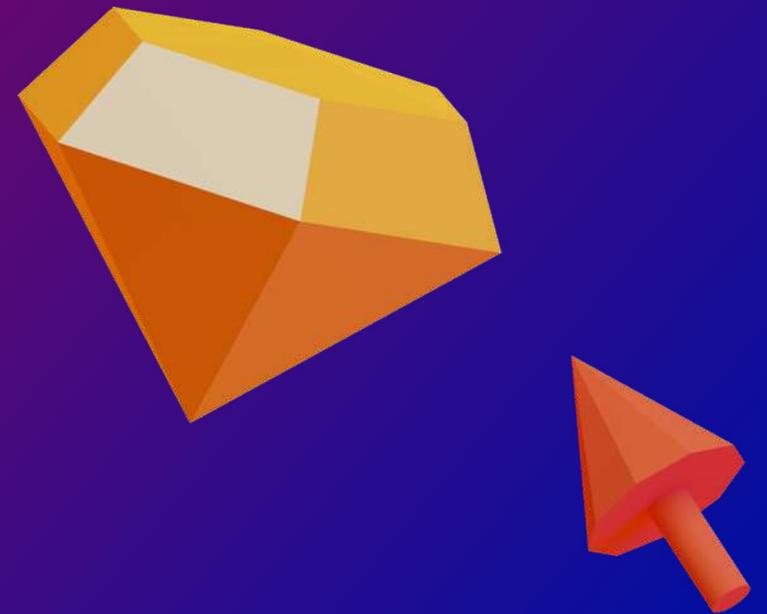
Pour accompagner nos clients,

**On a été contraints de  
suivre toute la chaîne  
de valeur**

Comme on ne savait pas tout faire,

**On a commencé à travailler  
sur un bout de la chaîne  
avec d'autres**

À force,  
**On s'est rendu compte  
que c'est vraiment  
créateur de valeur**



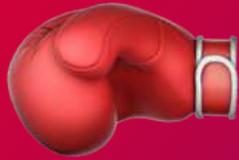
Pour accompagner nos clients,  
**On a été contraints de  
suivre toute la chaîne  
de valeur**

Comme on ne savait pas tout faire,  
**On commence à travailler  
sur un bout de la chaîne  
avec d'autres**

