

**MEMORANDUM
DE COLLABORATION
STARTUPS DEEPTECH /
GRANDES ENTREPRISES
(DEAL MEMO DEEPTECH)**

ÉDITO

Une des ambitions majeures du Plan DeepTech est de renforcer la compétitivité industrielle de la France, à travers les innovations de rupture portées par les startups technologiques deeptech, en particulier sur les marchés à fort enjeu sociétal et écologique.

Pour accéder à ces marchés et assurer leur croissance, ces startups ont besoin de s'entourer de partenaires de plus grande taille, pour développer avec eux des collaborations sur le plan industriel, réglementaire ou commercial.

Pour se systématiser, ces collaborations doivent être le moins impactées par les différences culturelles et structurelles entre les parties prenantes.

À partir de ce constat, nous avons concerté un maximum d'acteurs de nos communautés, corporate, startups, et accompagnateurs, pour co-construire un cadre de coopération équitable qui faciliterait ces collaborations stratégiques.

Le « Mémoire de Collaboration Startups DeepTech / Grandes Entreprises » est le fruit de cette démarche.

Cet outil vise à donner un cadre indicatif et équilibré à ces collaborations afin de garantir un alignement des deux parties en vue de leur contractualisation.

Il a vocation à être diffusé massivement, et adapté en fonction des réglementations des entreprises qui l'utilisent.

C'est en travaillant ensemble, en confiance que les groupes industriels et les startups relèveront les défis de l'innovation, de l'export et de la compétitivité internationale.

Bonne lecture,



Paul-François Fournier
Directeur Exécutif en charge de l'Innovation
Bpifrance



Vincent Moulin Wright
Directeur Général
France Industrie



Pascal Faure
Directeur Général
INPI

ILS SOUTIENNENT LA DÉMARCHÉ



Chloé Leprêtre
Transaction Manager, Business
Development & Licensing - Servier



Antoine Hubert
CEO - Ynsect



Benoit Illy
CEO - Fairbrics



Guillaume Climeau
Open Innovation & Strategic Partnering
Lead - L'Oréal



Claire Chevassus More
Digital Innovation Manager - Novartis



Christophe Aubé
CEO - Agreenculture



Benjamin Malatrait
Co-fondateur & CEO - Ictyos



Cyrille Pauthenier
Fondateur & CEO - Abolis



David Glijer
CDO - ArcelorMittal France



Frédéric Camy-Peyret
Fondateur & CEO - Akryvia



Alain Godot
Fondateur & CEO - Innowtech



Alexandre Guenoun
Co-fondateur & CEO - Kiro



Xavier Duportet
Co-fondateur & CEO - Eligo Bioscience



Jérôme Vila
Fondateur & CEO - ArianeWorks
ArianeGroup



Claude-Sébastien Lerbourg
External Ventures Manager Europe -
Saint Gobain



Laurent Chantalat
Scouting for Open Innovation - L'Oréal



Nadia Auclair
CEO - Carbiolice



Pascal Gendrot
CEO - Orege



Simon Gazikian
CEO - Amiral Technologies



Thomas Amilien
Co-fondateur & CEO - Clay Air



Jérôme Bourreau
CEO - Anamnese



Timothé Cynober
Responsable Innovation Digitale - Novartis

● STARTUPS ● GRANDES ENTREPRISES / ETI

MEMORANDUM DE COLLABORATION STARTUPS DEEPTech / GRANDES ENTREPRISES (DEAL MEMO DEEPTech)

La SOCIÉTÉ CLIENTE SIREN	La STARTUP SIREN
---	-----------------------------------

INTERLOCUTEURS GRAND GROUPE

Interlocuteur opérationnel identifié	Contact
Sponsor du projet	Contact
Contact juridique	Contact
Contact achat	Contact

INTERLOCUTEURS STARTUP

Fondateur	Contact
Responsable du compte	Contact
CSO ou CTO	Contact
Contact juridique (optionnel)	Contact

Durée souhaitée de la relation d'affaire :

mois | ans

Renouvelable :

Le Deal Memo Deeptech est un document outil qui aide à la contractualisation et sert de cadre aux discussions. Il n'a aucune valeur juridique, et a été conçu pour faciliter la négociation dans le cadre d'un partenariat stratégique entre startup et grand groupe. Il est à adapter en fonction du contexte (objet du contrat, politique interne, etc).

