

PRIX DAVID AVEC GOLIATH

EXOTEC et Cdiscount remportent le Prix de la plus belle alliance entre une jeune et une grande entreprise

Paris, le 7 novembre 2018 – Le Prix *David avec Goliath* 2018, qui récompense la plus belle alliance entre une jeune et une grande entreprise, a été décerné ce soir à la start-up **EXOTEC Solutions** et au Groupe **Cdiscount**, en présence de **Mounir Mahjoubi**, Secrétaire d'Etat au Numérique et de 700 décideurs et entrepreneurs, à la Maison de la Mutualité à Paris.

Lancée lors du Salon Viva Technology par **RAISE** et **BAIN & COMPANY**, cette seconde édition du Prix David avec Goliath récompense les meilleures pratiques et les succès issus de collaborations entre de jeunes et de grandes entreprises. Parmi plus d'une centaine de candidatures, trois duos finalistes se sont distingués: **EXOTEC Solutions/Cdiscount**, **MÊME/Pierre Fabre** et **FINALCAD/Eiffage**.

Sélectionnée par un jury prestigieux composé de 8 personnalités d'exception (Isabelle Kocher, Engie | Pascal Clouzard, Groupe Carrefour | Gilles Pélisson, TF1 | Marie-Claire Capobianco, BNP Paribas | Jean Moreau, Phenix | Rachel Delacour, France Digitale | Marie Schneegans, WorkWell | Philippe de Chanville, ManoMano), la startup **EXOTEC Solutions** remporte ainsi un prêt d'honneur de 100 000 € assorti d'un mentorat par le Fonds de dotation RAISESHERPAS pour soutenir son développement et un accompagnement de 6 mois sur sa stratégie par le cabinet de conseil BAIN & COMPANY. Pour **Cdiscount**, ce prix valorise auprès de l'écosystème son agilité et le dynamisme de sa démarche d'*Open Innovation*.

EXOTEC Solutions, fondée en 2015 par **Romain Moulin** et **Renaud Heitz**, réalise des systèmes de préparation de commande, grâce à des flottes de robots autonomes 100% *Made in France*. Ceux-ci sont capables d'apporter les produits à l'homme en se déplaçant en trois dimensions, au sol et le long d'étagères pouvant atteindre 10 mètres de haut, permettant aux opérateurs d'assembler les commandes passées sur Internet. Sans détruire d'emplois, l'innovation a généré un accroissement significatif de l'activité de **Cdiscount** (croissance supérieure à 10% en 2016 et 2017, augmentation significative des stocks en conséquence, extension de 70 000 références stockées début 2017 à plus de 250 000 références en 2018, accélération constante des délais de livraison...). **Cdiscount** s'apprête désormais à déployer la solution dans l'entrepôt de Réau au sud de Paris.

« Nous sommes très satisfaits de notre collaboration avec **EXOTEC** qui, outre une augmentation considérable de la productivité de nos entrepôts, a également fortement contribué à consolider la culture d'innovation au sein de notre groupe et a même conduit à la création de notre accélérateur « *The Warehouse* » dédié à la Supply Chain », explique James Rebours de **Cdiscount**. « Cette alliance a été le point d'inflexion de notre aventure entrepreneuriale », se réjouissent **Romain Moulin** et **Renaud Heitz** d'**EXOTEC**. « L'implication réelle des équipes opérationnelles de **Cdiscount** dans le déploiement de notre robot a facilité une véritable approche de co-innovation qui nous permet notamment de développer une solution générique utilisable chez d'autres clients. »

Gonzague de Blignières et **Clara Gaymard**, co-fondateurs de **RAISE** précisent : « Nous sommes plus que jamais convaincus que la coopération entre les jeunes et les grandes entreprises est la voie de l'avenir. Les exemples de collaborations réussies et de bonnes pratiques que nous observons et que nous mettons en lumière depuis la création de notre initiative il y a trois ans en attestent : la croissance, les emplois, la vitalité de l'économie passent aussi par les ponts qui se créent entre ces deux mondes. »