À force,  
**On s'est rendu compte  
que c'est vraiment  
créateur de valeur**

Du coup,  
**On en a fait un des piliers  
de la stratégie du groupe.**





**Pourquoi les collaborations startups x  
Grand groupes sont compliquées ?**

**45%**

Des corporates  
ayant engagé des  
partenariats avec  
des startups

**55%**

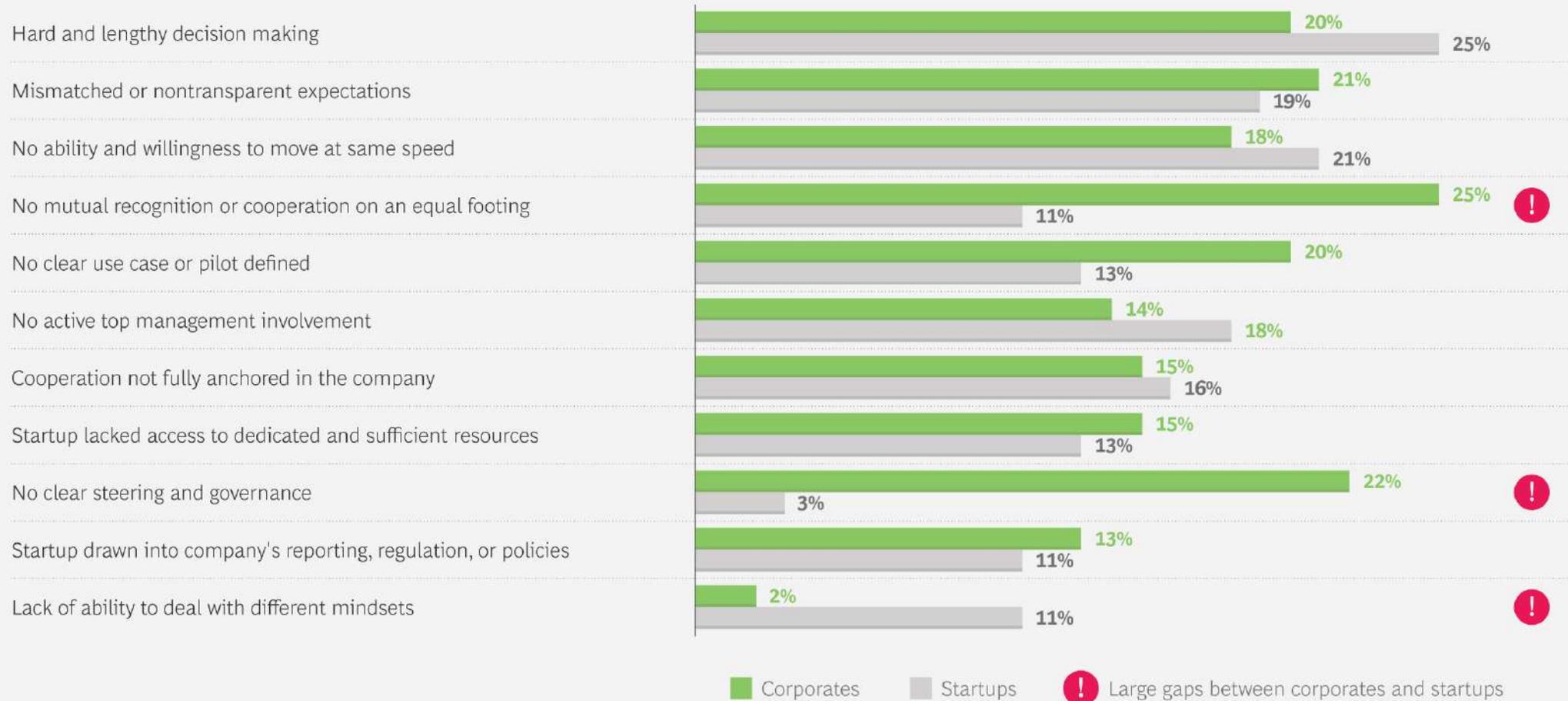
Des startups  
ayant engagé des  
partenariats avec  
des corporates

**Ne sont pas satisfaits de  
leur partenariats.**

## EXHIBIT 7 | Corporates and Startups Largely Agree on Three Frequently Cited Causes of Partnership Failure

What led to the failure of the partnership?

Share of counts (%)



