



Les limites du schéma « [startup](#)¹ » par rapport aux enjeux d'une économie nationale

Armand PANDONG
Assane OUEDRAOGO
Omar IBN ABDALLAH
Yvan ESSAM FOE

¹ Par convention, nous avons adopté la manière d'écrire startup, utilisée par Bpi France.

TABLE DES MATIERES

1.	LES STARTUPS FACE AUX ENJEUX DE DÉVELOPPEMENT D'UNE ÉCONOMIE NATIONALE.....	3
1.1.	Les startups et les enjeux de développement d'une économie nationale.....	3
1.1.1.	Les défis des startups dans une économie nationale.....	3
A)	L'insuffisance de financement de la part des opérateurs privés et de l'Etat	3
B)	Le développement des technologies innovantes et compétitives.....	4
C)	La problématique du timing de production des technologies des startups et leur protection .	4
1.1.2.	Les leviers de croissance d'une économie nationale	4
A)	Startups, leviers dans la production qualitative et quantitative	5
D)	Startups, leviers dans le domaine de santé	5
E)	Startups, leviers dans le développement de l'éducation	5
D)	Startups, leviers dans la conquête de l'avantage militaire	6
F)	Startups, leviers dans l'atteinte d'une puissance économique	6
1.1.3.	Les enjeux de développement d'une économie nationale	7
A)	La souveraineté d'une nation à travers les innovations des startups	7
B)	Un poids économique croissant à travers la création d'emploi par les startups	7
C)	Des innovations des startups répondant aux grands défis de la société.....	7
1.2.	Le développement de startups comme levier de croissance économique.....	7
1.2.1.	Les startups, vecteurs de création d'emplois durables et de valeur ajoutée	9
1.2.2.	Les startups, vecteurs d'innovation et unités d'adaptation aux changements sociétaux...	10
1.2.3.	Les startups, vecteurs de développement et d'indépendance économique	11
1.3.	Mécanismes utilisés par les Etats pour maintenir les startups sur leur territoire	11
1.3.1.	Cas de la France	11
1.3.2.	Cas d'Allemagne	14
1.3.3.	Cas d'Israël.....	15
1.3.4.	Cas des Etats -Unis.....	16
1.3.6	Cas de la Chine	22
1.4.	Startup et souveraineté : environnement, contraintes et limites	23
1.4.1.	Les licornes françaises sont aujourd'hui financées à 100% par des fonds outre Atlantique	23
1.4.2.	La France n'est pas assez protectrice de ses startups stratégiques	24
1.4.3.	Comment limiter le risque de perte de technologies critiques développées par des startups.....	25
1.4.4.	Analyse startups et souveraineté et le made in France.....	27
2.	LES LIMITES DU MODÈLE ACTUEL DE SOUTIEN DES STARTUPS EN FRANCE.....	30
2.1.	La gouvernance politique et le maintien des startups dans l'économie nationale	30
2.1.1	La fuite des capitaux des startups françaises vers l'extérieur.....	30
2.1.2	Quelle politique pour assurer une croissance nationale soutenue par le biais des startups.....	31
2.1.3	Analyse comparée des meilleures pratiques de soutien des startups dans le giron national	31
A)	Initiative FRENCH TECH NEXT40/120 et ses limites	31
B)	Soutien aux technologies souveraines : lancement d'un fonds «french tech souverain»	32
C)	Les réductions fiscales en faveur des jeunes startups	32
D)	Tableau comparatif des meilleures pratiques de soutien des startups dans quelques pays.....	32
2.2.	Les faiblesses du système de financement des startups françaises	33
2.2.1.	Les meilleurs mécanismes de financement des startups dans le monde.....	33
2.2.1.1	Les financements de sources publiques	34
2.2.1.2	Les financements de sources privées.....	36
2.2.2.	Le choix du financement comme levier et outil de souveraineté des startups	39
2.2.2.1	Un enjeu majeur du financement des startups et licornes françaises	40
2.2.2.2	La faible appétence des financements en fonds propres	41
2.3.	Un écosystème en phase avec les besoins locaux	42
2.3.1	Les structures d'appuis à l'entrepreneuriat et le tropisme américain	42
2.3.2.	L'Open Innovation est également un vecteur de développement pour les start-up.....	45