La SOCIÉTÉ CLIENTE SIREN	La STARTUP SIREN
---	-----------------------------------

INTERLOCUTEURS GRAND GROUPE

Il arrive parfois qu'une multitude d'interlocuteurs soit sollicitée sur un partenariat. Il est donc important d'identifier en amont des interlocuteurs principaux qui suivront le projet du début à la fin. L'interlocuteur opérationnel est un chef de projet dédié à cette collaboration au sein du groupe.

Le sponsor est le commanditaire de cette prestation et pourra intervenir pour débloquer des situations à plus haut niveau.

Le contact juridique est identifié dès le début, il va traduire en termes juridiques la volonté du grand groupe.

Le contact achat devrait être engagé dès le départ dans une logique de transversalité.

INTERLOCUTEURS STARTUP

Quand une startup arrive à un certain stade de développement, le suivi des partenariats est structuré par la mise en place de responsables de compte, et parfois même de profils juridiques.

L'identification du Chief Scientific Officer ou du Chief Technical Officer est également utile, surtout dans le cadre de partenariats de co-développement.

ASPECTS FINANCIERS

Objet du financement et calcul :

RÉFÉRENCIEMENT DE LA STARTUP

Documents nécessaires :

RIB
KBIS
etc.

Engagement de durée de référencement :

Référencement simplifié possible ?

Oui | Non

Termes et modalités de paiement envisagés :

Mensuel | Trimestriel | Annuel

Conditions et délais de paiement :

ASPECTS FINANCIERS

Préciser les flux financiers entre les parties (quels sont les coûts portés par chacune des parties ? Comment sont-ils calculés ?)

RÉFÉRENCIEMENT DE LA STARTUP

Il s'agit des documents souvent demandés par un grand groupe pour référencer la startup avec qui il collabore parmi ses prestataires.

Parfois, il est possible d'opter pour un référencement simplifié afin que la collaboration ne soit pas ralentie ou rendue impossible à cause de documents que la startup ne possède pas.

Les startups ont des enjeux de trésorerie, se mettre d'accord dès le départ sur la fréquence du règlement.

Les délais de paiement pratiqués en temps normal par des grandes entreprises peuvent fragiliser la trésorerie des startups.

Il est donc important de tenir compte des besoins en fonds de roulement des startups ou, le cas échéant, essayer d'aménager les conditions de paiement.

SUIVI DU PARTENARIAT

Réunions de suivi / Gouvernance

Instances de gouvernance - Rôle et missions (décisions), périodicité des réunions de suivi, participants, documentation (comptes rendus, ...)

Modalités de prise de décision

SUIVI DU PARTENARIAT

Quand il s'agit d'une prestation, des réunions de suivi peuvent être nécessaires.

Dans le cas d'un co-développement il est souvent mis en place une gouvernance de la collaboration. Préciser l'organisation du système de suivi/gouvernance mis en place

Définir le nombre de voix par personnes, celles qui ont le droit de veto, comment est établie la majorité, etc.

1. CŒUR DE LA PROPOSITION

Le modèle économique :

Les engagements de la STARTUP :

Les engagements du GRAND GROUPE/de la PME :

Le degré d'exclusivité limité à un domaine technique, temporel, géographique, usage :

Intégration du produit ou du service :

Interne | Externe | STARTUP

Coût :

Coût Intégration :

Coût Support Premium :

2. CARACTÈRE INNOVANT ET ANALYSE DE RISQUE STRATÉGIQUE

Le caractère innovant du partenariat :

Les risques et opportunités du projet, communs et spécifiques aux deux parties :

1. CŒUR DE LA PROPOSITION

On acte la valeur que l'on souhaite créer avec ce partenariat, on détermine l'ambition partagée. Décrire précisément les engagements et attentes des deux côtés.

La proposition devrait être adaptée ou en cohérence avec le modèle économique de la startup. Les engagements peuvent aussi porter sur des délais de réponse, de la transparence, etc.

Qui porte les coûts d'intégration de la solution si il y en a ? Les coûts liés à la formation des équipes clientes ?

Les coûts liés au support ? Ces services peuvent être assurés par la startup ou par un prestataire externe comme une SSII le cas échéant.

