

La « start-up Nation » face à la réalité de la guerre économique

En 2015, Axelle Lemaire, secrétaire d'Etat chargée du numérique exprimait l'espoir que la France devienne "une startup nation", c'est-à-dire une nation capable de produire des licornes, des entreprises valorisées à 1 milliard de dollars ou plus avant leur entrée en bourse. Le Gouvernement a fixé pour objectif d'atteindre 25 licornes en 2025. En comparaison, la [Chine compte](#) en 2020, 227 et les Etats-Unis 223. L'Europe en comptait 86 en 2019. Pour atteindre cet objectif, le gouvernement compte investir 6 milliards sur 3 ans pour financer des start-ups technologiques. La France est l'un des pays au monde investissant le plus d'argent public [en faveur de l'innovation](#).

Pourtant, selon l'Indice mondial de l'innovation 2020, la France se classe seulement au 12ème rang derrière et l'Allemagne (9ème). La Suisse est classée au premier rang, suivie de la Suède, des États-Unis, du Royaume-Uni et des Pays-Bas.

Cet indice classe les économies mondiales en fonction de leurs capacités d'innovation. Composé d'environ 80 indicateurs, il vise à capturer les facettes multidimensionnelles de l'innovation, notamment les modes de financement.

Loin des discours et au-delà de la communication, une véritable stratégie doit être construite en France pour activer le levier de l'innovation en faveur de l'économie.

Un changement de posture nécessaire

Trop d'entreprises et d'organisations ont tendance à assimiler R&D et innovation. Or même si la R&D joue un rôle clé, l'innovation s'industrialise et se vend.

La France dispose de l'un des appareils de recherche (publique et privée) les plus performants au monde, pourtant cela a trop peu d'impact dans l'économie. La défaite dans la course au vaccin contre la COVID-19 montre les lacunes françaises dans l'utilisation des nouvelles technologies.

La question de la culture entrepreneuriale est majeure pour la capacité à développer l'innovation. Dans son livre « Un paléoanthropologue dans l'entreprise – S'adapter et innover pour survivre », [Pascal Picq](#) dresse la comparaison entre une culture « darwinienne », propice à l'entrepreneuriat et à l'innovation, et une culture « lamarckienne », plus propice aux « grands projets programmés ».

Les programmes Horizon 2020 (grands projets programmés de l'Europe), représentent un investissement de 79 milliards d'euros dans le financement de la recherche et de l'innovation de l'Union européenne pour la période 2014-2020 et illustrent la culture européenne [7].

Une nouvelle économie est en train d'émerger avec le numérique et les investissements publics partent dans des programmes de recherche, certes nécessaires, mais avec un faible impact dans l'économie émergente du numérique.

D'un côté de l'atlantique, on cherche et sur l'autre rive on crée les entreprises de demain.

Culture Lamarckienne	Culture Darwinienne
Europe continentale Hiérarchie des écoles « J'ai fait Polytechnique » Uniformité des élites Grandes entreprises Modèle de l'ingénieur Innovation dirigée CAC40	États-Unis Diversité des excellences « J'ai créé une entreprise » Diversité des élites Small Business Act Modèle du chercheur Innovation entrepreneuriale NASDAQ

L'innovation n'est pas un processus naturel pour une organisation humaine. Elle relève de la volonté et de la détermination d'un ou plusieurs individus. Elle suppose esprit visionnaire, prise de risque, capacité d'initiative très forte, culture du projet et volonté d'aboutissement, très peu enseigné dans le système éducatif français.

Elle nécessite d'être à l'aise avec les incertitudes et les ambiguïtés, d'être capable d'identifier des opportunités que d'autres ne verront jamais et de se focaliser dessus, d'être pugnace, persistant, courageux, tout en étant perméable [aux idées et aux conseils](#).

La culture lamarckienne a atteint ses propres limites surtout avec l'émergence de l'écosystème du numérique qui bouleversent l'ensemble des secteurs économiques en place. Développer une véritable pensée stratégique, en créant des alliances sur le territoire national entre les start-ups et les grands comptes du pays serait nécessaire pour concrétiser l'ambition de la France.