Olivier Marchal, Chairman de **BAIN & COMPANY** en France ajoute : « L'impact de ces liens entre grands groupes et jeunes entreprises que nous nous réjouissons de voir s'intensifier en France est réel. Au-delà des bénéfices constatés en termes de rentabilité ou de déploiement pour chacun des acteurs concernés, ces alliances insufflent chez les premiers une nouvelle culture de l'innovation

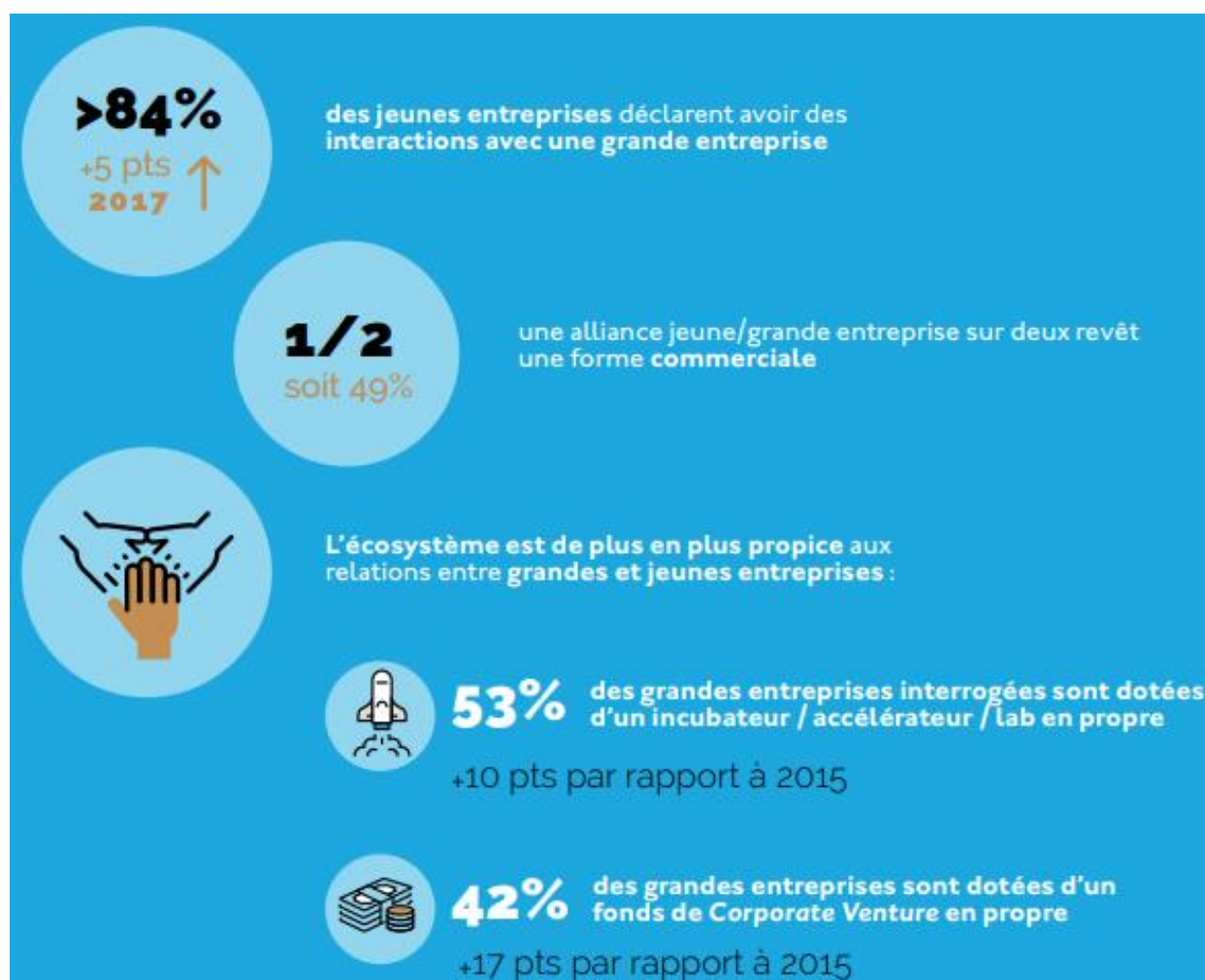
et offrent aux seconds une chance supplémentaire de survie dans un pays où 50% des jeunes entreprises meurent avant cinq ans d'existence. »

