



NEXT INNOV ACCÉLÉRATION « LANCEMENT DU GUIDE DE L'ACCÉLÉRATION & DU PARTENARIAT BANQUE POPULAIRE – ESTIMEO »



Conférence de Presse,
24/01/2018





Les Entreprises de croissances (start-up / PME /ETI) au cœur du projet de développement Banque Populaire

Banque Populaire, 1^{ère} Banque des PME 2017, est une Banque de référence des Entreprises de Croissance

+X NEXTINNOV



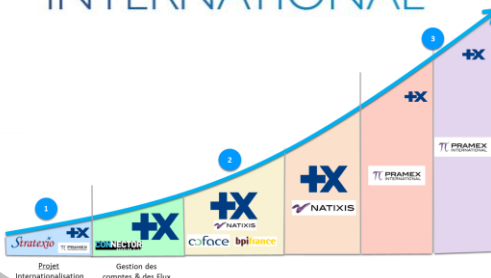
RENFORCER VOTRE CAPITAL
Les entreprises innovantes à la recherche de capitaux propres pour développer leur activité peuvent s'adresser aux investisseurs de la Banque Populaire.

FINANCER DES PROJETS INNOVANTS
Innovation et croissance, la Banque Populaire finance et accompagne les entreprises innovantes et les projets innovants de la Banque Populaire.

+X PRÊT INNOVATEUR
PRÊT INNOVATEUR : VOS PROJETS INNOVANTS SONT FINANCÉS PAR LA BANQUE POPULAIRE. ACCÉDER AU SIMULATEUR.

- Un réseau de proximité dédié aux Entreprises innovantes : plus de 50 points de contacts en France, près de 200 collaborateurs formés
- Des solutions exclusives (financement de l'innovation, crowdEquity, VC)
- Des implantations internationales spécifiques
- Un site de mise en relation dédié
- De nombreux partenaires locaux

+X NEXT INTERNATIONAL



- Un point d'entrée unique grâce aux 60 Conseillers Internationaux
- Sur l'ensemble de la gamme des besoins internationaux des Entreprises

Un challenge : comment favoriser la croissance de nos entreprises clientes ? Favoriser l'innovation en région ? Créer les ETI de demain ?

- Se doter des moyens adaptés (RH, IT, immobilier, équipements)
- Générer et financer l'immatériel & l'innovation
- Entreprendre sa transformation digitale
- S'internationaliser
- Saisir les opportunités de croissance Externe

Un objectif : Assembler les meilleurs solutions du marché interne/externe au profit de la croissance de nos clients



QUELQUES EXEMPLES DE BELLES ENTREPRISES DE CROISSANCE, AMBASSADEURS DE BANQUE POPULAIRE, 1ERE BANQUE DES PME



CRÉER DES CASQUES POUR ROULER EN SÉCURITÉ, C'EST SA SPÉCIALITÉ. L'AIDER À LES VENDRE AUX ÉTATS-UNIS, C'EST LA NÔTRE.

Etre la 1^{re} banque des PME, c'est accompagner des entrepreneurs comme Patrick François à conquérir de nouveaux marchés en développant leur activité à l'international. Plus de portraits d'entrepreneurs sur cockpit.banquepopulaire.fr

+X 1ERE BANQUE DES PME*

ADDITIONNER LES FORCES
MULTIPLIER LES CHANCES



CONCURRENCER UN GÉANT DU SODA, C'EST SON DÉFI. LUI FOURNIR LES INGRÉDIENTS D'UNE RECETTE GAGNANTE, C'EST LE NÔTRE.

Etre la 1^{re} banque des PME, c'est croire aux idées audacieuses comme celle de Stéphane Kerdodé qui a voulu s'imposer sur un marché très concurrentiel, en lançant le cola Breton. Plus de portraits d'entrepreneurs sur cockpit.banquepopulaire.fr

+X 1ERE BANQUE DES PME*

ADDITIONNER LES FORCES
MULTIPLIER LES CHANCES



CRÉER DES VÊTEMENTS DE GLISSE ECO-DESIGNED*, C'EST LEUR CHALLENGE. LES ACCOMPAGNER DEPUIS LEUR CRÉATION, C'EST LE NÔTRE.

Etre la 1^{re} banque des PME, c'est aider les créateurs d'entreprise à se lancer comme les 3 amis d'enfance de Picture Organic, que nous accompagnons depuis bientôt 10 ans. Plus de portraits d'entrepreneurs sur cockpit.banquepopulaire.fr

+X 1ERE BANQUE DES PME*

ADDITIONNER LES FORCES
MULTIPLIER LES CHANCES



*Collectif composé de produits issus de matières recyclées, écologique ou bio-corré.
*Bilan Karpis THE PME-PME ET LES BANQUES 2017 BPCE



Dans ce cadre, l'initiative « Next Innov Accélération » vise à mieux comprendre les clés de l'hyper-croissance et de doter nos clients start-up d'un outil d'analyse individuel de leur potentiel



- Partie 1 : Un guide pour l'accélération : Quelles clés pour la croissance ? Et en particulier pour l'hyper-croissance ?

La complexité de la croissance pour une Entreprise : La croissance est-elle linéaire ? Si non, quels sont les paliers et comment dépasser ces plafonds ? Existe-t-il une méthode pour la croissance utilisée partagée par les « Best in class » en la matière ?