Le cas israélien

Israël dispose de 7000 start-ups et une trentaine de licornes (En France, 10 000 start-up en 2020 pour une dizaine de licornes). Ce succès incontestable est articulé autour d'un engagement de la puissance publique depuis près de 50 ans. La mise en place du programme *Yozma* dans les années 1990 a contribué au [développement de l'industrie du capital risque](#).

Le principe est simple. L'Etat lance une initiative et crée un fonds de fonds. Il partage les risques obligatoirement avec les investisseurs. Si cela marche, l'investisseur privé peut racheter la part de l'Etat au prix de départ plus un petit intérêt. L'investisseur partage donc les risques, mais garde pratiquement tous les éventuels profits.

Plus de 50 sociétés de Private Equity israéliennes et de nombreux investisseurs étrangers américains, anglais, français, japonais, chinois participent à ce deal. Le principe des sociétés de "Venture capitals" a été construit à la fin de la deuxième guerre mondiale, surtout aux Etats-Unis, pour participer aux financements [des nouvelles technologies](#).

Certaines dispositions ont également été prises pour favoriser ce dynamisme. La culture du risque et de l'entrepreneuriat, le rôle de l'armée et du service militaire, ou encore la formation du capital humain (cours de codage au secondaire) sont des facteurs clés du succès.

L'étroitesse du marché intérieur et l'insularité d'Israël encouragent par ailleurs l'internationalisation des start-ups. Dans ce contexte, les interactions entre le civil et le

militaire, les secteurs publics et privés entre les entreprises, les investisseurs, les universités, les autorités sont « naturelles ».

Ces synergies nationales sont au cœur d'une stratégie, permettant aux start-ups israéliennes d'être reconnues sur la scène internationale et place Israël comme le premier pays au monde en termes de nombre de startups par habitant.

La France devrait s'inspirer de ce modèle pour créer dans la construction d'une véritable stratégie d'innovation répondant à un intérêt collectif national.

Le cas des Etats-Unis

Le succès des licornes américaines est dû certes à un investissement massif mais également de la provenance des fonds qui diffèrent de la France.

En 2018 en France 3 à 4 milliards d'euros ont été investis dans les start-ups françaises contre environ 89 milliards d'euros aux Etats-Unis. Un rapport de 1 sur 25 alors que l'économie américaine est sept fois plus importante que la France. Les Etats-Unis investissent plus massivement que la France [dans les entreprises innovantes](#).

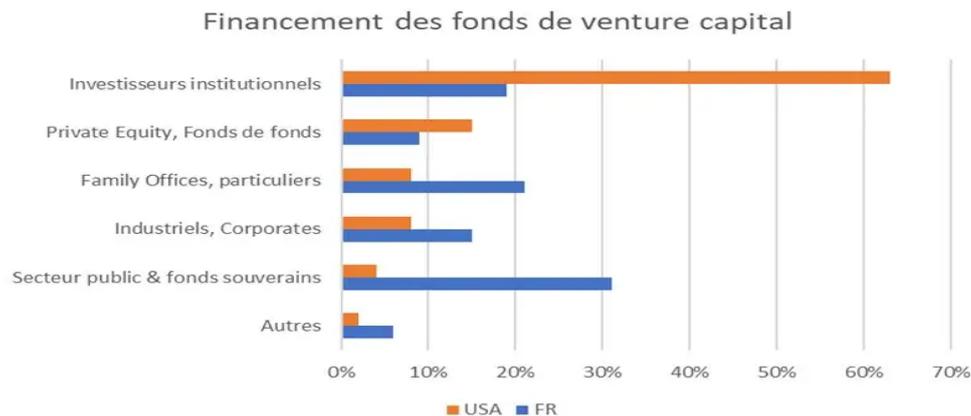
Provenance des fonds	Etats-Unis	France
Investisseurs institutionnels (caisses de retraites, fondations, compagnies d'assurance)	56 milliards	665 millions
Industriels	7,1 milliards	525 millions
Fortunes du pays (américaines ou française)	7 milliards	735 millions

Les acteurs privés américains, qu'ils s'agissent de géants de l'Internet, mais également d'autres secteurs (automobiles, aéronautique, biotech), financent une part importante de leur activité R&D via des capitaux privés (fonds propres des entreprises, recours à l'emprunt, aux marchés financiers et investissement en capital risque). Le rôle des pouvoirs publics n'en demeure pas moins central dans la [stratégie américaine de l'innovation](#).