ETUDE DAVID AVEC GOLIATH 2018

Alliances entre jeunes et grandes entreprises : il est temps de changer d'échelle

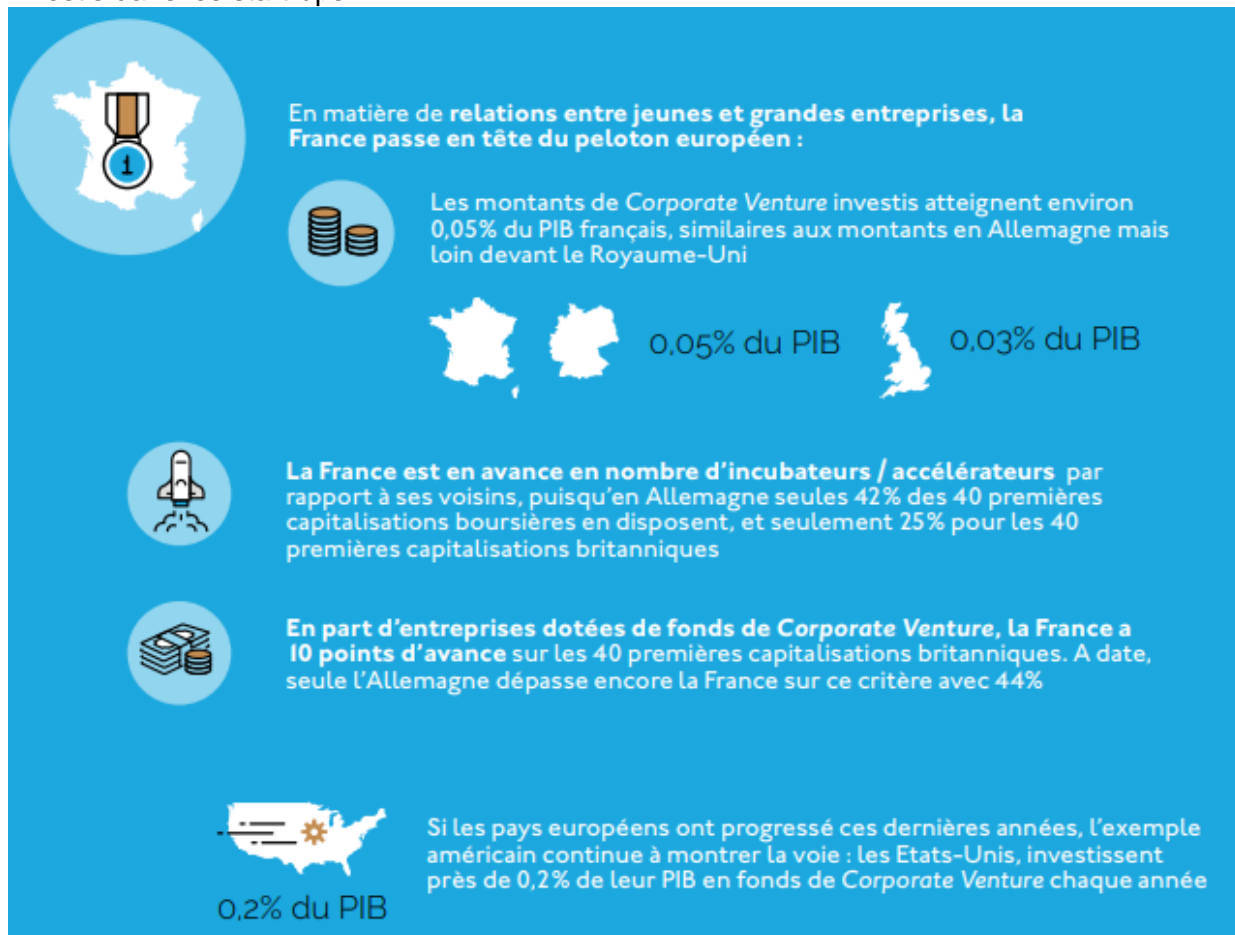
1. Alliances entre jeunes et grandes entreprises : où en est la France en 2018 ?