**Source:** BCG analysis.

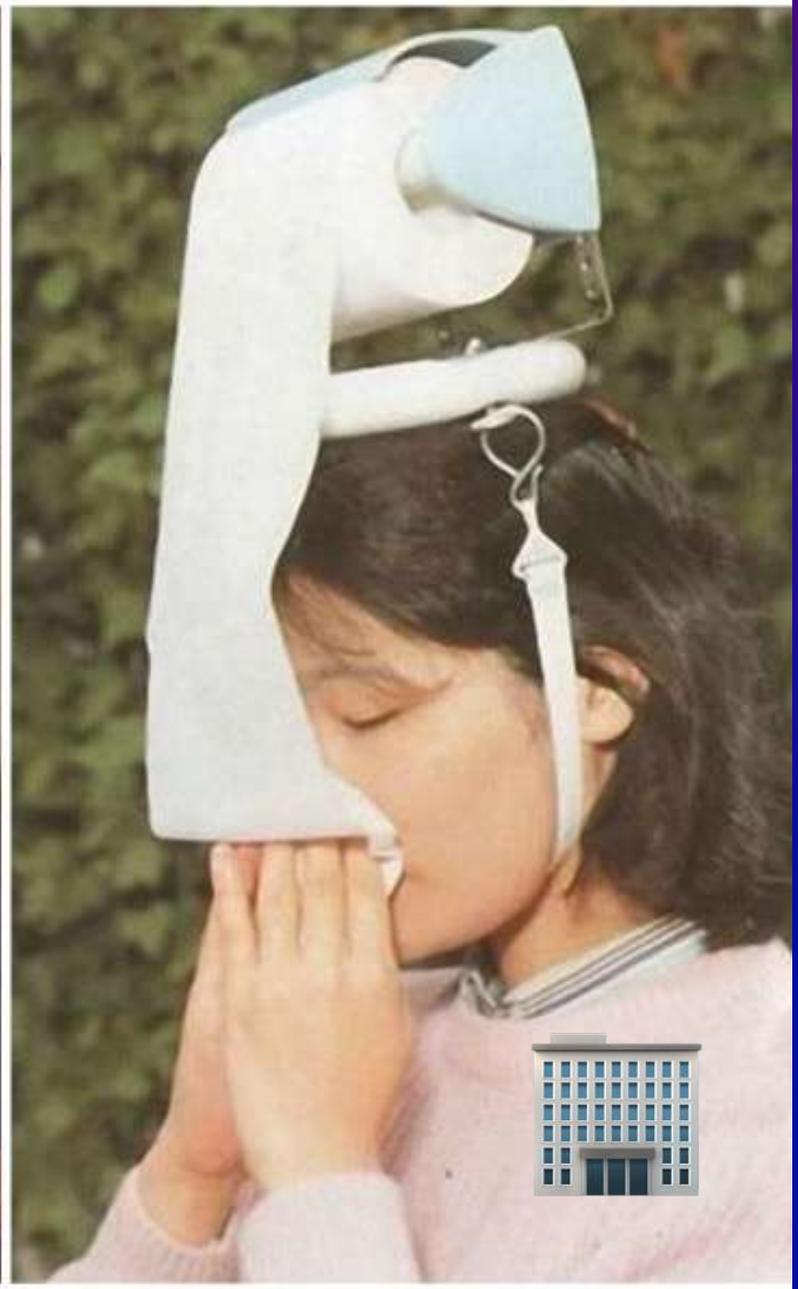
**Note:** Corporates, N = 112; startups, N = 62. Respondents could choose up to three answer options.