Nicolas Minvielle / Martin Lauquin co-auteurs « Accélération »



- Partie 2 : Partenariat Estimeo / Banque Populaire visant à faire bénéficier nos clients d'une notation mettant en avant les facteurs clés de croissance

Florian Bercault, Président & Fondateur d'Estimeo

*Christophe Descos, Directeur Marché Entreprises & Institutionnels
Banque Populaire*

Partie 1

Le Guide

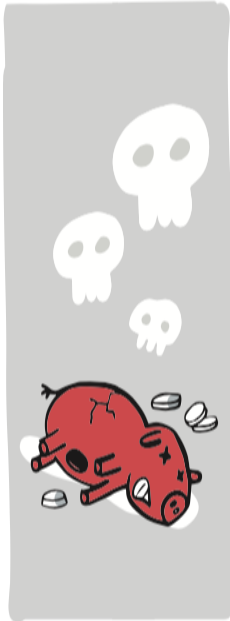




Non contrôlables

Facteurs externes

Crise économique



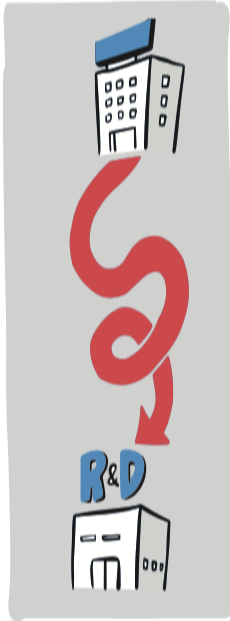
Dans 13 % des cas, le retournement de la croissance correspond à une crise économique.

Prisonnier d'une position dominante



L'irruption d'un nouvel entrant bouscule l'équilibre établi au sein de l'organisation et du marché.

Mode de management de l'innovation inadapté



Une R&D trop décentralisée, des cycles de développement trop longs freinent l'innovation.

Contrôlables

Facteurs stratégiques

Facteurs organisationnels

Diversification échouée



L'entreprise tente de se déployer sur un nouveau marché mais ce dernier est déjà saturé.

Déficit de talents



Dépendante de certaines compétences clés, l'organisation peine à attirer les talents.

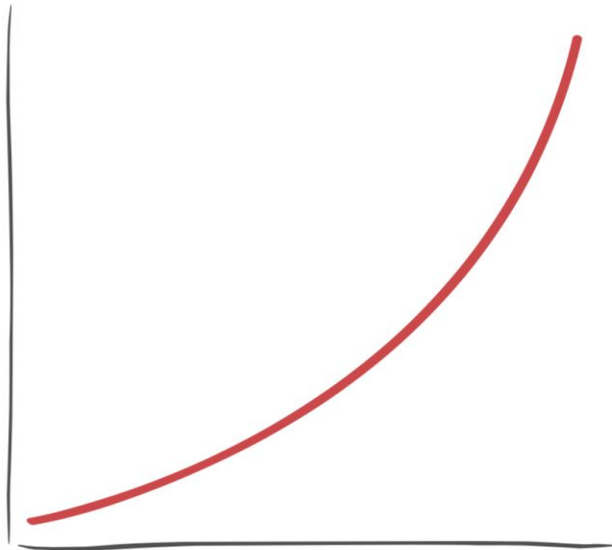
Manque de réactivité des dirigeants



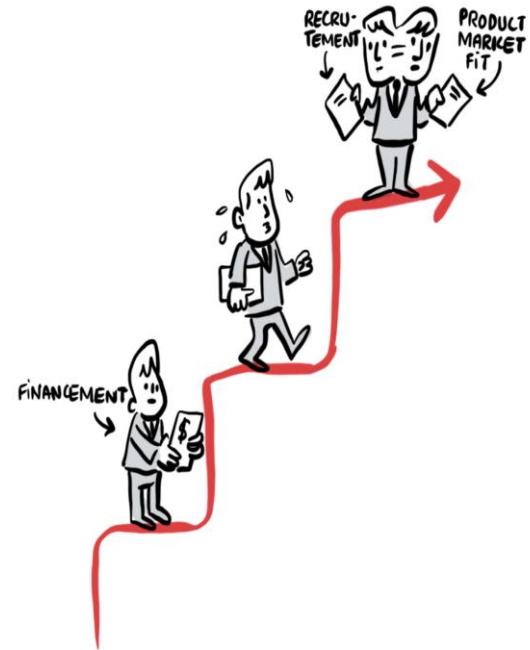
Les indicateurs et les modes de gouvernance mis en place freinent la réactivité.



Chiffre d'affaires



Temps



	Taille d'entreprise (nombre d'employés)	Taille du marché (nombre d'utilisateurs)	Chiffre d'affaires (en millions de dollars)
 Famille	1	10 000	<10
 Tribu	10	100 000	+10
 Village	100	1 000 000	+100
 Ville	1 000	10 000 000	+1 000
 Nation	10 000	100 000 000	+5 000



UNE VISION RADICALE > Voir p. 78

Dans l'anglicisme bon teint qui irrigue la culture de ces entreprises, on parle de « *massive transformation purpose* ». Autrement dit, il ne s'agirait pas seulement d'être entrepreneur, mais de le faire avec un objectif, et une volonté féroce.