2.3.3. La French Tech, un levier puissant de dynamisme des startups	46
3. LES FACTEURS DE SOUTIEN À L'ÉCLOSION D'UN ÉCOSYSTÈME	47
3.1. Le rôle clé de l'Etat dans l'éclosion et le maintien des startups	47
3.1.1. Revisiter l'arsenal juridique des startups	48
3.1.2. Les dispositifs financiers dans le cadre des stratégies d'accélération	50
3.1.3. Faciliter l'accès aux startups au financement national.....	51
3.1.4. Dé-complexifier la création de startups et améliorer le climat des Affaires en France	52
A) Une Stabilité politique et sociale.....	53
B) Une stabilité Économique	53
C) Culture et réglementation dans le numérique.....	54
D) Lois et législations ouvertes et définies	55
E) Alignement international	56
3.2. Le financement bancaire des projets innovants, un levier à accroître au profit des startups	57
3.2.1 Quelle politique de crédit mettre en place pour soutenir et impulser la croissance des startups?	57
3.2.2 Comment s'assurer que l'apport en capitaux aux startups ne les fasse pas basculer vers l'étranger ? ...	59
1. Créer un guichet unique dédié à l'accompagnement des startups industrielles	59
2. Le renforcement du dispositif Montebourg dans les secteurs ciblés comme stratégiques:	59
3. Renforcer le dispositif d'attraction des talents internationaux.....	60
4. RECOMMANDATIONS POUR RENFORCER LE DISPOSITIF D'ACCOMPAGNEMENT	60
4.1. Accélérer la connexion des porteurs de projets aux Structures d'Appui à l'Entrepreneuriat	60
4.1.1. La mise en place d'un parcours de l'entrepreneuriat autour en faveur de l'économie nationale	61
4.1.2. La mise en place d'un mécanisme de suivi permettant à l'Etat d'accompagner les startups	64
4.2. Mettre en place un processus de détection des projets s	65
4.3. Diversifier les mécanismes de financement	65
4.3.1 Faire du Market intelligence stratégique et une communication d'influence incitative	65
4.3.2 Mettre en place un soutien financier public ad hoc, prise de participation ou subvention	66
4.4. Labéliser chaque année un nombre de startups développant un projet en France	67
4.5. Mettre en place un projet d'accompagnement à la pré-innovation	68
4.6. Une offre d'accompagnement global de la phase de conception à la phase de réalisation	71
Sources	Erreur ! Signet non défini.

1. LES STARTUPS FACE AUX ENJEUX MAJEURS DE DÉVELOPPEMENT D'UNE ÉCONOMIE NATIONALE

L'édification d'une économie forte nécessite la conjugaison des efforts pour la création d'un tissu de startups capables de relever les défis auxquels le pays fait face. De nos jours, la planète entière est confrontée à des difficultés dans divers domaines dont la transition numérique, industrielle, énergétique et économique et sur les technologies de pointe incluant les domaines stratégiques et militaires. Face à ces difficultés, la science, la connaissance et l'innovation pourraient apporter des solutions. A titre d'exemple, le passage d'une économie de rente à une économie de production nécessite des innovations et de nouvelles méthodes. De ce fait, les startups pourraient permettre de consolider une économie nationale par une économie axée sur une production innovante et de qualité. Les startups sont perçues comme un pilier pour l'économie en termes de valeur ajoutée qu'elles apportent sur le plan technologique et hautement stratégique afin de maintenir une suprématie nationale.

1.1. Les startups et les enjeux de développement d'une économie nationale

1.1.1. Les défis des startups dans une économie nationale

Bien que les startups soient des maillons importants dans la croissance d'une économie nationale à travers leurs innovations et leurs progrès techniques, elles doivent pouvoir s'établir, se maintenir, se pérenniser et surmonter l'obstacle de l'insuffisance de financement et d'accompagnement de la part des opérateurs privés nationaux et de l'Etat. Enfin la proposition des innovations des startups doit s'inscrire dans un cadre de puissance économique.