L'étude David avec Goliath 2018 menée par RAISE et BAIN & COMPANY révèle que les partenariats entre David et Goliath continuent à se renforcer en France, où 84% des jeunes entreprises interrogées en 2018 ont déjà eu des interactions avec un grand groupe (vs. 79% en 2017) dont 49% sont à caractère commercial (vs. 45% en 2017).



DAVID AVEC GOLIATH

Championne d'Europe des alliances entre jeunes et grandes entreprises, la France demeure toutefois loin derrière les États-Unis dans la démocratisation des outils de travail et les montants investis dans les start-ups.



2. *Open Innovation* : quels impacts pour les David, et pour les Goliath ?

En dépit des bienfaits mutuels des relations entre les grandes et jeunes entreprises, du chemin reste à parcourir. En témoigne une satisfaction généralement faible des start-ups à l'égard des grandes entreprises, qui se confirme avec un NPS® (Net Promoter Score) négatif. En cause, des reproches qui s'accroissent sur la lenteur et le déséquilibre des relations.

Pour la première fois en 2018, RAISE et BAIN & COMPANY ont donc décidé de donner un éclairage nouveau à la 3ème édition de leur étude en creusant le terrain de 43 grandes entreprises pour en mesurer la fertilité en matière d'*Open Innovation* avec les jeunes entreprises : **c'est l'indice de maturité David avec Goliath.** Il révèle que si les états-majors des Goliath sont acquis à la cause et ont intégré ces alliances dans leur stratégie de transformation, la mobilisation des équipes reste timide, avec des processus peu adaptés à la taille, à l'agilité et au rythme des jeunes entreprises. Avec un effet immédiat sur l'impact et les résultats produits par ces alliances, qui restent aujourd'hui limités.

Côté David, la satisfaction vis-à-vis des grandes entreprises peut encore progresser



-12%

Une jeune entreprise sur quatre reconnaît des progrès de la part des Goliath, mais elles restent généralement peu satisfaites de leurs interactions, avec un NPS* de -12%



La lenteur des interactions avec les grandes entreprises reste le point noir des relations, du point de vue des start-ups ; 26% d'entre elles trouvent même que la situation se dégrade



5%

La satisfaction des jeunes entreprises vis-à-vis de leur partenariat commercial le plus abouti est encourageante, avec un NPS* de 5% (contre -12% pour l'ensemble des interactions)

Côté Goliath, l'indice « David avec Goliath » affiche une maturité de 6,1/10*



1/3

Les avantages de la collaboration avec des jeunes entreprises sont de plus en plus partagés, notamment grâce à une forte mobilisation du top management : 1/3 des grandes entreprises considère que les collaborations avec des start-ups sont cruciales pour la transformation de leur entreprise



<20%

Cependant, le niveau de mobilisation des équipes opérationnelles reste limité, moins de 20% des collaborateurs sont sensibilisés aux collaborations avec les start-ups



50%

Les grandes entreprises reconnaissent que leurs processus ne facilitent pas suffisamment la coopération : seules 50% sont capables d'accélérer la prise de décision



<35%

Le passage de la phase de pilote (ou POC) au déploiement de la collaboration reste faible, inférieur ou égal à 35% pour 80% des cas, notamment du fait d'un manque de cadrage en amont

Dans la continuité du Guide Pratique de la collaboration entre jeunes et grandes entreprises publié en 2018, RAISE et BAIN & COMPANY ont souhaité cette année mettre en avant les meilleures pratiques observées chez les dix plus belles alliances : elles ouvrent la voie pour montrer que changer d'échelle est possible.