RH. UNE EXIGENCE EXTRÊME > Voir p. 94

Loin de la perception cool et béate du travail en start-up, la réalité est celle d'une exigence extrême, dans tous les domaines. Il y a donc bien une table de ping-pong, mais l'engagement attendu dépasse largement ce que l'on peut imaginer à priori.



UNE CULTURE FORTE > Voir p. 110

Qu'il s'agisse réellement de culture, ou de valeurs et de missions, les fondateurs et les équipes managériales de nos interlocuteurs s'en préoccupent de manière continue, à tous les stades de leur développement.



DES KPIS POUR TOUT > Voir p. 122

Les start-up sont inondées d'indicateurs sur leur activité. Ils sont partout, mesurés tout le temps, et analysés de manière obsessionnelle et presque en direct. Nous avons essayé d'interpréter le sens de ces données en mots et en images.



BEAUCOUP D'ARGENT > Voir p. 136

Combustible de l'accélération, il permet de passer les caps et est utilisé différemment selon les entreprises. Si le *blitzscaling* est l'une des stratégies d'hypercroissance les plus répandues, les façons de rechercher et de mobiliser l'argent sont multiples.

Avant de parler d'accélération, trois mots d'ordre

1. Rien de nouveau sous le soleil

Méfions-nous des *buzzwords*

Au moment de la rédaction, nous avons été frappés par la prépondérance de certains *buzzwords* provenant de l'anglais. Entre les KPI, OKR et SUM, il y a de quoi dérouter n'importe quel béotien. Une fois que l'on creuse un peu, il s'agit cependant souvent de beaucoup de bon sens bien marketé. Les soucis commencent lorsque l'on prend ces termes pour argent comptant et obligation managériale. Volontairement, nous n'avons pas traduit tous les termes, et nous utilisons donc certains anglicismes. Pour autant, il ne faut pas en tomber amoureux et céder à la tentation du *name dropping* (tiens, un autre anglicisme!).



2. Back to basics

Prenons le temps d'aller vite



Notre impression après cette longue immersion est celle d'un univers qui va vite, très vite. Avoir entendu nombre de nos interlocuteurs se demander s'ils seront là dans trois semaines, et ce malgré leur succès évident, cela fait tout de même réfléchir. Et pourtant, derrière cette ébullition, ces patrons nous ont aussi expliqué qu'il y a une différence entre courir et se disperser. Oui, il y a toutes les semaines des choses à régler qui donnent le sentiment de mettre en danger l'entreprise. Mais c'est quand on court en s'affolant et en pensant aller vite que les choses se passent mal. D'ailleurs, pour Izigloo, il est tout simplement critique de «prendre le temps parce que cela va vite.»

3. Tout n'est pas bon à prendre

Ne prenons pas les stratégies des licornes pour argent comptant

Et là, il nous faut être très clair avant la suite de l'ouvrage: malgré l'actuelle image cool de l'univers des start-up, et les succès parfois fulgurants de ces entreprises, nous ne postulons pas qu'il faille dupliquer partout ce que nous avons pu observer. L'écologie de ces organisations est extrêmement spécifique, et il n'est pas du tout certain qu'appliquer les éléments que nous allons partager soit source de succès ailleurs que dans leur écosystème natif. Pour rappel, il s'agit ici d'heuristique, et non de règles transposables telles quelles, et nous n'avons pas écrit l'ouvrage en étant béats devant «l'esprit start-up».



Les licornes n'apparaissent pas par génération spontanée. Ces acteurs ont combiné des stratégies d'accélération de manière très spécifique (*acqui-hiring*, *build-up*, etc.) et difficilement duplicable.

Plutôt qu'un cours théorique, nous avons préféré des planches de BD. Dans chaque chapitre vous pouvez réaliser des arrêts sur images et approfondir les enseignements qui vous intéressent.



| Une vision
radicale





RH, une
exigence
extrême



* BON LES GARS, ON S'INSTALLE ICI !