A) L'insuffisance de financement de la part des opérateurs privés et de l'Etat

L'accès au crédit classique reste limité et est dû principalement aux délais d'obtention du crédit bancaire auprès des institutions financières et l'exigence des garanties que ces startups ne possèdent pas. Le crédit dans les institutions financières nécessite des garanties importantes que la plupart des entrepreneurs ne sont pas à mesure de fournir (KOUMETIO, DJOUMESSI, 2022). Or le principal actif de la startup qui est l'innovation n'a pas encore été faite. Les institutions financières dans leur fonctionnement ne prennent que très peu des garanties des actifs qui n'ont pas encore été créés. Ces startups doivent lever des fonds en présentant de manière convaincante leur projet pour encourager les capitaux risques à participer. L'une des premières difficultés du financement documenté par la littérature est la *Vallée de la mort*. Frank, Sink et al. (1996). La vallée de la mort se produit lorsque le développeur d'une technologie particulière a réussi à démontrer l'efficacité de celle-ci, mais qu'il ne parvient pas à obtenir le financement nécessaire à la mise à l'échelle et au processus de fabrication. En d'autres termes, il s'agit des difficultés rencontrées par les jeunes startups innovantes ayant réussi le développement d'une technologie lors d'un projet, mais incapable de lever le financement nécessaire à l'industrialisation et à la commercialisation de son innovation. Il s'agit donc principalement d'un problème d'accès à un financement spécifique qui intervient dans les phases dites de démarrage et de croissance, soit les dernières phases

de la vie d'une startup. Ce problème de financement conditionne la pérennisation des jeunes startups innovantes qui ne pourront pas s'établir dans le giron national. De ce fait, ils seront obligés de vendre le projet de leurs innovations à des startups à des entreprises ou groupes établis souvent à l'étranger et disposant des capitaux de conditions attractives et plus compétitives.

B) Le développement des technologies innovantes et compétitives

Les startups apparaissent comme l'avenir de l'entrepreneuriat et présentent des avantages à la fois pour les entrepreneurs et les investisseurs mais aussi pour l'innovation et la croissance économique nationale ce qui entraîne une course à la modernisation entre les grandes puissances. Ainsi, détenir une innovation ou une technologie la plus performante dans certains domaines stratégiques tels que l'armement, les TICs confère aux pays détenteurs le rang de puissance technologique qui est une composante de la puissance économique. Des milliards de dollars sont investis par les grandes puissances notamment les Etats Unis pour maintenir, attirer et pérenniser les startups. Ainsi, ces dernières sont soumises à une pression dans le seul but de produire une innovation qui sera en adéquation avec les attentes nationales ou mondiales. Conscient de cette souveraineté technologique, les pays comme les Etats-Unis et l'Union Européenne investissent dans les startups dans le seul but de maintenir leur statut de grandes puissances et assurer leur sécurité économique et militaire. Les fonds de capitaux-risques ont investi environ 6,5 milliards d'euros dans l'Union européenne (UE), contre 39,4 milliards d'euros aux États-Unis soit 8 fois plus (*Sohaib ZAITOUNI, 2021*).

C) La problématique du timing de production des technologies des startups et leur protection

La création d'une startup jusqu'à l'opérationnalisation de la technologie ou de l'innovation, si elle acquiert du retard comme c'est souvent le cas, cela peut porter préjudice au projet avec pour conséquence le retrait des investisseurs et des moyens. De ce fait, la probabilité qu'une autre startup développe le même projet pourrait être élevée ou que des capitaux étrangers moins regardants s'en emparent étant donné que les innovations sont inspirées par l'observation de l'environnement et la possibilité de faciliter la vie aux citoyens. Un autre défi majeur est comment les startups maintiennent et sécurisent leur production technique en développement afin qu'elles ne tombent pas dans les mains ennemis ou concurrents : l'Etat est souvent défaillant à pouvoir aider les entreprises à garantir l'inviolabilité de leur innovation ou technologie.

1.1.2. Les leviers de croissance d'une économie nationale

La croissance économique étant mesurée par l'augmentation en volume de production du PIB comprend deux dimensions : une quantitative et une qualitative. La dimension qualitative qui nous intéresse, étant perçue comme un progrès technique, est le remède à la baisse des rendements de l'accumulation quantitative du capital (Lionel Artige, 2012). Il faut dire que le progrès technique génère un processus de transformation dans les modes de production et de consommation. Sa capacité à générer une croissance à travers les startups technologiques et l'intelligence artificielle fait de lui l'un des piliers de l'avenir d'une économie nationale. De ce fait, le développement d'une économie tournée vers l'innovation est aujourd'hui de l'ordre

normal des politiques étatiques majeures (l'émergence des startups, David Heller, Sylvain de Chadirac, Lana Alaoui, Camille Jouvét). Ce potentiel d'innovation est en général offert par les startups dont l'introduction de leurs solutions innovantes permettront l'émergence d'un nouveau marché porteur d'importantes perspectives de croissance, de gains de productivité et/ou de qualité assez importants pour pénétrer voire dominer un marché préexistant (Waël SALEM-JARNO, 2014). Ainsi les startups apparaissent comme des leviers de la croissance économique.