2. CARACTÈRE INNOVANT ET ANALYSE DE RISQUE STRATÉGIQUE

Travailler avec une entité innovante est risqué dans tous les cas. On prend en effet le risque que la solution ne soit pas intégrable, que cela ne fonctionne pas, mais il faut que la répartition de ce risque soit identifiée et appréhendée.

Il est certes important d'acter les risques communs et pris par chacun, tout comme les opportunités que peut offrir le partenariat.

3. DÉPENDANCE ÉCONOMIQUE

Engagement de la **STARTUP** sur la diversification de sa clientèle :

Documents annexes démontrant l'absence de dépendance économique de la **SOCIÉTÉ CLIENTE** :

4. CONFIDENTIALITÉ, PROPRIÉTÉ ET DONNÉES

Gestion de la confidentialité :

Le **GRAND GROUPE** / la **PME** et la **STARTUP** communiqueront ensemble sur le partenariat :

Oui | Non

Validation commune des communications :

Oui | Non

Le **GRAND GROUPE** / la **PME** et la **STARTUP** utiliseront leurs logos et leurs marques comme référence sur leurs sites web et dans leurs présentations :

Oui | Non

3. DÉPENDANCE ÉCONOMIQUE

Légalement, un groupe doit s'assurer que ses partenaires ne sont pas dans une situation de dépendance économique vis-à-vis de lui. Cette dépendance peut être temporaire, à condition que la startup puisse prouver qu'elle a un plan de diversification de son portefeuille de clients, par exemple avec des lettres de confort.

4. CONFIDENTIALITÉ, PROPRIÉTÉ ET DONNÉES

Prévoir la confidentialité des échanges entre partenaires est crucial. Au-delà du principe, il est utile de définir l'objet de la confidentialité, les éléments considérés comme confidentiels, d'aborder leur protection, leur communication et de prévoir la durée de la confidentialité.

Acter ici les modalités de communication sur le partenariat.
La communication sur ses partenariats est un vrai levier commercial pour la startup. Dès le départ, valider ensemble les communications qui seront faites, l'utilisation de noms, logos, etc...

5. LA PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE

PROPRIÉTÉ

Connaissances antérieures :

Connaissances nouvelles :

UTILISATION / EXPLOITATION

Cession / Concession de droits sur les connaissances :

Pendant le partenariat :

Après le partenariat :

6. FIN DU PARTENARIAT

Résiliation :

Événements, modalités et responsabilités

Maintenance :

Périmètre et durée voire régularité

Les éventuelles suites du partenariat :

Nouveau type de contrat et conditions de mise en place (KPIs, ...)

5. LA PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE

PROPRIÉTÉ

Les connaissances antérieures sont le socle du projet. Elles sont apportées par les deux parties.

Les connaissances nouvelles vont résulter du projet.

Il s'agit ici d'identifier la propriété de ces connaissances.

UTILISATION / EXPLOITATION

C'est ici que vont être gérés les grands principes de propriété intellectuelle sur les connaissances antérieures et nouvelles en co-propriété ou en propre, à savoir concession de licence, cessions, etc.

6. FIN DU PARTENARIAT

Pour quelles raisons le contrat peut être résilié ?

Une fois la solution développée / co-créée et intégrée, le partenariat peut toucher à sa fin et la question de la maintenabilité se pose. La startup peut s'engager à assurer la maintenance, cela lui assure une nouvelle source de revenus et la mise en place d'un business model complémentaire. Se poser la question d'une éventuelle suite d'un partenariat met dès le début dans de bonnes dispositions. On peut imaginer lancer des contrats successifs avec un niveau de risque plus important au fur et à mesure que la confiance s'installe entre les deux parties.

LES PILOTES DU PROJET



Louise Caron

Responsable Notoriété et Développement de la Communauté Les Deeptech - Bpifrance



Jean-Philippe Thierry

Directeur Innovation et Industrie du Futur - France Industrie



Vincent Carré

Chef de Projets en Accompagnement des PME - INPI

REMERCIEMENTS



Stéphanie Tourne

Responsable Propriété Intellectuelle - Bpifrance



Indiana Zurbach

Juriste - Conectus

ANNEXES

Description du service / projet / étude, etc...
Calendrier de mise en œuvre
Jalons et KPIs à suivre pour chaque étape et le passage à la suivante
Business plan prévisionnel
Accord de confidentialité ou NDA
Lettre de confort