| Une culture
| forte

Qui veut être un
VENDEUR? *





DES KPI
POUR tout



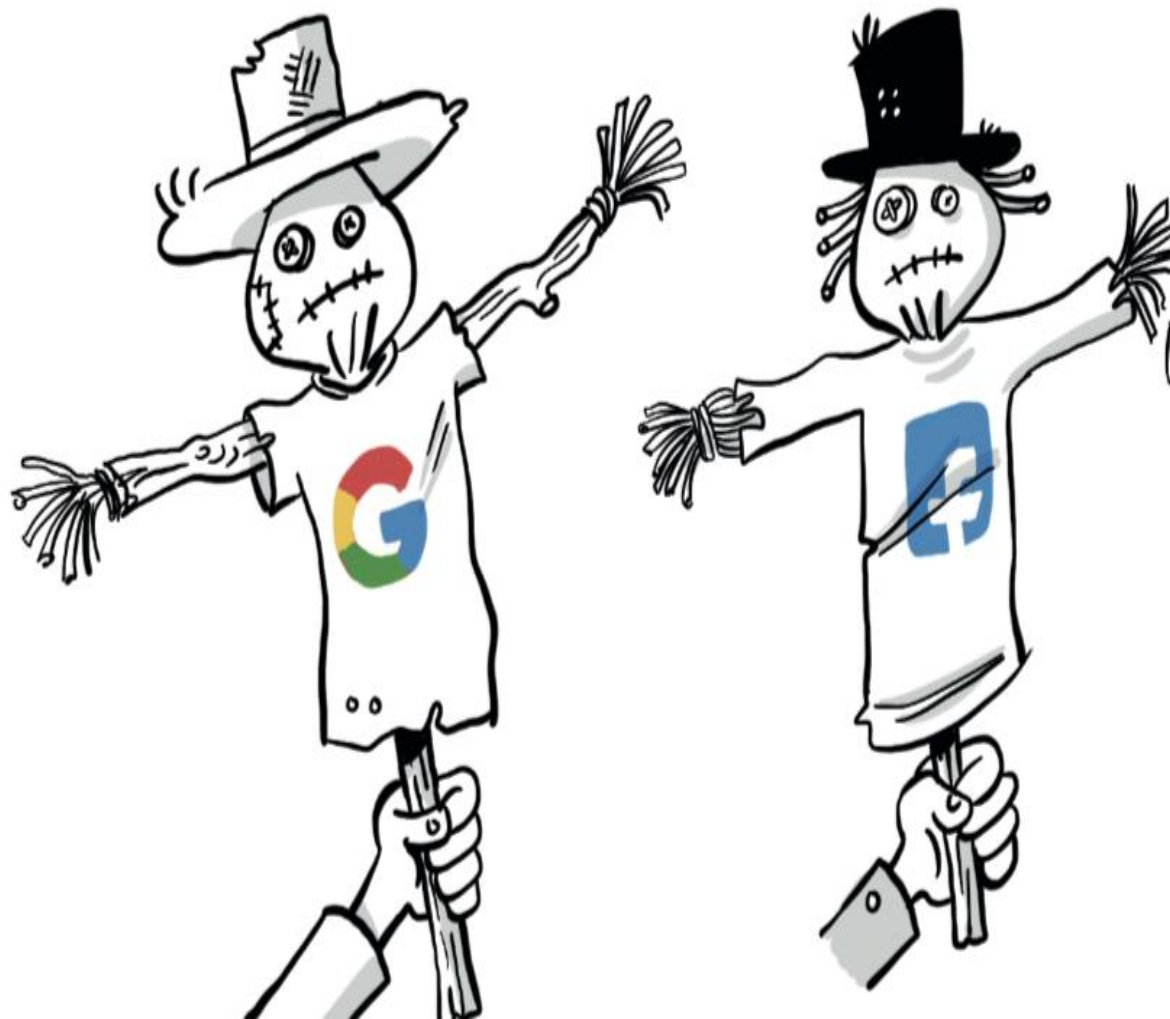
€ | BEAUCOUP
↑ | d'argent



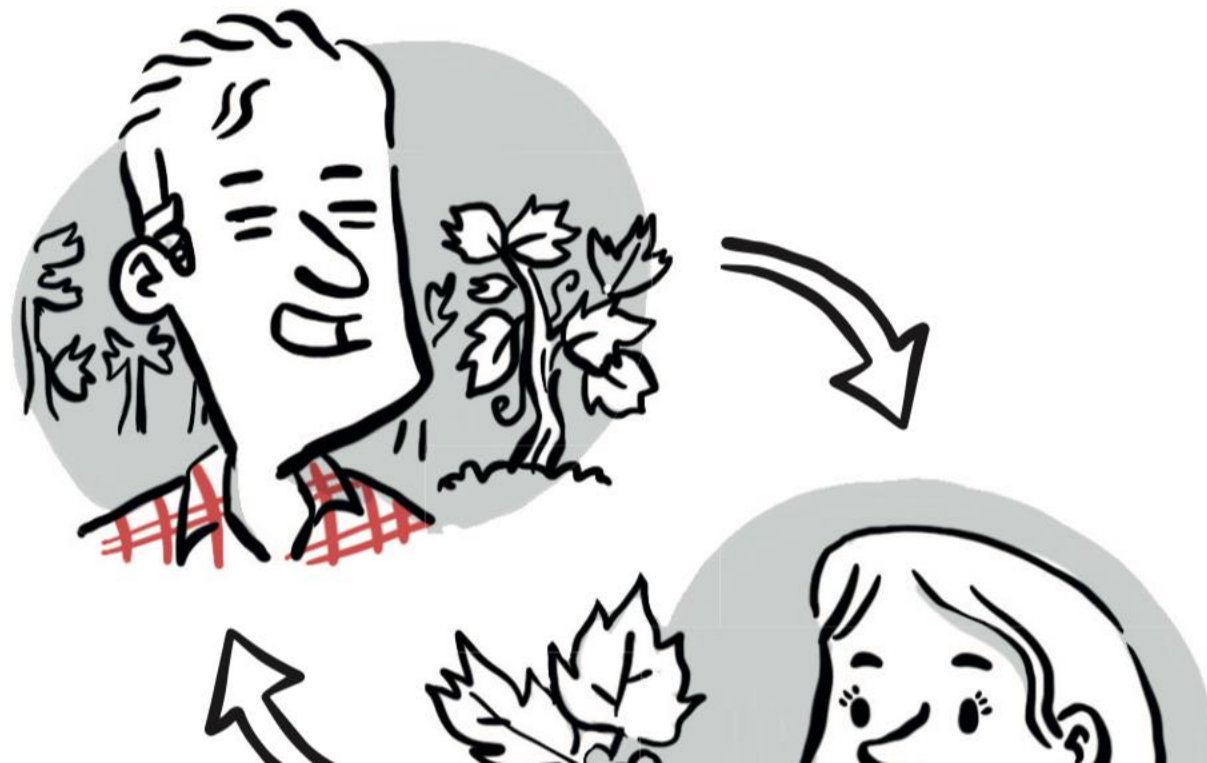
Je ne suis pas
une start-up...