Les startups impactent le monde du fait des opportunités qu'elles offrent de corriger et d'améliorer les processus et de fournir des innovations nouvelles et stratégiques dans l'économie nationale et mondiale. Les startups les plus en vue transforment la vie de leurs clients, des populations, à pays en apportant une solution à un problème ou à un besoin fondamental. Les startups contribuent à booster l'économie nationale dans les secteurs clés de la production, de l'éducation, du transport, de la santé (e-santé), de l'armement, dans les industries à haute valeur stratégique, etc.

A) Startups, leviers dans la production qualitative et quantitative

Une combinaison de l'intelligence artificielle, de l'internet des objets et la vision numérique, a permis de créer des plateformes qui offrent déjà des méthodes novatrices d'organisation et d'optimisation des processus industriels permettant d'améliorer la productivité et la qualité, de réduire la consommation de ressources et de participer à la décarbonisation. Au regard de la pollution dont les industries et les habitants sont responsables, la survie de la planète est en danger et les startups à travers les technologies permettant la décarbonisation contribuent à sauver la planète. D'autre part, la combinaison de la chimie, de la biologie, de nouvelles capacités de calcul et de la physique statistique a permis de développer de nouvelles molécules ou de nouvelles propriétés en imitant la nature, et ainsi de limiter la consommation des ressources de la planète. La production en quantité et en qualité à travers de nouvelles startups en matière d'innovation offre de nouvelles semences qui permettent d'apporter des solutions à l'insécurité alimentaire.

D) Startups, leviers dans le domaine de santé

L'émergence des nouvelles technologies a permis le développement de centaines de startups de santé à travers le monde. Les startups de la médecine numérique ont permis de révolutionner la médecine et de faciliter la vie au patient et au corps médical. En effet le e-santé apporte des solutions au suivi de la médecine à distance, le traitement des données personnelles, le rapprochement entre les médecins et les patients qui permettent ainsi d'améliorer le parcours de soins, optimiser l'expérience du patient, renforcer les thérapies personnalisées et préventives. L'avenir de l'e-santé est profondément transformé grâce aux startups de la médecine numérique. Ces startups de la santé ont eu une attention particulière pendant le COVID-19. Elles ont contribué à réduire la propagation du virus à travers le suivi à distance des personnes affectées par leur médecin à l'aide de dispositifs connectés. En effet, la crise sanitaire liée au Covid-19 a accéléré les usages en e-santé.

E) Startups, leviers dans le développement de l'éducation

Ces startups ont développé des applications pédagogiques destinées à faciliter l'apprentissage en classe ou à la maison et à distance. A travers ces applications, des professionnels peuvent

faire des formations en ligne et à distance tout en poursuivant leur carrière professionnelle. En effet, les coûts de transport, les dépenses liées au séjour (logement, alimentation, etc.) sont des freins pour certaines personnes qui désirent se faire former. Les applications développées par les startups de l'éducation ont permis de remédier à cette difficulté à par-là offrir d'autres alternatives. Par ailleurs, elles ont permis la création de bibliothèque virtuelle qui est consultée par les étudiants, les élèves et les professionnels partout dans le monde.

D) Startups, leviers dans la conquête de l'avantage militaire

Les armées pour lesquelles l'innovation technologique constitue l'un des moteurs pour gagner ou conserver l'avantage militaire, ont capté un peu de cet « esprit *startup* » afin de favoriser l'émergence de solutions opérationnelles novatrices. (Wael Salem-Jarno, 2014). En effet la souveraineté d'un Etat passe par son poids dans le domaine de l'armement. Et c'est dans ce contexte qu'interviennent les startups. Cela passe par l'innovation et des technologies à développer. Pour les experts militaires, les technologies sont susceptibles d'améliorer les activités de renseignement territorial, de faciliter la gestion des situations de crise militaire ou bien de consolider la robustesse des futurs systèmes de combat dans un monde qui est en perpétuel guerre. Pour ce faire, les grandes puissances investissent beaucoup pour améliorer ou développer leurs technologies militaires.

