

Le RaiseLab, un lieu pour favoriser la rencontre entre grands groupes et startups

Le RaiseLab, joint-venture de Schoolab et du groupe Raise, a ouvert ses portes le 3 février dernier. Maddyness s'est rendu dans ce nouveau lieu consacré au co-développement de solutions entre grands groupes et startups.

Niché au coeur du 11ème arrondissement de Paris, près de République, le RaiseLab - joint venture du Groupe Raise et de Schoolab - vient d'ouvrir ses portes après trois ans d'idéation et de travaux. Les dernières finitions sont apportées mais les premiers résidents ont déjà trouvé leur place, bien décidés à développer dans ce lieu, de nouveaux partenariats. Car c'est bien là l'enjeu du RaiseLab : aider startups et grands groupes à nouer des relations entre eux pour développer et implémenter des solutions à grande échelle.

L'Open Innovation peine à changer d'échelle

À l'initiative du RaiseLab, on trouve des noms déjà bien connus de l'écosystème startup français : Olivier Cotinat, Julien Fayet, et Jean-Claude Charlet, co-fondateurs de Schoolab mais aussi Gonzague de Blignières et Clara Gaymard, co-fondateurs de Raise et Paul Jeannest, également CEO de la

structure. D'où le nom donné à la structure, RaiseLab.

Le projet résulte d'une envie du groupe Raise de créer « *une villa Médicis pour les startups* » et d'un besoin, plus général, d'accompagnement des grands groupes et des startups. « *Les études du baromètre David avec Goliath révèlent que le passage du POC - preuve du concept - à l'implémentation à grande échelle échoue dans deux tiers des cas* », met en exergue Paul Jeannest, CEO de la structure. Si les grands groupes travaillent déjà depuis quelques années avec des startups, « *2020 a permis aux corporates de se rendre compte que leur programme d'open innovation était essentiellement tourné vers des sujets d'acculturation, de communication, de sourcing mais très peu sur des problématiques opérationnelles et stratégiques* », analyse Paul Jeannest. Et c'est là que le bât blesse.

Pour remédier à ce triste constat, l'équipe de RaiseLab - composée d'une douzaine de personnes - effectuera trois principales missions au sein du lieu : un rôle de conseil pour aider les corporates à régler des problématiques précises, un rôle d'organisateur d'événements et un rôle d'animateur pour développer les synergies entre grands groupes et startups. « *L'innovation doit se faire par filière. Pour certains sujets, nous sommes convaincus qu'il faut réunir des grands groupes, des ETI et des startups pour trouver des solutions avec encore plus d'impact* », souligne Paul Jeannest.

Un lieu ouvert sur le monde

Le RaiseLab proposera quelques postes en résidence, la moitié destinée aux startups, l'autre à des ETI et des grands groupes, au tarif de 475 euros par poste. Il sera également ouvert aux entreprises qui travaillent sur des projets de plus court terme mais ne nécessitent pas un poste à temps plein.

Contrairement aux espaces de coworking, les startups résidentes - une dizaine prévues, le même nombre que les grands groupes - seront sélectionnées par l'équipe du RaiseLab sur leur capacité à répondre aux besoins d'un grand groupe, la maturité de leur projet et la signature de contrats en amont. On peut déjà noter la présence de [Datapred](#), qui optimise l'achat de matière première des grands groupes ou [Inwibe](#) qui favorise le recrutement de talents tournés vers l'innovation.

Pas question de rester parisiano-centré pour effectuer cette recherche, la porte est ouverte aux startups présentes en région mais aussi aux pépites étrangères. « *Nous avons déjà reçu beaucoup de demandes de Hub internationaux qui veulent faire connaître des startups qui ont levé des fonds et cherchent à s'adresser au marché français depuis le RaiseLab. Idem pour de grands groupes étrangers qui souhaitent mieux connaître notre écosystème et*

nos startups », reconnaît Chloé Tuot, directrice des opérations de RaiseLab, ancienne directrice du développement stratégique et de l'internationale chez Numa.

Les grands groupes qui désirent devenir des résidents devront aussi faire leur preuve. *« S'ils veulent juste un poste, ça ne nous intéresse pas. Ils doivent s'installer chez nous dans le but de lancer des projets avec des startups et contribuer à notre écosystème »*. Parmi les premiers à avoir répondu à l'appel du RaiseLab, on trouve déjà Veolia.

Un lieu pensé au service du business

Pensé comme un moyen de faciliter les rencontres, le RaiseLab offrira de nombreux services à ses résidents et aux entreprises qui y poseront leur valise pour quelques heures ou quelques jours. L'espace de 2500m² et huit étages – en comptant le sous-sol et le roof top- a été imaginé en fonction des besoins de chacun.

Comme dans les espaces de coworking classiques, on trouve des espaces de travail en openspace, des salles de réunion entièrement équipées et des box pour passer ses appels en toute discrétion. Des espaces de détente, cuisine et canapés, permettent aussi de prendre quelques petites causes au calme dans un lieu baigné de lumière. Des salles plus spacieuses permettent d'organiser des conférences et des séminaires accueillant plusieurs dizaines de personnes.

Le roof-top et le sous-sol sont davantage destinés à accueillir des soirées ou des événements privés. *« Ils peuvent être utilisés par les résidents ou loués par des personnes extérieures qui veulent découvrir l'écosystème, à la demi journée, la journée ou pour une soirée »*, précise Paul Jeannest. Un studio permettant d'enregistrer video et podcast est même disponible. Singularité de ce lieu pour les professionnels, le RaiseLab possède 7 chambres d'un *« standing équivalent à un 4 étoiles qui seront proposées au tarif de 160 euros la nuit. »* Une manière d'attirer non seulement les talents parisiens mais aussi ceux présents en régions et dans le monde entier. *« Nous avons imaginé un lieu qui vient conjuguer l'ensemble des usages et des besoins nécessaires à nos clients pour faire du business »*, résume le CEO.

Deux problématiques majeures pour 2021

Pour cette année, le RaiseLab a décidé de proposer deux programmes d'accompagnement : le premier lié à l'organisation du travail (rétention des

talents, plan de carrière...) et le second à la green supply chain avec un enjeu de décarbonation de l'industrie (problématique du dernier kilomètre, optimisation des achats...).

En parallèle d'un suivi individuel propre à chaque grand groupe, le RaiseLab organisera des événements pour créer des synergies entre tous les acteurs du secteur comme des petits-déjeuners entre DRH de grands groupes, l'intervention d'un speaker inspirant, des workshop...

Pour réussir à développer des relations efficaces entre startups et grands groupes, quelle que soit la problématique adressée, le RaiseLab possède un atout de taille : son réseau. *« Pour répondre aux problématiques spécifiques de nos clients, nous aurons plusieurs sources à notre disposition : celle de Schoolab et celle de Raise qui comporte plus de 3000 startups rencontrées sur les cinq dernières années ainsi que d'autres réseaux partenaires comme la Boussole »* , détaille Paul Jeannest.