...et alors ?





Plutôt que d'opposer exploitation et exploration, nous préférons parler de « vignerons » – ceux qui savent construire et faire fructifier un actif en l'améliorant progressivement – et de « vendangeurs » – qui ont la capacité d'identifier le terreau propice et d'aller chercher dans les *assets* et les business models des autres les forces nécessaires à leur croissance.

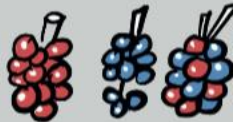


Vigner

Construire et amél



Processus de planification

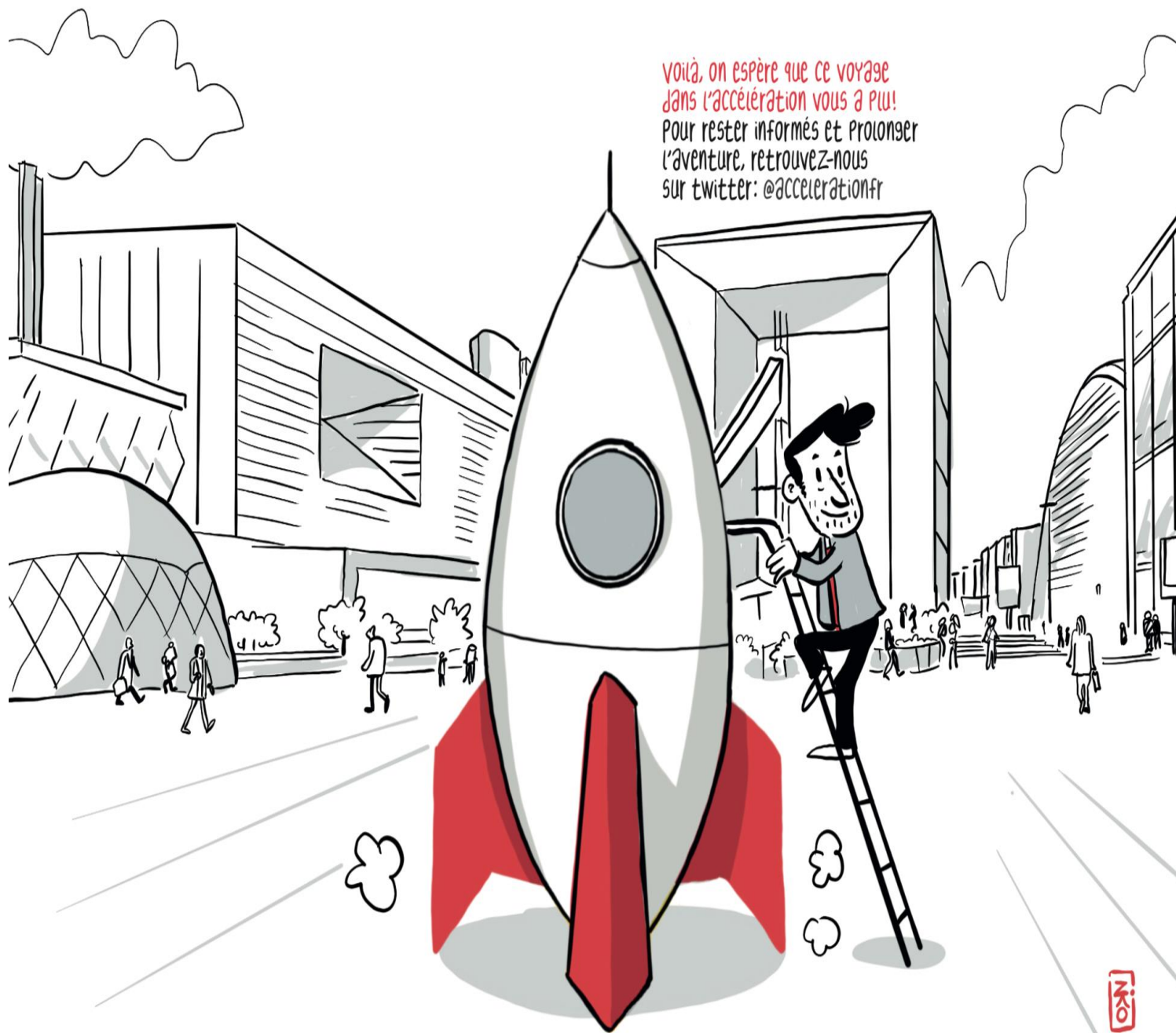


Compétition à l'intérieur d



Structuration autour d'u

Voilà, on espère que ce voyage
dans l'accélération vous a plu!
Pour rester informés et prolonger
l'aventure, retrouvez-nous
sur twitter: @accelerationfr



Partie 2

Le Partenariat



“ LA PLATEFORME DE NOTATION AUTOMATIQUE
DES STARTUPS ET DE L'INNOVATION ”



LA PLATEFORME DE NOTATION
AUTOMATIQUE DES STARTUPS ET
DE L'INNOVATION

FAIRE ÉVOLUER LA NOTATION



A TRAVERS LA CRÉATION D'UN ÉCOSYSTÈME « **STARTUPS** », ESTIMEO RENOUVELLE LES OUTILS D'ANALYSE DE RISQUE ET DE NOTATION DES ENTREPRISES INNOVANTES.