L'avantage militaire que procurent les innovations et les technologies dans l'armement est recherché par les grandes puissances et leurs alliés. Lorsque nous considérons l'OTAN, l'un des principales doctrines est que les membres de l'Alliance qui occupent une place de leaders dans l'innovation en matière de défense doivent conserver cette place. Pour cela, l'Alliance doit avoir à sa disposition les capacités de défense les plus perfectionnées pour jouer un rôle dissuasif. Par contre, si elle échoue, elle doit être à mesure de se défendre contre un adversaire de niveau quasiment égal. Les pays de l'Alliance les plus avancés dans le domaine de l'innovation militaire en particulier les États-Unis, le Royaume-Uni, la France et l'Allemagne doivent continuer à affecter un budget suffisant aux travaux scientifiques et technologiques et à la R&D du domaine de la défense ainsi qu'à évaluer et adapter régulièrement leurs processus en la matière. S'il arrive que des adversaires éventuels supplantent ces pays innovants de l'Alliance, la capacité de l'OTAN à effectuer ses tâches fondamentales en pâtira gravement (Leona ALLESLEV, 2018).

F) Startups, leviers dans l'atteinte d'une puissance économique

L'exemple américain tend à montrer que l'innovation technologique permet l'accroissement de la puissance que si et si seulement elle s'inscrit dans une véritable stratégie de puissance, intégrant les pratiques de guerre économique. Il faut dire qu'au milieu des années 1990, la technologie a été un vecteur indispensable de la reconstruction de la puissance américaine. De nos jours, les États-Unis utilisent leurs capacités technologiques pour accroître leur influence, notamment dans le domaine des technologies de l'information et du contre-espionnage. Cette influence croissante contribue réciproquement à leur capacité de pénétrer les systèmes étrangers de recherche et d'y capter des compétences scientifiques, qui viennent renforcer celles de leur système national d'innovation (Julie Rouzaud, Steeve Augoula, 2008). Par contre en Israël, la stratégie d'innovation technologique s'inscrit dans une logique d'affrontement du faible au fort qui a permis au pays d'accroître sa puissance économique. Cette stratégie est mise au service d'une stratégie de puissance intégrant notamment les logiques alliés/adversaires dans la relation avec les États-Unis aussi bien qu'avec l'Europe. La stratégie d'innovation technologique permet également aux pays d'anticiper des chocs

éventuels, par exemple en développant des technologies de traitement de l'eau et de maîtrise énergétique. Cette puissance technologique a permis à Israël de demander une intégration à l'OCDE. (Julie Rouzaud, Steeve Augoula, 2008).

1.1.3. Les enjeux de développement d'une économie nationale

A) La souveraineté d'une nation à travers les innovations des startups

La plupart des pays classés comme des puissances économiques sont des foyers de technologies mondiales émergentes. C'est un secteur dominé par les Américains et les Chinois, qu'il s'agisse des géants de l'internet ou des champions de l'intelligence artificielle et des biotechnologies. Ces technologies performantes donnent une certaine souveraineté aux Etats qui en sont les grands innovateurs. Il ressort donc une certaine concurrence entre les Etats qui souhaitent maintenir leur statut de puissance économique et cela passe de nos jours par les startups. De ce fait des politiques sont adoptées par les décideurs des différents pays pour accompagner les startups dans des innovations mais dans certains cas des contraintes et limites sont perceptibles.

B) Un poids économique croissant à travers la création d'emploi par les startups

Les startups contribuent à la création des emplois en résolvant une des problématiques majeures auxquelles font face les pays. Pour la mise à l'échelle des innovations, une startup doit recruter du personnel et cela contribue à diminuer le taux de chômage. En considérant la France, les plus de 10 000 startups françaises ont permis de créer 100 000 emplois pour 100 personnes.

C) Des innovations des startups répondant aux grands défis de la société

A travers les nouveaux services, technologies et usages qu'elles développent, les startups sont un levier puissant pour résoudre à grande échelle les défis sociétaux et environnementaux majeurs auxquels la société est confrontée. A titre d'exemple, la startup française Phénix qui offre des solutions de réduction du gaspillage alimentaire et de valorisation des déchets. Biotech une autre startup développe un traitement d'urgence des maladies thrombotiques telles que l'accident vasculaire cérébral ischémique (FRENCH TECH, BPI France, 2020).