**1.**

**Le manque de stratégie**







**Hors du core-business**  
**Priorité basse**  
**Proof of concepts peu chers**



**Top priorité**  
**Life-changer**

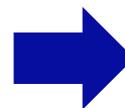


Hors du core-business  
Priorité basse  
Proof of concepts peu chers

**Dé-priorisation**



Top priorité  
Life-changer



**Démotivation**



**2.**

**Le manque de focus**

# Le manque d'implication de l'organisation



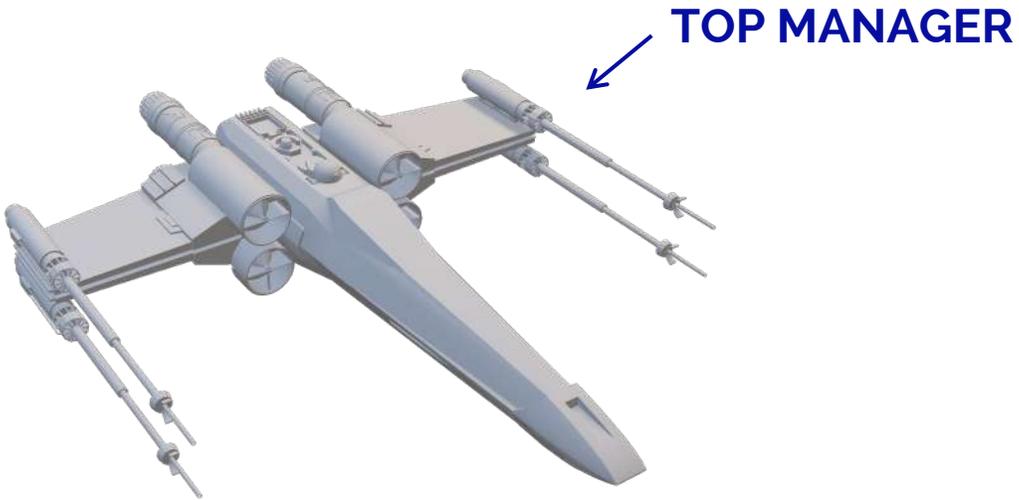


Problème  
FINANCIER

Problème  
TECHNIQUE

Problème  
PLANNING

Problème  
RÉGLEMENTAIRE



**Problème  
FINANCIER**

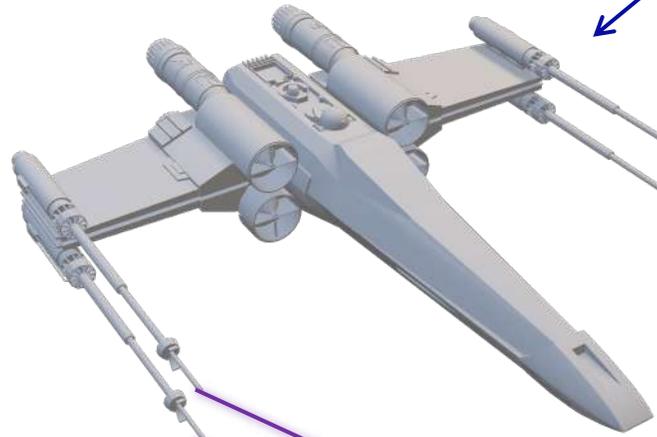
**Problème  
PLANNING**

**Problème  
TECHNIQUE**

**Problème  
RÉGLEMENTAIRE**



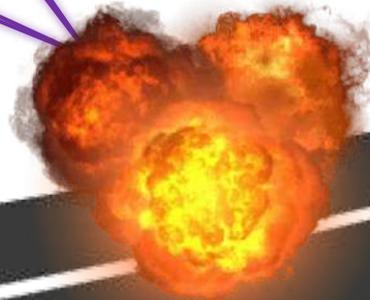
TOP MANAGER

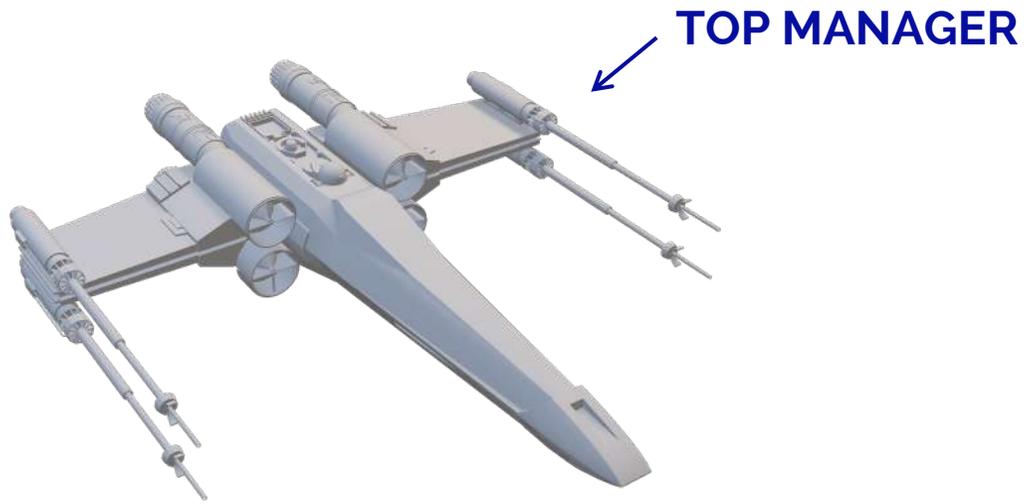


Problème  
FINANCIER

Problème  
PLANNING

Problème  
RÉGLEMENTAIRE





**Problème  
FINANCIER**

**Problème  
PLANNING**

**Problème  
RÉGLEMENTAIRE**



# TOP MANAGER



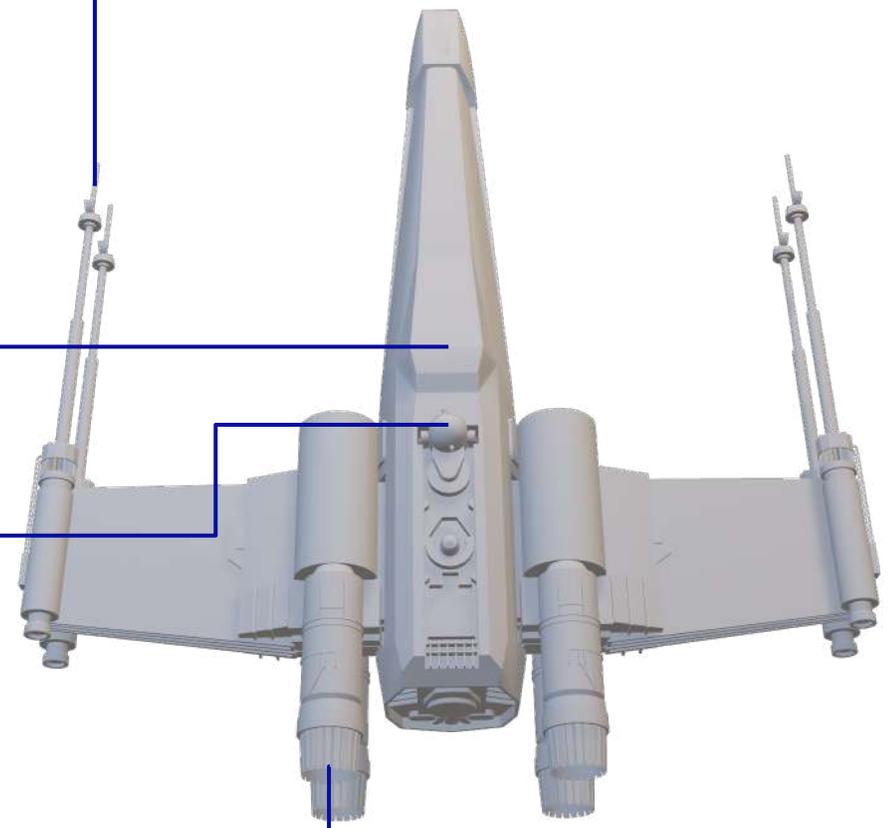
# TOP MANAGER

déloque des situations

embarque ses équipes

peut convaincre le board

a le budget





### **3. Le non-alignement de maturité**



Levée  
early stage

**38%**

De risque de  
fermer ou  
d'exit



Levée  
série A

**11%**

De risque de  
fermer ou  
d'exit



**Startup  
mature**

**Plus d'habitude avec les  
corporates**

**Mieux armée pour gérer  
l'inertie des groupes**



**2.**  
**et les accélérateurs corporate ?**



Chances de  
réussite d'une  
startup non  
accélérée :

**10%**



Chances de  
réussite d'une  
startup non  
accélérée :

**10%**



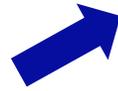
Chances de  
réussite d'une  
startup en  
accélérateur  
**NON CORPORATE**

**12%**



Chances de  
réussite d'une  
startup non  
accélérée :

**10%**



Chances de  
réussite d'une  
startup en  
accélérateur  
**NON CORPORATE**

**12%**

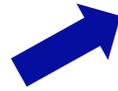


Chances de  
réussite d'une  
startup en  
accélérateur  
**CORPORATE**



Chances de  
réussite d'une  
startup non  
accélérée :

