

Innover avec un partenaire, une nouvelle façon d'exporter...

Au 20^{ème} siècle, le département Recherche & Développement (R&D) pouvait seul effectuer les percées technologiques qui assureraient le succès commercial futur de l'entreprise. L'entreprise pouvait contrôler l'intégralité de son processus d'innovation en interne. Entre-temps, les technologies sont devenues plus complexes. Le processus d'innovation s'est alourdi. La masse des connaissances à maîtriser grossit d'année en année. Ainsi, il faut aujourd'hui la même puissance de calcul pour produire une voiture qu'il n'en fallait au début des années 80 pour produire un Airbus.

Innovation ouverte

Pour répondre au défi, un nombre grandissant d'entreprises ouvrent désormais les portes de leur laboratoire à des partenaires extérieurs (clients, fournisseurs, université, etc.). Elles invitent ces derniers à prendre part au processus de développement d'un produit ou d'une technologie. A en partager une partie du risque. On parle d'innovation ouverte (*open innovation*).

Le fabricant américain de produits de grande consommation Procter & Gamble (Pampers, Gillette...) est un adepte de la première heure du principe *d'open innovation*. P&G s'est fixé comme objectif de trouver 50% de ses innovations hors de ses murs. Afin d'atteindre ce résultat, la multinationale a mis en place le programme « connect + develop » (C&D).

Le C&D comporte deux volets. D'une part, l'entreprise offre à n'importe quelle PME la possibilité de proposer une solution. Un partenariat entre la PME et P&G est alors mis en place. D'autre part, elle propose à la vente des brevets ou résultats de recherches non exploitables susceptibles d'intéresser d'autre entreprise.

P&G n'est pas seul sur ce chemin de *l'open innovation*. De grandes entreprises IBM, Lego, Starbucks, Airbus, Boeing, mais aussi, en Wallonie, Ashahi Flat Glass ou GlaxoSmithKline sont converties à l'innovation ouverte.

Opportunités pour les PME wallonnes

L'ouverture des processus d'innovation est une opportunité à saisir pour les PME wallonnes. Les réseaux d'innovation sont une occasion de s'internationaliser.

Certains gravitent aussi autour des universités ou des grands centres de recherche étrangers.

Plusieurs avantages : les partenaires du réseau d'innovation bénéficient d'une avance et d'une expertise que d'autres, sur le marché, ne pourront revendiquer. Dans le cas de commande importante au leader d'un projet, par ailleurs, ce dernier tendra à se tourner vers ses partenaires du réseau d'innovation pour honorer l'ensemble de ses engagements.

La nature des relations commerciales est en train d'évoluer. La relation strictement vendeur/acheteur ou client/fournisseur tend aujourd'hui vers une logique de partenariat et de co-innovation.

Philippe Lachapelle, responsable des partenariats à l'Agence wallonne à l'Exportation (AWEX), en est convaincu. Ce dernier a récemment noué un partenariat important avec l'université Texas A&M, l'un des plus grands campus des Etats-Unis.

Cette alliance a déjà permis la signature d'un accord de collaboration entre deux spin off, l'une au Texas, l'autre en Wallonie : BioXpr. Bioxpr, basée à Namur, est spécialisée dans le traitement de données issu de la recherche en biotechnologie. Bioxpr avait participé à un voyage au Texas. « Nous y avons rencontré les responsables de Meta Informatics, une jeune société spécialisée dans l'étiquetage de données », explique Benjamin Damien, CEO de BioXpr. Les deux sociétés se sont rapidement trouvées des complémentarités technologiques et économiques. Un accord a été signé et une collaboration a été mise sur pied. Les deux start-ups vont dorénavant démarcher ensemble les marchés européens et américains sur base d'un nouveau produit réalisé en commun. L'intérêt commercial est évident : « *Désormais, nous n'allons pas au Texas pour vendre, mais pour créer des partenariats* », clame Philippe Lachapelle.

Plusieurs voies

Plusieurs voies se présentent aux PME pour s'insérer dans des logiques d'innovation ouverte.

La première est de collaborer avec une PME étrangère. En associant deux expertises, il sera possible de créer une « *Unique Selling Proposition* » et, de cette manière, proposer un produit totalement original. Chacun profitera de la position et de l'expertise du partenaire sur son marché. Les deux parties économiseront les coûts liés à une étude de marché et la mise en place d'un marketing spécifique.

Une deuxième voie consiste à entrer directement en relation avec une grande entreprise internationale. Innover avec une multinationale présente l'avantage de bénéficier de moyen conséquent, mais également d'un réseau de distribution impossible à atteindre pour une petite structure.

Softkinetic, une PME bruxelloise spécialisée dans la reconnaissance de mouvement à l'aide de caméras 3D a suivi cette approche. La PME travaille notamment en collaboration avec le géant américain du jeu vidéo Electronics Arts. Des technologies répondant au besoin spécifique de la multinationale sont développées en échange la PME garde ses innovations, augmente son expertise et bénéficie d'un réseau inatteignable autrement.

Les natures des relations entre entreprises sont en train de changer. Les collaborations entre entreprises, même temporaires, sont promises à un bel avenir. Que ce soit au niveau des multinationaux à l'image de P&G ou Electronics Arts qui commencent à ouvrir leur porte à l'innovation extérieure. Mais également au niveau des PME entre elles qui, sur des projets spécifiques, peuvent se trouver des complémentarités et ainsi augmenter de manière significative leur force de vente. Un élément clé à prendre en compte lorsqu'il s'agit d'aller démarcher des partenaires à l'étranger.

Entreprise Globale