1.2. Le développement de startups comme leviers pour renouer avec la croissance économique

Dans le monde d'aujourd'hui, la richesse d'un pays repose en grande partie à sa capacité de développer et de soutenir l'émergence d'un secteur privé fort. Les petites et moyennes entreprises (PME) jouent un rôle moteur dans l'innovation, la création d'emplois et surtout dans la croissance économique. Nul n'a besoin de prouver l'importance du secteur privé et plus particulièrement des startups dans les jeux d'influences mondiales, l'existence même du GAFAM du BATX qui s'élevait à 6 000 milliards d'euros fin 2020, soit autant que l'ensemble des entreprises cotées en Bourse dans la zone euro ou l'équivalent du PIB de la France et de l'Allemagne réunies, en est la preuve de la force de dissuasion et des enjeux importants dans la conquête du monde par le pouvoir des Startups. Les startups sont un catalyseur de la croissance économique mondiale et locale. La valeur que les startups créent est presque à la hauteur du PIB d'une économie du G7 et le montant du financement des startups en 2021 a

dépassé les 600 milliards de dollars, brisant les records de financement. Le nombre de licornes est bien au-delà de la barre des 1 000 et augmente de façon exponentielle.

Le secteur des startups, disons-le clairement, pèse lourd. Ce sont les Startups qui génèrent de la croissance, créent des emplois, se développent plus rapidement et sont plus novatrices. Mais par-dessus tout, elles sont nettement moins complexes (du point de vue de la structure) et plus efficaces et souples que les grandes entreprises. Mais qui dit startup dit immature et donc plusieurs difficultés de croissance qui oblige les entrepreneurs à s'ouvrir à l'extérieur pour soutenir le développement de la startup.

Nombreux, en effet, sont les chercheurs, les universitaires et les économistes qui ont, au fil des années, cherché la formule gagnante... avec des résultats mitigés. Il faut donc encore réfléchir pour trouver comment renforcer les startups ? Il n'y a pas de solution miracle pour garantir la prospérité de l'ensemble des startups du monde, car s'il y en avait une, elle aurait probablement déjà été mise en œuvre depuis bien longtemps. Pourtant, un plus large recours aux échanges de pratiques entre pays et startups peut favoriser l'esprit d'entreprise et aider les Startups à conquérir les marchés sur un terrain d'égalité. Mais s'agit-il vraiment d'une conquête égalitaire? Non certainement pas! Il s'agit ici de jeu d'influence et de puissance. Alors quel modèle de développement mettre en place pour s'assurer que les Startups contribuent efficacement à un développement durable et équitable ?

Dans les années à venir, de plus en plus de startups se développeront grâce à la modernisation et à la créativité, qui ont un grand potentiel pour changer l'économie mondiale. Les startups peuvent être initiées n'importe où, et ce sont souvent les pays ayant les besoins les plus élevés qui ont les plus grandes opportunités.

Les startups, étant de petites entités, jouent un rôle dominant dans la croissance économique. La raison en est qu'ils génèrent des emplois, ce qui signifie des taux de chômage plus faibles, et une baisse du chômage signifie une économie qui se raffine et s'améliore.

Les startups génèrent également de la concurrence et inspirent les individus à être plus pionniers et inventifs parce que les nouveaux entrepreneurs ont de nouvelles idées à présenter, ce qui suscite encore plus d'innovation et de créativité.

Les startups produisent de nouvelles industries au fil du temps, et si elles progressent suffisamment, elles peuvent devenir des « moteurs de production d'argent », non seulement pour les propriétaires, mais aussi pour le personnel qui y travaille et pour les actionnaires. Comme nous pouvons le voir, des centaines d'employés de Google ont acquis une valeur de plus de 5 millions de dollars. Alibaba (une société de portefeuille multinationale avec un large éventail d'entreprises à travers le monde) a converti à lui seul la scène commerciale des petites et moyennes entreprises (PME) en Chine.

Étant donné que le nombre de startups augmente, la concurrence entre elles augmente également. Mais est-ce une concurrence saine est importante pour que les startups et les clients puissent organiser l'environnement des startups ? À ce jour, de nombreuses startups ont introduit les dernières technologies telles que l'Internet des objets, l'intelligence artificielle, la robotique. La plupart des entreprises géantes de la technologie sous-traitent leurs tâches aux startups de nos jours, ce qui contribuera à augmenter les flux de trésorerie des startups.

Il est donc important de visualiser le rôle des startups dans la prospérité économique des pays en développement dans les années à venir, de plus en plus de startups se développent avec la modernisation et la créativité, qui ont un grand potentiel pour changer l'économie mondiale. Les startups peuvent être initiées n'importe où, et ce sont souvent les pays ayant les besoins les plus élevés qui ont les plus grandes opportunités.