Le soutien direct par diverses agences (DARPA, NASA, ...) à l'innovation par la mise en œuvre de projets publics dans le domaine militaire ou de la santé permettent des avancées considérables dans les innovations de rupture et dans le développement des pratiques. Les retombées dans le monde civil sont considérables.

La commande publique est un débouché important pour les entreprises innovantes américaines. L'administration Trump a créé en mars 2017 un Bureau de l'innovation américaine (Office of American Innovation, OAI). Ce Bureau, directement rattaché à la Maison Blanche, était chargé de moderniser les technologies existantes dans les administrations fédérales, notamment par [le biais des achats publics](#).

Par ailleurs, le Federal Acquisition Service et le Technology Transformation Service ont fusionné en 2017, dans l'optique de promouvoir une commande publique davantage tournée vers l'innovation.



Graphique Comparatif des investissements des Etats-Unis VS France

Le financement en France des startups est principalement assuré par le secteur public contrairement aux Etats-Unis où les investisseurs institutionnels ont une culture du risque d'une autre nature.

La Banque Publique d'Investissement, une aide à renforcer par la commande publique ?

La Banque Publique d'Investissement (BPI) est un organisme français de financement et de développement des entreprises. Elle est en particulier chargée de soutenir les PME, les ETI et les entreprises innovantes en appui des politiques publiques. Elle permet :

- Le financement de l'innovation principalement sous forme de crédits bancaires (prêts à l'innovation, prêt à l'amorçage) et de façon minoritaire sous la forme de subventions (État/Régions).
- La garantie de prêts bancaires.
- Le cofinancement, aux côtés des banques, de prêts bancaires à moyen et long terme.
- Le financement des besoins à court terme (créances publiques et grands donneurs d'ordres privés).
- L'investissement en fonds propres, et en quasi-fonds propres, directement et via des fonds partenaires, dans les PME, les ETI et les grandes entreprises.
- La distribution de l'ensemble des soutiens financiers à l'export.

La BPI joue un rôle central dans le financement des start-ups. Cependant, une des faiblesses des financements publics en France et en Europe est la trop grande dispersion des aides qui affaiblissent l'ambition française de start-up nation. Les aides de l'Etat sont distribuées dans toute la France avec des principes égalitaires de l'aménagement du territoire que constituent les Régions sans véritable sélection issue d'une pensée stratégique.

Mais lorsque les entreprises ont besoin d'obtenir des sommes importantes pour leur développement (plusieurs dizaines de millions d'euros), les start-ups trouvent difficilement une aide de l'Etat (morcelé) ou des capitaux-risques du secteur privé encore timide ou peu utilisé en France.

En l'absence de financement, deux choix sont possibles, comme le signifie Denis Lacorne, auteur de *"Tous Milliardaires !"* : soit l'entreprise s'implante aux États-Unis, dans la Silicon

Valley, à New York ou à Boston, pour obtenir des financements adéquats de *venture capitalists* étrangers, soit la startup française est rachetée par une entreprise étrangère qui dispose de plus importantes ressources financières.

Le risque, à terme, comme l'explique [Fleur Pellerin](#) (à qui l'on doit l'initiative de la mission French Tech), c'est que les entreprises françaises deviennent de « *simples prestataires d'autres puissances (États-Unis, Chine...) qui aspirent nos talents et donc notre capacité de créer de la valeur* ».

Les efforts d'investissements effectués par la France se trouvent alors anéantis, terrassés face aux logiques de puissances de l'échiquier international.

Illustration de la stratégie américaine avec les pépites françaises du numérique

Depuis les années 90, les entités nord-américaines ont mis au point un système très efficace de détection des profils étrangers créatifs dans le monde industriel des technologies de pointe. Leur approche est à géométrie variable comme le démontrent ces quelques exemples ci-dessous.