**10%**



Chances de  
réussite d'une  
startup en  
accélérateur  
**NON CORPORATE**

**12%**



Chances de  
réussite d'une  
startup en  
accélérateur  
**CORPORATE**

**7,5%**



## les accélérateurs corporate :

**Forcent les startups dans un objectif dicté par la corporate.**

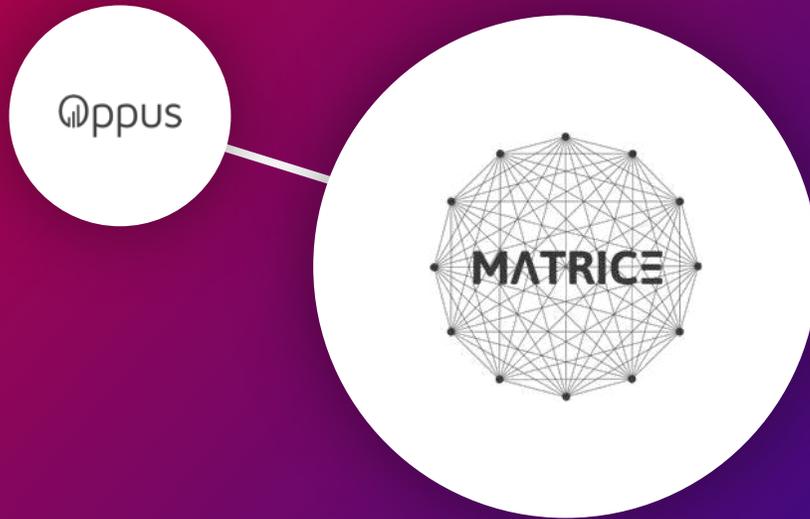
**Lisent la startup par le prisme de leurs certitudes sur le marché, les usages, le produit...**

A man in a blue button-down shirt is smiling broadly while wearing a cardboard VR headset. He is holding the headset with both hands, looking upwards and to the right. The background is a blurred indoor setting with a circular light fixture on the ceiling.

**Les accélérateurs doivent être orientés à 100% vers la startup, pas vers la corporate.**



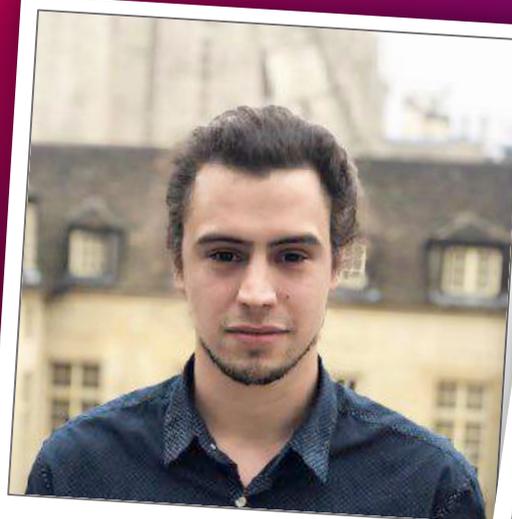
# **Le parcours open innovation Lefebvre Sarrut**