Les startups sont chez elles dans les pays sous-développés, les pays en mêlée et les pays novices dans l'entrepreneuriat. De tels environnements offrent de nombreux problèmes dont les startups peuvent tirer parti, non seulement pour faire des profits, mais aussi pour faire bonne impression dans une économie en difficulté. L'entrepreneuriat est le seul moyen d'augmenter la croissance économique de n'importe quelle nation. Une petite idée de startup peut être transformée en une grande solution innovante qui peut changer l'avenir des pays en développement.

Les enjeux de développement des startups sont aujourd'hui devenu signe de puissance et d'influence des nations, Il est donc important de comprendre quels sont les véritables enjeux et opportunités qui dessinent l'avenir des Startups dans l'économie d'aujourd'hui et de demain.

1.2.1. Les startups, vecteurs de création d'emplois durables et de valeur ajoutée

En effet, les petites et moyennes entreprises (PME) composent l'essentiel du tissu économique (hors micro entreprises et travailleurs indépendants) dans les pays à faible revenu. Selon une récente étude menée par la Société financière internationale (IFC) (a), elles représentent plus de la moitié des emplois formels à travers le monde, et leur part dans l'emploi total est comparable à celui des grands groupes.

Les opportunités économiques liées aux PME sont également loin d'être négligeables : dans les pays en développement, les technologies de l'information et de la communication (TIC) et les technologies mobiles affichent une forte expansion, tandis que, dans le secteur des technologies propres, les PME peuvent mettre à profit un marché qui se chiffrera à 1 600 milliards de dollars au cours de la prochaine décennie d'après les estimations.

Non seulement les startups sont les moteurs de la croissance et de la création d'emplois au niveau local, mais elles contribuent aussi, de plus en plus, à relever des défis prioritaires notamment en ce qui concerne le développement durable et la prestation des services publics.

Ainsi que l'a déclaré, l'année dernière, le président Obama «l'entrepreneuriat et les startups créent de nouveaux emplois et de nouvelles entreprises, de nouvelles façons de fournir les services de base, de nouvelles façons de voir le monde – c'est l'étincelle qui déclenche la prospérité».

Comme les entrepreneurs sont des investisseurs attrayants en soutenant et en finançant leurs propres ressources, les gens de la nation en tireraient les avantages lorsque les startups se développent. Au fur et à mesure que l'argent est alloué au sein de la société, la richesse est créée au sein de la nation.

Les responsables politiques des États et des collectivités locales souhaitent encourager la création d'entreprises dans leurs pays et collectivités, car on peut supposer qu'elles favorisent la croissance.

Des recherches récentes menées par des économistes universitaires suggèrent que les pays qui produisent davantage de startups de haute qualité affichent de meilleures performances économiques.

Notre analyse du Métro Startup Economy Index des États Unies montre un résultat similaire. Les 25 premières zones métropolitaines, classées selon l'indice, ont enregistré une croissance moyenne de 11,9 % de l'emploi dans le secteur privé sur la période allant de 2007 à 2016. En comparaison, les zones ayant des niveaux plus faibles d'activité de startup ont enregistré en moyenne moins de la moitié de cette croissance.

Graphique 1 : Tracer l'activité des startups par rapport à la croissance de l'emploi



Le graphique montre qu'il existe une corrélation claire entre la croissance de l'emploi et la valeur de l'indice Metro Startup Economy.

1.2.2. Les startups, vecteurs d'innovation et unités d'adaptation aux changements sociétaux

Les startups peuvent jouer un rôle clé dans les solutions de résilience et d'adaptation aux chocs et crises sociétales et environnementales.

Les startups ont une structure organisationnelle plate et font preuve d'une grande agilité. La prise de décision est rapide au sein de l'entreprise, ce qui permet d'améliorer facilement le produit en fonction de la demande du client. Les startups se concentrent sur les dernières technologies et s'efforcent d'innover, ce qui motive les employés à proposer des idées originales pour réussir.

Les crises mondiales accélèrent toujours la courbe d'adoption des nouvelles technologies. Le COVID-19 a fait exploser l'adoption de sociétés relativement jeunes comme Zoom, Slack et Shopify. Il n'y a pas si longtemps, ces trois entreprises étaient des startups qui sont entrées en bourse et qui jouent aujourd'hui un rôle important pour maintenir les entreprises connectées et pertinentes à l'ère du COVID-19.

Les startups font concurrence aux acteurs bien établis dans pratiquement tous les secteurs. Sans les startups, la technologie, la finance, les soins de santé et d'autres domaines seraient stagnants. Qui veut vivre dans un monde où le système bancaire n'est dominé que par quelques acteurs et où les entreprises et les consommateurs n'ont pas le choix de la façon dont ils gèrent leur argent ?