ESTIMEO EST LE RÉFÉRENTIEL DE L'ÉVOLUTION DES STARTUPS ET DEMAIN DES SCALEUPS.

// La façon dont nous créons de la valeur aujourd'hui évolue. Une étude par les actifs immatériels et les facteurs clés de succès devient plus que nécessaire.

// Les acteurs de l'innovation sont submergés d'information. Le défi devient de l'acquérir, la traiter et la valoriser. Estimeo standardise ces données financières et extra-financières.

// C'est ainsi qu'intervient l'algorithmie, elle permet d'assurer une impartialité et une certaine objectivité des données et des procédés de sélection.

L'ÉVOLUTION DE LA
CRÉATION DE VALEUR

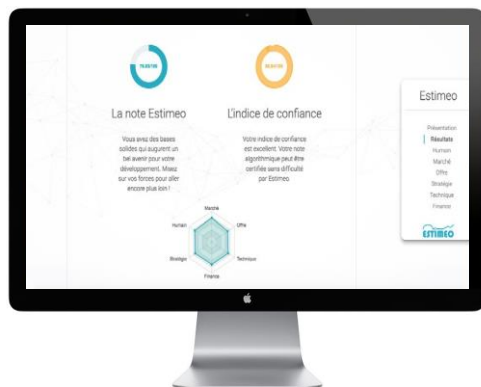
LA DATA AU SERVICE
DE LA NOTATION

LES NOUVEAUX
OUTILS NUMÉRIQUES



LA PLATEFORME DE NOTATION
AUTOMATIQUE DES STARTUPS ET
DE L'INNOVATION

LA SOLUTION DE NOTATION ESTIMEO



UN OUTIL DE NOTATION
AUTOMATIQUE

UNE PLATEFORME
D'INFORMATION

UNE COMMUNAUTÉ
ENGAGÉE

// Grâce à une méthodologie de notation standardisée autour de 6 dimensions (l'humain, le marché, la stratégie, l'offre, la technique et le financier), les startups sont évaluées en fonction de leurs facteurs de risques et leur potentiel de succès.

// Les rapports de notation ont pour objectif d'être partagés afin de mieux comprendre les innovations. Chaque startup évaluée, après avoir répondu à un questionnaire, reçoit une note sur 100 corrélée à un indice de confiance.

// Autour de sa plateforme, Estimeo réunit tous les acteurs de l'innovation en mettant en relation automatiquement les innovateurs avec les investisseurs, banques, grands comptes, incubateurs et accélérateurs.

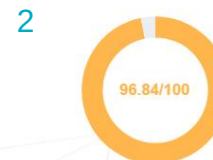
LE RAPPORT DE NOTATION

- 1 // **La note sur 100** représente l'état d'avancement de la startups, son potentiel de développement commercial et sa capacité à lever des fonds. Les startups ayant plus de 80/100 ont un fort potentiel de croissance. La notation Estimeo est conçue comme un prétexte à discussion, et non une sanction. C'est une base de réflexion pour l'entrepreneur, qui lui permet de mieux analyser l'état d'avancement de son projet et de le situer par rapport à ses pairs.
- 2 // **L'indice de confiance** reflète la qualité de la donnée utilisée pour noter la startup et évalue le risque de modèle mathématique. Si une startup obtient un indice de confiance en dessous de 80/100, sa note ne peut être totalement certifiée.
- 3 // **Le radar** permet d'analyser les forces et faiblesses de la startup en 6 axes (Humain, Marché, Stratégie, Technique, Offre, Financier) et de la situer par rapport à ses pairs.
- 4 // **Les infos clés** sur la startups sont résumées permettant en un coup d'œil de repérer les facteurs clés de succès ou de risques.



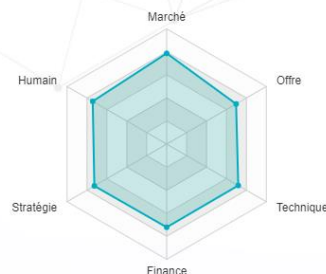
La note Estimeo

Vous avez des bases solides qui augurent un bel avenir pour votre développement. Mettez sur vos forces pour aller encore plus loin !



L'indice de confiance

Votre indice de confiance est excellent. Votre note algorithmique peut être certifiée sans difficulté par Estimeo.



