

## Conseil en innovation

# Les coopérations scientifiques et technologiques en toute confiance

Fondée en 2015 par Marc-Henri Ménard, la société BT2i – Business & Technology Intelligence for Innovation – a pour vocation d'accompagner les chercheurs académiques comme les entreprises innovantes dans la mise en œuvre opérationnelle de leur stratégie d'innovation ouverte. L'objectif ? Leur permettre d'identifier, d'évaluer, de sélectionner et d'approcher leurs partenaires potentiels afin qu'ils développent, de façon sécurisée, des coopérations scientifiques et technologiques Gagnant-Gagnant, en Europe comme à l'international. De quoi est-il question précisément ? Pourquoi est-il aujourd'hui devenu nécessaire d'assurer ce rôle de médiation ? Et quels sont les enjeux de ce marché ? Marc-Henri Ménard, tout jeune chef d'entreprise, mais 35 années d'expérience de conseil en innovation à son actif, nous dit tout !



> Marc-Henri Ménard

« Le monde académique est fait de chercheurs concentrés sur leurs recherches porteuses d'innovations de rupture, souvent très en amont des applications et des marchés. Le monde des industriels est, lui, composé d'hommes et de femmes de terrain, pragmatiques, à l'écoute quotidienne des besoins émergents de leurs clients, qui s'adaptent à ces évolutions. Des évolutions auxquelles ils répondent souvent par des innovations incrémentales. Il arrive bien souvent que ces deux mondes ne se comprennent pas et aient besoin de traducteurs. Nous avons un rôle d'intermédiaire de confiance entre ces deux acteurs clés pour faciliter la mise en œuvre opérationnelle de leurs stratégies

d'innovation ouverte ». D'emblée, Marc-Henri Ménard donne le ton. Pour celui qui a cofondé Innovation 128 en 1979 (sa première entreprise de conseil en veille technologique et en transferts de technologies) dès l'âge de 26 ans, la complexité des situations due notamment à la propriété intellectuelle ainsi qu'à l'internationalisation des coopérations et des transferts de technologies renforce le rôle indispensable des consultants en innovation. Fort de son expérience faite de différents succès et échecs et compte tenu de la montée en puissance de nouveaux acteurs comme les SATT, Marc-Henri Ménard, aujourd'hui à la tête de BT2i, a résolument positionné ses activités sur les marchés internationaux. C'est ainsi qu'il mène des missions de veille technologique active et dresse des états de l'art qui permettent à ses clients d'identifier très en amont les pépites technologiques qui leur permettront de conserver, voire d'accroître, leurs avantages concurrentiels. BT2i intervient dans quatre domaines : les matériaux innovants & les procédés ; l'économie digitale et les technologies de l'information ; les éco-innovations et les nouvelles énergies ; ainsi que dans la Santé-Biotech et la nutrition. « Nous intervenons aussi bien pour le compte des laboratoires que pour les entreprises innovantes » tient-il à souligner.

### Le conseil en innovation : un marché français de 200 millions d'euros

Forte d'un réseau d'une cinquantaine de consultants et experts installés dans les principales régions du monde, BT2i a, moins d'un an après sa mise en orbite, déjà reçu la confiance de plusieurs grands groupes industriels et/ou de services et d'acteurs de l'innovation. À commencer par un Institut Carnot, une SATT et un IRT qui lui ont confié des missions de veille technologique, d'états de l'art, d'études de marchés et de montage de dossiers de labellisation de projets collaboratifs. « Nous travaillons très étroitement avec nos clients, les grands comptes, les ETI et leurs directions stratégiques, R&D et innovation », confie Marc-Henri Ménard. Et d'ajouter : « Notre mission consiste, d'abord, à écouter et comprendre leurs besoins ainsi que leurs axes d'innovation, et à définir, avec eux, les profils des innovations et des partenaires recherchés. Nous activons ensuite nos sources et nos réseaux pour identifier les informations stratégiques qu'ils recherchent ». Également membre de différentes associations, et notamment de l'Association des Conseils en Innovation qui regroupe près d'une centaine de cabinets en France, Marc-Henri Ménard porte un regard optimiste mais réaliste sur le marché du conseil dans lequel il s'inscrit. « Si l'on ne prend pas en compte les activités des cabinets spécialisés dans le seul financement de l'innovation, le marché français du conseil privé en innovation est de l'ordre de 200 millions d'euros, ce qui représente une part encore infime du marché du conseil. L'essentiel du développement est devant nous dans la mesure où toute société (de la start-up au grand groupe), tout laboratoire ou institut de recherche qui a compris l'intérêt réciproque de développer une stratégie d'innovation ouverte, doit se faire accompagner

