

**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 - Innotech



**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)

<b>La SOCIÉTÉ CLIENTE SIREN</b>	<b>La STARTUP SIREN</b>
-------------------------------------	-----------------------------

### 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 :
<input type="text"/> mois   <input type="text"/> 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).

<b>La SOCIÉTÉ CLIENTE SIREN</b>	<b>La STARTUP SIREN</b>
-------------------------------------	-----------------------------

### 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 convient de déterminer précisément les éléments considérés comme confidentiels (référence à un contenu avec datation non contestable), de prévoir ou non une période d'exclusivité des pourparlers, des délais éventuels de réponse à l'offre de partenariat proposée et de convenir si le périmètre de l'accord de confidentialité inclut ou non une notion de non-exploitation voire de non-concurrence.

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-crée 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 du réseau international & Chef de Projet Client - 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