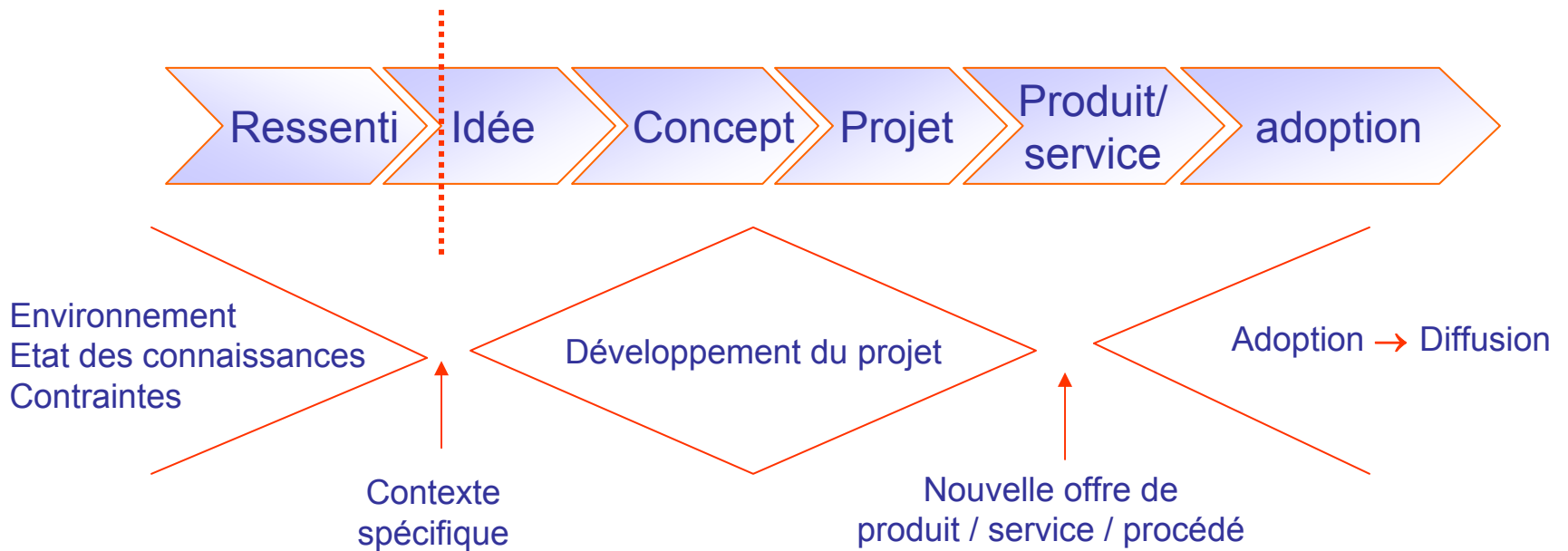


8 bonnes raisons pour
innover en partenariat

De l'idée à l'adoption par le marché...



**...quels défis de l'innovation
le partenariat permet-il de relever?**

1: Accéder aux connaissances de la recherche

Accéder aux connaissances qualifiées de la recherche



Atouts des alliances

- Accéder à une expertise externe
- Favoriser la fertilisation croisée
- Réduire le risque lié aux investissements de la recherche
- Mutualiser des moyens
- Eviter l'appauvrissement par un système de R&D fermé (« open innovation »)
- Bénéficier d'un levier financier

Exemples

bioMérieux - CEA

2009: Annonce d'un partenariat stratégique à long terme pour le développement de technologies innovantes de diagnostic des maladies infectieuses

Sanofi-aventis - MIT

Itesoft – Sagemcom – Loria

12 avril 2011: Deux industriels et un laboratoire de recherche s'associent dans le cadre d'un projet d'innovation technologique de 25M € / 5 ans (10.5M € financés par OSEO)

Samsung -Toshiba - Intel

2010: annonce de coopération dans la recherche pour la technologie de semiconducteur des mémoires NAND 10 nm

#2: Répondre aux nouveaux besoins / usages

Répondre aux nouveaux besoins / usages



Atouts des alliances

- Co-conception
- Créer des produits/services en adéquation avec les évolutions des besoins et des usages
- Obtenir une référence client (pour le fournisseur)
- Bénéficier d'un avantage concurrentiel (pour le client early adopter)

Exemples

Dassault Systemes - Boeing - IBM

Accord de coopération pour la conception du Boeing 777 signé par les trois CEO: première maquette numérique d'un avion complet

→ CATIA, le logiciel de CAO de Dassault Systemes, est adopté par le marché de l'aéronautique et de l'automobile

Les logiciels libres

Exemple: Mozilla Firefox

Deuxième navigateur internet utilisé dans le monde.

Près de 30% de part de marché (source StatCounter - août 2011)

Décathlon - Solenne Siguès

Championne du monde de natation 2005. Partenaire technique pour la conception des produits de la marque Nabaiji

→ Décathlon: Trophée international du design décerné par Business Week en 2008 (devant Apple)

#3 : Intégrer l'état de l'art de la technologie

Intégrer l'état de l'art de la technologie



Atouts des alliances

- Grand groupe: capter et parier sur de nouvelles technologies développées par des sociétés externes pour créer une nouvelle offre
- Start-up: augmenter les chances de succès:
 - financement du développement de la technologie (capital-risque industriel)
 - diffusion sur le marché en s'appuyant sur le réseau de distribution du grand groupe

Exemples

Veolia Environnement – NanoH2O

Veolia Innovation Accelerator.
« Travailler avec Veolia va permettre d'accélérer l'adoption de la membrane d'osmose inverse en nanocomposite à travers le monde et d'introduire une petite révolution dans les techniques de dessalement... ».
Jeff Green, Directeur général de NanoH2O, Inc.