pour opérer de façon sécurisée. En France, nous avons un niveau d'éducation particulièrement élevé. Nous disposons de chercheurs et d'inventeurs géniaux, d'entrepreneurs en quantité et en qualité que le monde entier nous envie. Mais nous ne savons pas vendre et transformons encore mal nos inventions en innovations. Trop peu de PME innovantes atteignent la masse critique et deviennent des ETI dont nous avons besoin. Les consultants en innovation ont, de ce fait, une grande marge de progression sur un marché dans lequel le besoin d'intermédiaires facilitateurs est de plus en plus grand ». Prochaine étape ? Si Marc-Henri Ménard a déjà doté BT2i d'une équipe d'une cinquantaine de consultants et de « Sr Advisors » et d'un réseau de plus de vingt correspondants internationaux situés en Europe, aux États-Unis, Ukraine, Russie, Israël, Inde, Chine et Singapour, il a pour objectif de doubler cette force de frappe à l'horizon de la fin 2017. Et le fondateur de BT2i de conclure : « Il ne suffit plus de mettre simplement des acteurs de l'innovation en relation, il faut créer les conditions d'une coopération efficace par un accompagnement professionnel (en France comme à l'international) des chercheurs et des industriels afin de faciliter la maturation de leurs projets communs et de raccourcir les temps de développement et de mise sur les marchés internationaux d'innovations profitables. Dans tous les cas, il s'agit avant tout d'accompagner les différentes parties prenantes en misant sur une valeur essentielle : la confiance ».

### Ce qu'ils en pensent...

« J'ai particulièrement apprécié la compétence de BT2i en matière de stratégie d'innovation et de management de projets. La qualité de leur analyse stratégique et leur professionnalisme dans l'accompagnement, l'écoute client, la capacité de fédérer un groupe autour d'un projet dans un délai contraint, la convivialité des relations ont été également des facteurs clés ayant conduit aux succès de nos projets ».

*Cathie Vix-Guterl, Directrice de l'Institut de Science des Matériaux de Mulhouse et de l'Institut Carnot MICA*

« J'ai connu Marc-Henri Ménard à une époque où il exerçait au sein de la société Innovation 128, c'était dans les années 80. Il a en effet, joué un rôle majeur dans l'introduction de la veille technologique en France. Il avait pour clients les départements R&D de la plupart des grandes entreprises françaises et s'appuyait sur un réseau de correspondants répartis dans le monde pour les alimenter en données techniques, scientifiques et marketing. Grâce à lui, j'ai trouvé un produit qui n'existait pas en France et nous avons pu lancer un nouveau marché. Notre PME a été imprégnée d'une culture d'innovation ».

*Serge Bresin, Président, CONDITIONAIR*

« J'ai rencontré Marc-Henri Ménard alors qu'il était très actif dans l'accompagnement des grands groupes dans leurs actions de valorisation de leur Propriété Intellectuelle pour initier et faire prospérer des transferts de technologie. Au travers des activités de veille et d'animation de réseaux d'experts que Marc-Henri a établis depuis près de 30 ans, il s'est très vite imposé comme un acteur opérationnel du domaine de la recherche et de l'innovation en Europe. J'ai fait appel à son expertise et il a largement contribué à la création de valeur ajoutée pour notre entreprise par sa capacité à nous guider dans toutes les étapes qui vont de l'innovation technologique au produit et à son marché ».

*Pascale Sansonetti, Président de AGIR SOREINE*