ppus



**Alassane Samb**  
CEO - Lawyer



**Hugo Menzaghi**  
CTO - Developer



**Vincent Ferreira**  
COO - Developer

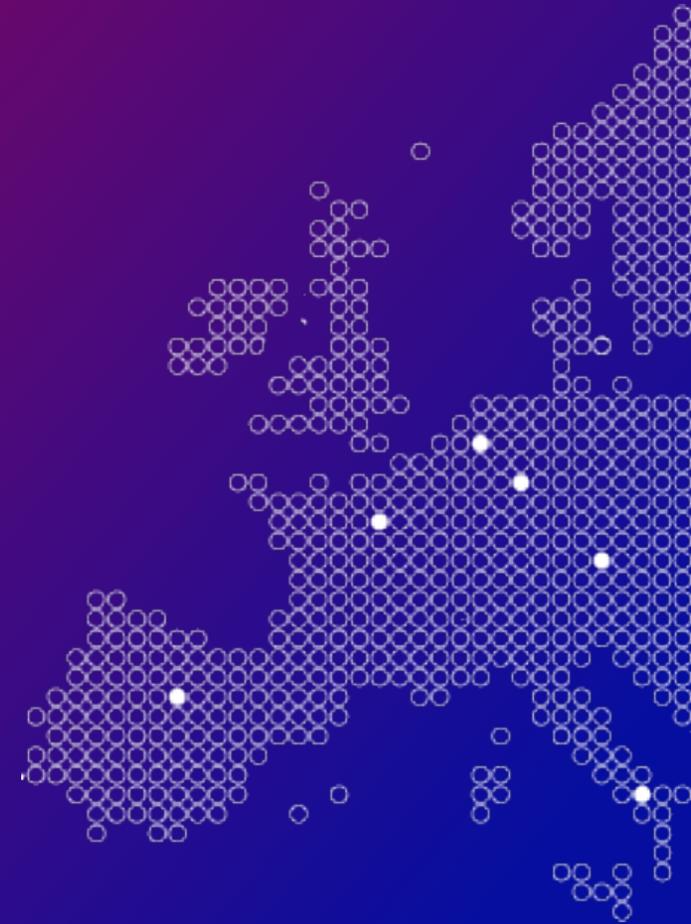




***LightSpeed***

*Accelerator by Lefebvre Sarrut*

**7 pays**  
**8 startups**  
**6 mois**



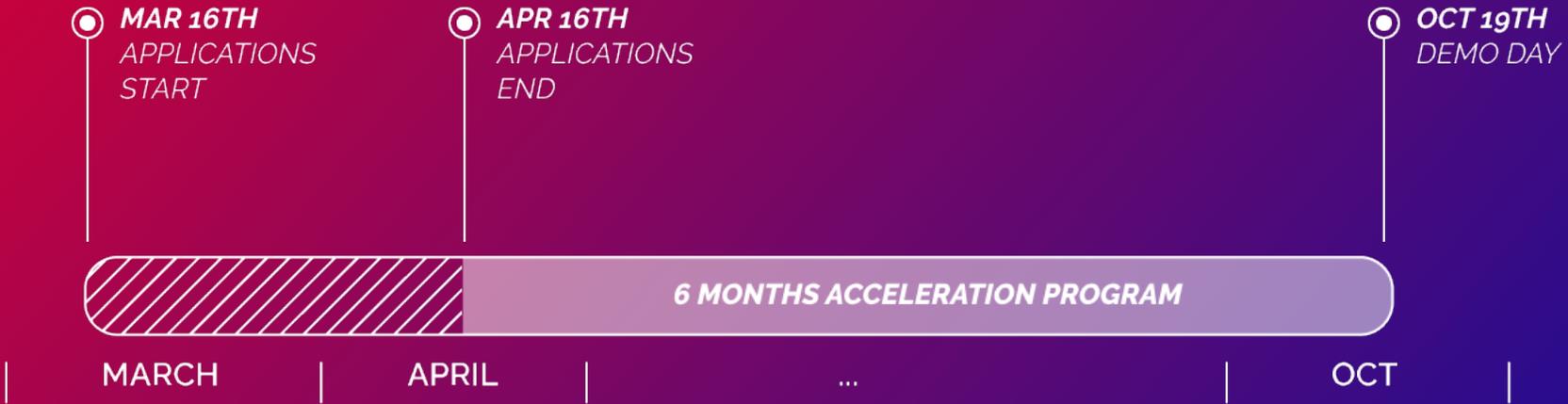
**100% orienté startup**





# Approche Glo-Cal





**Candidatures**  
**16 mars – 16 avril**

**[lightspeed.lefebvre-sarrut.eu](https://lightspeed.lefebvre-sarrut.eu)**



**Candidatures**  
**16 mars – 16 avril**

[lightspeed.lefebvre-sarrut.eu](https://lightspeed.lefebvre-sarrut.eu)

