



**Cocréation de valeur entre grand groupe et start up dans les accélérateurs corporate**

\*\*\*



**Business  
Services**

Entreprise : **Orange**  
Période : **2016 - 2017**  
Tuteur entreprise :  
Lieu : **Paris**

\*\*\*

Orange a développé depuis trois ans plusieurs accélérateurs situés dans différentes régions du monde (Cote ouest US, Israël, Afrique, Europe, France, Asie, etc). Ce processus d'accélération permet à Orange d'identifier de nouvelles opportunités de business portées par des start ups (SU) qui bénéficient de ce processus pour faire mûrir et développer leur business notamment en s'appuyant sur le réseau commercial de l'opérateur.

Compte tenu du nombre d'accélérateurs créés, une entité centrale au niveau du corporate permet le partage de bonnes pratiques entre ces derniers et facilite le lien entre les SUs et les business units (BUs) de l'entreprise qui seraient potentiellement intéressées par les opportunités portées par les SUs.

La mission aura lieu au niveau de cette entité et en lien avec les accélérateurs, les BUs et les SUs. Elle prend la suite d'une mission menée en 2014/2015 et qui a permis d'établir un benchmark des accélérateurs en se focalisant ensuite sur les accélérateurs corporate pour lesquels des outils de gestion ont été proposés et les facteurs clés de succès ont été identifiés.

La nouvelle mission permettra de traiter les thèmes suivants :

- un accélérateur corporate s'appuie sur les ressources de l'entreprise pour développer des services qui attireront les SUs. En s'intéressant par exemple au secteur en fort développement de l'internet des objets (IoT), quels services pourraient être développées et présentées par les OrangeFab aux SUs accélérées? (offres cloud, plateforme de stockage, offres deconnectivité, etc...). Un benchmark des accélérateurs corporate d'autres entreprises du secteur sera établi.



La mission s'appuiera également sur des relations étroites à nouer avec les SUs pour mieux comprendre leurs besoins.

Plus généralement une réflexion sera menée sur la valeur créée par un accélérateur corporate.

- le processus de prise de décision : comment surmonter les différences de temporalité (roadmaps à 18 mois contre une trajectoire plus courte et plus flexible, etc) et transformer l'accélération en business partagés pour la grande entreprise et la SU? Est ce que cela nécessite qu'une partie des processus d'innovations de l'entreprise s'adaptent au rythme des SUs ? Une voie serait elle que les BUs intéressées par les SUs adoptent des processus de décisions spécifiques, plus rapides notamment ? Est ce que cela induit des caractéristiques spécifiques pour les SUs à accélérer ?

- le business development. l'accélérateur dédie des business developers qui ont pour objectif d'aider les SUs à identifier les opportunités de développement en lien avec l'activité de l'entreprise et à les concrétiser. Comment améliorer ce processus de business development? quelle organisation et quels outils pour le business dev: du scouting , aux contrats signés, en passant par la détection des besoins d'innovation BU et la réponse à ces besoins ? faut il spécialiser les bus. dev. par domaine ou par zone géographique ? comment mieux articuler les activités des Business Dev. aux activités de BUs de l'entreprise ?

- Accélérateurs coporate et non corporate. Quelles collaborations/complémentarités possibles (dealflow, funding, BusDev.), pour quels bénéfices entre les accélérateurs corp. et les autres formes d'accélérateurs.