Le positionnement

4

Estimeo

Présentation

- Résultats
- Humain
- Marché
- Offre
- Stratégie
- Technique
- Finance



LA PLATEFORME DE NOTATION
AUTOMATIQUE DES STARTUPS
ET DE L'INNOVATION

BANQUES & GRANDS COMPTES UN OUTIL D'*EQUITY* SCORING

COMPRENDRE LE
RISQUE « START-UP »

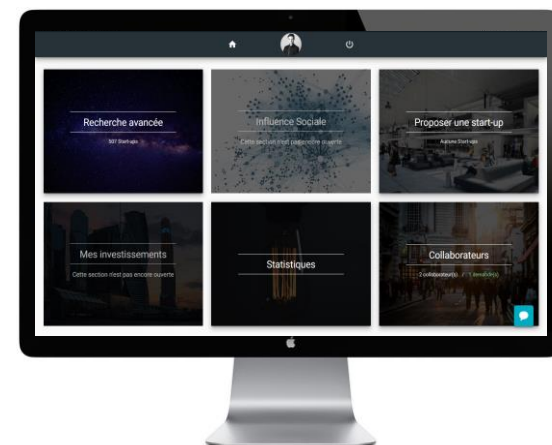
QUALIFICATION DU
DEAL-FLOW

UN SUIVI DE SES
STARTUPS CLIENTES

// Grâce aux données du startupper, des réseaux sociaux et de marché, l'évaluation Estimeo offre un regard objectif et standardisé sur les risques et facteurs clés de succès des startups.

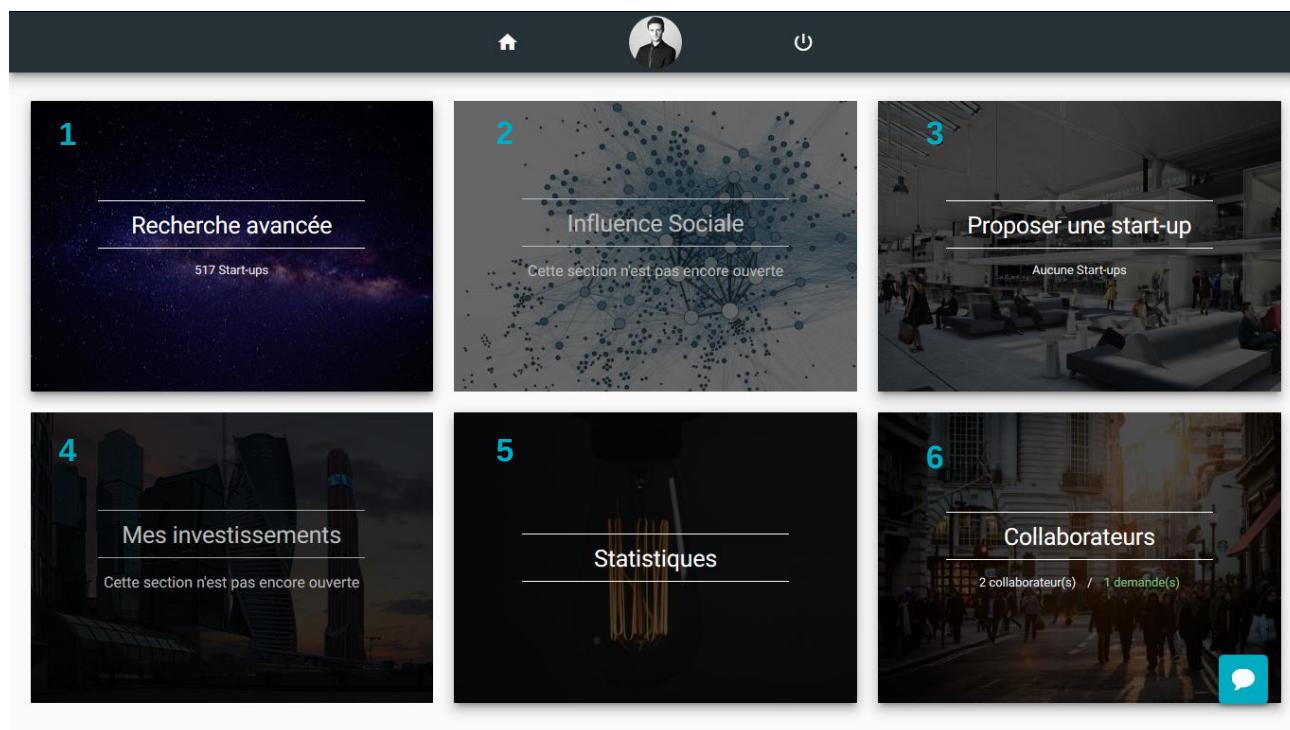
// Les outils numériques d'Estimeo permettent d'améliorer le sourcing et le screening de startups, grâce à une interface ergonomique et une recherche simplifiée.

// Grâce à un espace personnalisé sur Estimeo, un suivi dans la durée de ses startups clientes devient possible, en les invitant notamment à se noter régulièrement et entrer en relation avec des investisseurs privés.