Les meilleures pratiques issues des 10 binômes nominés pour le Prix David avec Goliath 2018 pour accélérer les coopérations

1

Double sponsorship des jeunes entreprises par un membre du ComEx et une équipe métier

2

Travail commun dans la durée entre la jeune entreprise et les équipes opérationnelles de la grande entreprise : cadrage des objectifs, co-construction de la solution et partage des ressources

3

Création d'une relation de confiance, communication transparente et simplification des processus

Retrouvez l'édition 2018 de l'étude David avec Goliath sur www.davidavecgoliath.com

Contacts Presse : presse@davidavecgoliath.com

RAISE

elisa.chenailler@raise.co

BAIN & COMPANY

veronique.sonnet@bain.com

Image 7

fcoupry@image7.fr

Elan

Pauline.Persyn@elanedelman.com

A propos de *David avec Goliath*

Depuis 2016, RAISE et BAIN & COMPANY se sont associés dans le cadre de l'initiative *David avec Goliath* pour observer l'évolution des relations entre jeunes grandes entreprises, et mesurer la valeur qu'elles créent pour chacune, et pour notre économie dans son ensemble.

Pour encourager et approfondir ces alliances et matérialiser cette ambition, RAISE et BAIN & COMPANY lancent en 2017 deux nouvelles initiatives :

- La première édition du Prix *David avec Goliath* de la plus belle alliance, pour saluer le chemin déjà parcouru en mettant en lumière les collaborations réussies et en stimuler de nouvelles en démontrant la valeur créée pour les jeunes et grandes entreprises.
- Un guide de conseils pratiques, construit avec l'aide de « David » et de « Goliath », qui rassemble des recommandations pragmatiques, à destination des jeunes et des grandes entreprises. Structuré autour des 7 moments clés qui peuvent rythmer cette collaboration, ce guide s'adresse tant aux jeunes qu'aux grandes entreprises. Avec la vocation - au-delà des conseils pratiques destinés à chacun - de permettre à un « David » et à un « Goliath » de mieux se comprendre.



A propos de RAISE

Fondé en 2013 par Clara Gaymard et Gonzague de Blignières, le Groupe RAISE s'organise autour de quatre activités complémentaires : RAISE Investissement, RAISE REIM, RAISE Ventures et le Fonds de dotation RAISESHERPAS.

- RAISE Investissement, une société de capital développement de 390M€ ciblant les ETI à fort potentiel de croissance et prenant des participations comprises entre 10 et 50M€;
- RAISE REIM, une société de gestion de portefeuilles dédiée à l'immobilier, dont le premier véhicule est doté d'un capital de 211M€ ;
- RAISE Ventures, un véhicule d'investissement de 60M€ ciblant les startups innovantes, au sein duquel est intégré RAISE Media Investment, une société d'investissement en media ;
- Le Fonds de dotation RAISESHERPAS, une structure philanthropique dotée de plus de 20 M€ permettant d'accompagner, de financer et d'améliorer la visibilité des jeunes entreprises de croissance afin de les aider à bâtir des aventures pérennes.

Le Groupe RAISE repose sur un mécanisme de financement conjuguant rentabilité et générosité puisque les équipes d'investissement donnent 50% de leur intéressement afin de financer le Fonds de dotation RAISESHERPAS. Ce dispositif pionnier en France permet de créer un écosystème vertueux, en mêlant les grands groupes et institutionnels actionnaires, les ETI et les startups.

Pour en savoir plus : www.raise.co @RAISE_France

BAIN & COMPANY

A propos de BAIN & COMPANY - Bain & Company est le cabinet de conseil en management reconnu par les dirigeants pour sa capacité à matérialiser des impacts et des résultats dans leurs organisations. Bain & Company conseille ses clients, entreprises et fonds de Private Equity, sur leur stratégie, les opérations, la technologie, l'organisation, la transformation digitale et les fusions-acquisitions.

Les associés et les équipes de Bain & Company développent des recommandations qui peuvent être effectivement mises en œuvre par les entreprises et s'assurent qu'elles auront ensuite la compétence et l'autonomie pour préserver ces progrès et la valeur de cet investissement.

Pour garantir l'alignement des intérêts du cabinet avec ses clients, Bain & Company n'hésite pas à indexer ses honoraires sur la performance constatée de ses interventions. Fondé en 1973, Bain & Company s'appuie sur 57 bureaux dans 36 pays pour accompagner les entreprises de tous les secteurs d'activité et sur tous leurs marchés.

Pour en savoir plus : www.bain.fr- @BainCompanyFR