

# Connecter deux mondes

Le réseau LOIC met en contact les sociétés avec des start-up pour des partenariats prometteurs

LUXEMBOURG  
CATHERINE KURZAWA

**D**ans la course à l'innovation, les start-up sont de plus en plus recherchées par les entreprises désireuses de tirer leur épingle du jeu. En mai dernier, l'accélérateur de start-up nyuko et le grossiste en fruits et légumes Grosbusch annonçaient avoir lancé un appel à innovation international dans le secteur de la «food tech». La jeune poussée «MyFood» a été retenue pour un projet de serres qui permettent une production de denrées via l'aquaponie. Au total, douze candidatures ont été reçues via le Luxembourg Open Innovation Club (LOIC). Cette structure portée par nyuko - en collaboration avec Lux Future Lab, Luxinnovation et le Technoport - se veut être l'intermédiaire entre l'univers des start-up et celui des sociétés. Le CEO de nyuko Martin Guérin nous explique la raison d'être du LOIC.

## Pourquoi le LOIC a-t-il vu le jour?

**MARTIN GUÉRIN** Au départ, ça part d'un postulat très simple: au sein de nyuko, on accompagne des start-up. Elles cherchent des débouchés commerciaux et sont intéressées de travailler avec les entreprises qui peuvent représenter des clients importants. Ces groupes peuvent aussi être des partenaires d'innovation. De l'autre côté, ces entreprises se rendent compte que la majeure partie de l'innovation dans le monde vient des start-up. C'est en ouvrant leurs services R&D et en mettant en place des collaborations avec des start-up qu'on obtient le meilleur résultat.

On a à la fois la structure, l'expérience, le recul, l'accès au marché des entreprises et le côté rapidité et agilité des start-up. Donc, la recette du succès c'est le mélange des deux. Une fois dans ce club, au-delà du fait de pouvoir être mis en relation avec les bonnes start-up, les compagnies échangent des informations stratégiques ensemble. Et on ajoute notre expertise interne et des professionnels externes pour enrichir le débat et apporter des éléments supplémentaires.

## Comment une société fait-elle pour entrer dans le LOIC?

**GUÉRIN** Elle envoie une demande de contact, nous allons la rencontrer. On a décidé de faire ça à prix coûtant, 300 euros par mois ce qui représente 3.600 euros par an, avec un engagement d'un an. C'est un prix anecdotique par rapport à des sociétés de conseil qui font également de la chasse de start-up et demandent des montants à cinq voire à six chiffres. Mais on ne veut pas entrer en compétition avec elles, on se positionne différemment. Elles vont faire de la recherche, nous avons un mode opératoire différent: nous faisons jouer les réseaux fusionnés de nyuko, du Technoport, du Lux Future Lab et de Luxinnovation. Ensemble nous avons un réseau colossal qu'on continue à développer. Lorsqu'on lance un appel, on envoie un email à tous les contacts que l'on connaît qui travaillent dans les incubateurs du monde entier et qui sont au contact des start-up. Donc, on n'a pas besoin de faire de la chasse à tout va, on peut utiliser leurs outils et bénéficier des start-up qui ne sont pas encore sur le radar puisqu'elles sont encore dans un incubateur.

## Mais ne craignez-vous pas que des sociétés de conseil adhèrent au LOIC?

**GUÉRIN** Effectivement, pour le moment elles n'ont pas accès au LOIC. Mais c'est une question intéressante car même les sociétés de conseil ont aussi besoin d'innover et de partager entre pairs. Dans le LOIC, ce sont les entreprises qui décident de la gouvernance. Donc, on leur a posé la question et nous sommes en train de tester un statut de «knowledge partner». L'idée est qu'elles aient une place dans le LOIC avec une valeur ajoutée mais en même temps sans être dans une démarche commerciale.

## Quelles sont les faiblesses du LOIC?

**GUÉRIN** On ne peut pas tout faire dans le LOIC. Par exemple, on n'a pas forcément la possibilité de faire l'accompagnement individuel de la société lors de mise en place de la collaboration entre elle et la



Pour Martin Guérin, «la majeure partie de l'innovation dans le monde vient des start-up»

Photo: François Aussens/Editpress

start-up. Nous pouvons proposer des méthodes, permettre aux entreprises de partager leurs expériences et en tirer les bonnes pratiques. Mais pour un travail sur mesure, nous allons proposer aux entreprises d'autres acteurs privés comme les sociétés de conseil, ou même nyuko, Technoport ou Luxinnovation, trois partenaires publics qui peuvent également intervenir à ce niveau. Au-delà des appels aux start-up, ce qui est unique au sein du LOIC c'est cet esprit de club, ce cadre de partage «intime» et sécurisant.

Les membres sont les leaders de l'innovation au Luxembourg, faisant face aux mêmes challenges, sur le même territoire. C'est donc une chance extraordinaire et un atout considérable que de faire partie du réseau. Demandez donc aux membres directement, ce sont nos meilleurs ambassadeurs. Nous avons en effet une assiduité exceptionnelle, presque tous nos

membres sont présents à presque toutes les réunions. C'est bien qu'ils y trouvent un intérêt...

## Quels sont les projets en cours et futurs du LOIC?

**GUÉRIN** Plus on va avoir de gens dans le LOIC, plus on va avoir de valeur ajoutée puisque la valeur d'un réseau est le carré du nombre de gens qu'il y a dans le réseau. Ça va être intéressant de continuer la croissance du LOIC, de proposer ensuite des packages différents pour amener de manière pointue une valeur supplémentaire. Les sociétés de conseil ne sont pas du tout en concurrence avec le LOIC, elles sont plutôt complémentaires. On ne va pas non plus pour 3.600 euros par an avoir 50 personnes qui travaillent sur le dossier.

Par contre, bénéficier du réseau du LOIC, ça c'est la clé. Toutes les entreprises qui vont s'adresser aux sociétés de conseil ont intérêt à adhérer au LOIC car pour 300 euros, nous pouvons apporter énormément de valeur avec l'accès à un réseau, des échanges de bonnes pratiques, l'accès à des informations clés et à la partie exploration. On prévoit l'an prochain des «learning expeditions»: des voyages où on visite d'autres incubateurs, d'autres entreprises et où on entre dans le détail des partages de la mise en œuvre.

## Que diriez-vous aux sociétés intéressées de rejoindre le LOIC?

**GUÉRIN** Finalement, il n'y a rien à perdre et tout à gagner. 3.600 euros, c'est rarement un budget qui pose problème. Après, même si on n'a récupéré qu'un contact avec une start-up à la fin de l'année, ça vaut déjà plus que 3.600 euros. On offre des services concrets, très pragmatiques, il y a une vraie valeur ajoutée qu'on ne peut pas trouver ailleurs.

«Plus on va avoir de gens dans le LOIC, plus on va avoir de valeur ajoutée»

MARTIN GUÉRIN, CEO de nyuko

### LE LOIC

#### Prêt à grandir

Le LOIC a vu le jour le 25 mai 2016. Il compte à présent seize entreprises membres et une quinzaine d'autres figurent dans le pipeline. En un an d'activité, le LOIC a organisé trois ateliers dédiés au partage des bonnes pratiques, deux appels à l'innovation pour les sociétés Grosbusch et Cebi ainsi que deux sessions exploratoires dédiées aux nouveaux outils d'innovation issus du monde des start-up ou d'autres grandes entreprises innovantes.