LE TABLEAU DE BORD DE SUIVI SUR ESTIMEO

- 1 // **Recherche avancée**, grâce à des critères de sélection une liste de startups apparaît en fonction du taux de correspondance.
- 2 // **L'influence sociale**, à terme cette catégorie permettra déterminer l'impact des protagonistes d'une startup sur les réseaux sociaux, grâce aux API.
- 3 // **Proposer une startup**, cet onglet offre la possibilité d'inviter une startup à se faire noter, afin d'en évaluer le potentiel et d'obtenir sa fiche Estimeo.
- 4 // **Mes investissements**, l'objectif de cet onglet encore en construction sera de d'afficher les startups dans lequel un investissement aura été fait.
- 5 // **Statistiques**, cette catégorie offre une vision globale des startups suivies par un investisseur, en fonction des notes, indices de confiance, géolocalisation, positionnement stratégique et le détails des 6 piliers de la notation Estimeo.
- 6 // **Collaborateurs**, il est désormais possible d'ajouter des collaborateurs à votre groupe personnalisé. Ces derniers pourront accéder aux fiches de notation préalablement acquises.





LA PLATEFORME DE NOTATION
AUTOMATIQUE DES STARTUPS ET
DE L'INNOVATION

LE COMITÉ D'EXPERTS D'ESTIMEO

JOËL COURTOIS
Directeur d'EPITA



MARIEKE FLAMENT
DG Europe @ Circle



MAUD BAILLY
CDO @ AccorHotels



ELIAN CARSENAT
Founder @ Namsor



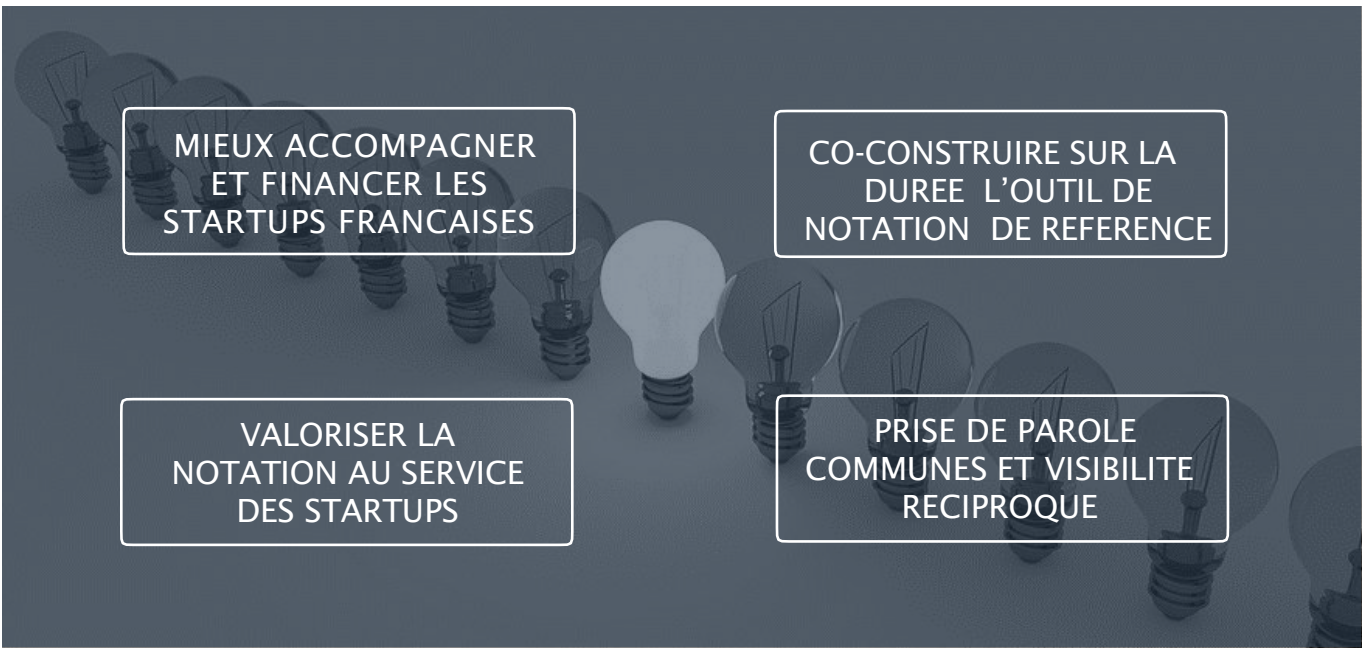
LABELLISE PAR "FINANCE INNOVATION"
LE 8 DÉCEMBRE 2017



LA PLATEFORME DE NOTATION
AUTOMATIQUE DES STARTUPS ET
DE L'INNOVATION



LE PARTENARIAT BANQUE POPULAIRE-ESTIMEO

A dark grey background with a row of light bulbs. One bulb in the center is illuminated and white, while the others are dark and unlit.

MIEUX ACCOMPAGNER
ET FINANCER LES
STARTUPS FRANCAISES

CO-CONSTRUIRE SUR LA
DUREE L'OUTIL DE
NOTATION DE REFERENCE

VALORISER LA
NOTATION AU SERVICE
DES STARTUPS

PRISE DE PAROLE
COMMUNES ET VISIBILITE
RECIPROQUE



“ LA PLATEFORME DE NOTATION AUTOMATIQUE
DES STARTUPS ET DE L'INNOVATION ”

FLORIAN BERCAULT
florian.bercault@estimeo.com
06 95 35 47 30



www.estimeo.com

RETROUVEZ
BANQUE POPULAIRE SUR :
WWW.COCKPIT.BANQUEPOPULAIRE.FR