#4: Enrichir son offre

Enrichir son offre



Exemples ↘

↙ Atouts des alliances

- Remonter dans la chaîne de valeur en créant une offre à plus forte valeur ajoutée
- Adopter une approche solution pour
 - Capturer de nouveaux marchés ou de nouveaux segments de population
 - Lever des freins des clients potentiels par rapport à la nouveauté
 - Optimiser le fonctionnement

La Poste - éditeurs de logiciel - banques -Paypal

Offre « clé en main » de création de site marchand pour le marché des TPE:
Valorisation du service de colis de La Poste

VCE: joint venture Cisco et EMC²

Solution de *cloud computing* privé intégrant les technologies de Cisco, EMC et VMware

Orange -Deezer

Offre « Musique Premium Deezer »: 500k abonnés payants en 5 mois (par rapport à un objectif initial de 200k). Valorisation du service de téléphonie mobile d'Orange grâce au contenu « premium »

#5: Gagner la confiance

Gagner la confiance



✓ *Atouts des alliances*

- Co-branding
- Capturer de nouveaux segments de population
- Créer une préférence pour son produit/service
- Créer un lien fort avec l'utilisateur
- Partager des coûts de communication

Exemples

Orange-Bic:

Bic Phone.
2008: 100K téléphones vendus en 4 mois en France (biz incrémental), 10k points de ventes supplémentaires pour Orange

Packard Bell - Disney

2004, Packard-Bell Disney Pack: Meilleures ventes de PC sur la période de Noël

#6: Permettre la création de valeur

Permettre la création de valeur



Atouts des alliances

- Bâtir un écosystème
- Elargir son marché à de nouveaux secteurs
- Enrichir son offre
- Etablir un standard de fait

Exemples

Intel

Partenariat avec des fournisseurs de service d'accès wifi public (hot-spot) pour le lancement de la technologie Intel Centrino
- Partenariat avec des éditeurs de logiciel pour le lancement des nouveaux microprocesseurs

App store d'Apple

Le service d'Apple permet le téléchargement de plus de 500k applications tierces (oct. 2011)

SAP

L'architecture logicielle ouverte permet à des éditeurs de logiciel tierces de bâtir des « solutions métiers » et ainsi d'étendre l'usage de SAP à de nombreux secteurs

MVNO

Le Mobile Virtual Network Operator ne possède pas d'infrastructure en propre et doit conclure des partenariats avec des opérateurs mobiles traditionnels

#7: Etablir un nouveau standard

Etablir un nouveau standard



Exemples

Atouts des alliances

- Accélérer le développement de marchés émergents
- Encourager le développement de l'écosystème (ex: Open Patent Alliance)

Ericsson, qui a conçu initialement la technologie **Bluetooth**, s'est associé avec les sociétés Agere, IBM, Intel, Microsoft, Motorola, Nokia et Toshiba pour en faire un standard adopté par de nombreuses industries (télécom, informatique, automobile...)

L'association **Blu-Ray Disc** a imposé son standard en réussissant à rallier la majorité des acteurs l'industrie de la vidéo

Les standards **GSM** et GSM 3G ont été adoptés par 219 pays et territoires et sont utilisés par plus de 3 milliards de personnes en 2010

#8: Accélérer la diffusion

Accélérer la diffusion



Exemples ↘

↙ *Atouts des alliances*

- Etendre ou créer un réseau de commercialisation/distribution/prescription
- Accéder à de nouveaux marchés géographiques

Dassault Systemes - IBM

En 1982, partenariat stratégique Dassault Systemes-IBM. Grâce à cet accord Dassault Système devient d'emblée un acteur international. Cet accord c'est

prolongé jusqu'en 2010. Il a contribué au succès de Dassault Systemes.

Microsoft – Accenture

En 2000, Microsoft et la société de conseil Accenture crée Avanade, une société commune d'expertise technique dans les solutions d'entreprise de Microsoft.

En 10 ans: collaboration sur plus de 5000 projets. Au cours de cette période, Accenture et Avanade nommés six fois « meilleur partenaire de l'année » par Microsoft.

- Une bonne raison de plus pour innover en partenariat ?
- Un cas original d'innovation en partenariat ?
- Un commentaire, une clarification ?...

...Envoyez moi un message



demosthenek@me.com

Mention légale

Cette présentation est mise à votre disposition selon les termes de la licence
Créative Commons Paternité 3.0

Droit de réutilisation et de distribution autorisé sous réserve de mentionner:

- 1) L'auteur: Démosthène Kalogérakis
- 2) La source: <http://partenariat-innovation.fr>
- 3) Les termes de la licence par exemple en copiant le lien:
<http://creativecommons.org/licenses/by/3.0/>

Les noms des produits, des services et des entreprises mentionnés sont des marques déposées
et demeurent la propriété exclusive de leurs titulaires respectifs.