Investir dans des entreprises stables en Europe : l'exemple de Doctolib

L'objectif est de tirer profit de la valorisation de ce type d'entreprise à la suite d'une levée de fonds importante ou lors d'une introduction en bourse.

Doctolib, pour poursuivre son développement, obtient en octobre 2015 une nouvelle levée de fonds de 18 millions d'euros du fonds d'investissement Accel Partners.

Accel Partners est une société de capital-risque et de croissance. Elle finance les entreprises depuis leur création et pendant leur stade de croissance. La société gère plus de 8,8 milliards de dollars provenant des bureaux à Palo Alto, en Californie, New York, Londres, l'Inde et la Chine (à travers un partenariat avec International Data Group (IDG-Accel)). En 2019, Doctolib a atteint une valorisation supérieure à un milliard de dollars ce qui constitue une belle opération financière pour Accel Partners qui pourra réinvestir massivement dans des entreprises en croissance.

Devenir l'actionnaire majoritaire de l'entreprise ciblée : l'exemple de Criteo

La société Criteo fondée en 2005 à Paris et spécialisée dans le ciblage publicitaire en ligne. En 2010, Criteo installe son siège social à la Silicon Valley pour développer son activité sur le marché américain. Après son introduction au Nasdaq, en octobre 2013, une société de gestion de placements privée américain Neuberger Berman Group LLC devient son principal actionnaire. [La part de BPI France](#) ne représente plus que 4,5% des actifs.

Attirer l'entreprises sur le marché américain : l'exemple de Talend

La société Talend, éditeur de logiciels spécialisé dans l'intégration de données créée à Suresnes en 2005 considéré parfois comme une licorne française, a rejoint le Nasdaq à l'été 2016.

Le marché américain lui a été gentiment ouvert. L'entreprise a été obligée de délocaliser son siège opérationnel basé aujourd'hui en Californie et Putnam Investment Management LLC, une société de gestion de placements privée américaine est le principal actionnaire. BPI France est au capital mais est placé au [sixième rang des actionnaires les plus importants](#).

Racheter les entreprises offrant un avantage concurrentiel : l'exemple d'eFront

En 2019, la startup eFront est devenue une licorne. Racheté par le gérant de fonds américain BlackRock, pour un montant de 1,3 milliard de dollars, l'éditeur de logiciels, fondé à Paris, n'est plus une [startup française](#).

Le levier de la commande publique, un levier à exploiter

La France devrait construire rapidement une véritable stratégie d'innovation pour éviter d'investir massivement de l'argent public sans avoir la capacité de garder les entreprises d'avenir sur son sol. Seulement 2% de la commande de l'Etat est aujourd'hui dirigé vers les startups et les PME innovantes en France. La commande publique représente environ 200 milliards d'euros. Ce qui représente seulement 4 milliards d'euros d'achat en faveur des entreprises innovantes.

Lil serait logique que les plans de transformation et de modernisation de l'Etat rendent à favoriser la commande publique en ce sens. D'autant plus que le marché de la GovTech, un acronyme venant de la contraction de "gouvernement" et de "technologie", s'entend par l'utilisation et l'achat de solutions technologiques innovantes par un acteur public. Ce marché est estimé à 1000 milliards de dollars [à l'horizon 2025](#).

Les segments de l'E-santé, de l'E-éducation, de la sécurité et de la défense sont les plus prometteurs. En France, ce marché est estimé à 16 milliards d'euros, selon [le rapport de Public France](#).

Les grandes entreprises françaises ont également une responsabilité afin d'accompagner les jeunes entreprises dans leur développement, dans leur levée de fond. Si la France veut bâtir les futurs fleurons français de l'industrie du numérique, cela nécessite la construction d'une véritable stratégie.

Le développement de l'innovation en France reste aujourd'hui avec des schémas mentaux traditionnels qui se focalisent sur l'acquis et la réussite d'un parcours professionnel, alors que l'écosystème du numérique est disruptif. Cela nécessite d'avoir un changement de posture, une prise de risque indispensable pour ne pas bâtir, une ligne "Maginot" du numérique en voulant réglementer l'utilisation des technologies comme le prévoit l'Europe en créant le [Digital Service Act et le Digital Markets Act](#).

Julien Fischer