**Relations entre un grand groupe et une startups deeptech : l’enjeu du transfert de légitimité**

**Bénédicte Aldebert, laboratoire CERGAM, Aix-Marseille Université**

**Rani J. Dang, laboratoire GREDEG-CNRS, Université de Nice Côte d’Azur**

**Amandine Maus, laboratoire CERGAM, Aix-Marseille Université**

**Abstract**

On parle souvent de David contre Goliath lorsque l’on fait référence aux relations qu’entretiennent les startup et les grandes entreprises (GE). Pourtant David et Goliath trouvent des avantages mutuels à travailler ensemble à en croire la progression continue des alliances startup-GE, 87% en 2019 contre 79% en 2017 (selon Raise et Bain & Company, 2019). La capacité d’innovation des startups, couplée à leur rapidité d’exécution se révèlent en effet être des atouts de taille pour les grandes entreprises tandis que les grandes entreprises apportent des soutiens financiers, matériel et de notoriété pour la startup. Les intérêts stratégiques, technologiques et économiques en termes d’innovation ont été assez largement étudiés dans la littérature, mais pas sous l’angle du transfert de légitimité de l’une à l’autre de ces deux entreprises.

Notre recherche **vise donc à mieux comprendre les relations entre startup deeptech et grandes entreprises sous l’angle de la légitimité.**  Nous nous intéresserons ainsi à des startups particulières, les *deeptech*, considérées comme garantes de l’avenir et du rayonnement de la performance économique française. Une étude de cas, portant attention aux mécanismes de légitimation comme levier du transfert de légitimité, est réalisée pour comparer les apports de ces organisations à leur partenaire. Une contribution de ce travail est d’adapter le cadre théorique de la légitimité à une compréhension plus approfondie du management de l'innovation dans la relation startup-grande entreprise.