Et lorsque les startups fleurissent et deviennent des acteurs importants du secteur, cela ajoute du prestige et de la valeur à l'écosystème dans lequel elles opèrent. À quoi ressemblerait l'écosystème des startups de Seattle si Microsoft et Amazon étaient fondés dans des villes différentes?

Les startups financées pendant les récessions, y compris celle de 2008, s'en sortent mieux que celles financées en temps normal, en moyenne. Par exemple, plusieurs startups de l'économie du travail ont été financées à cette époque et sont devenues par la suite de grandes entités, notamment Uber, dont le premier tour de table a eu lieu en 2008 et la série A en 2011.

1.2.3. Les startups, vecteurs de développement technologique, stratégique et d'indépendance économique

Comme l'a démontré l'universitaire Michael Porter pour les industries traditionnelles, la taille d'un cluster industriel a une grande importance pour sa performance globale. En raison des effets de réseau, l'impact économique de chaque startup supplémentaire augmente à mesure que l'écosystème se développe. Plus l'écosystème est grand, plus la performance et la valeur moyenne de chaque startup est élevée.

Par exemple, dans un écosystème de 1 000 startups (à peu près la taille de l'écosystème de Montréal), chaque startup ajoute en moyenne 5,1 millions de dollars en valeur économique, tandis qu'à 2 000 entreprises, chaque entreprise ajoute en moyenne 6,9 millions de dollars. Pour 3 000 startups, le chiffre atteint 8,7 millions de dollars par entreprise, et pour 4 000 startups (environ la taille de l'écosystème de Boston), la valeur par startup passe à 10,6 millions de dollars en moyenne. Une autre façon de voir les choses : un écosystème trois fois plus grand (1 000 contre 3 000 startups) produit cinq fois plus de valeur économique.

Et le contraire s'applique également. Réduire le nombre de startups réduirait la valeur d'un écosystème de manière exponentielle et donc la valeur de l'économie.

1.3. Analyse des stratégies et mécanismes utilisés par les Etats pour maintenir les startups sur leur territoire (protection, autonomisation, croissance)

1.3.1. Cas de la France

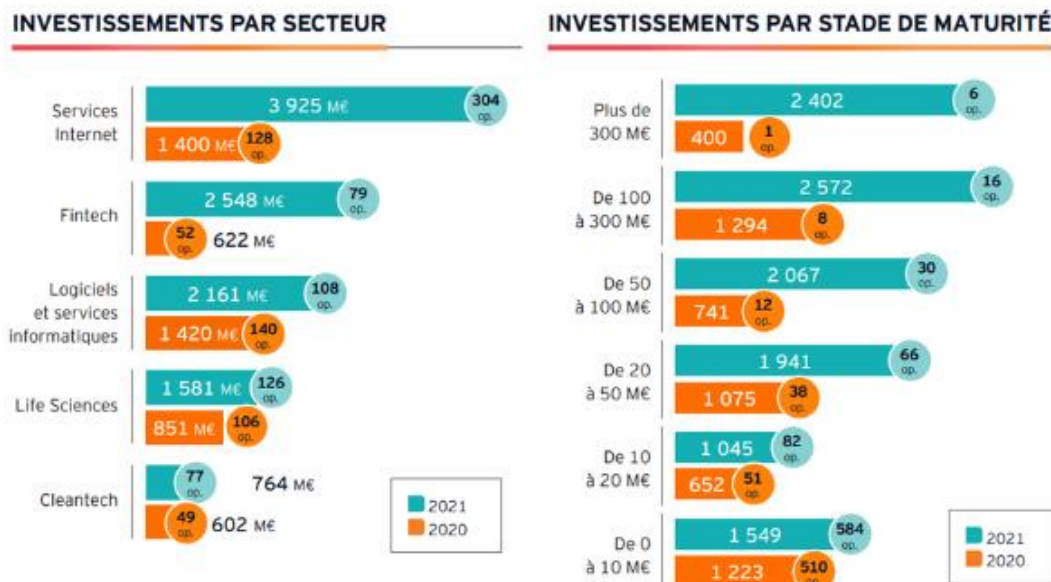
Les startups françaises ont levé 11,56 milliards d'euros en 2021, soit 115% de plus qu'en 2020, selon le baromètre EY du capital risque en France. L'année 2021 est celle des records, que ce soit au niveau des montants levés mais aussi du nombre de nouvelles licornes, puisque 12 startups ont décroché une valorisation supérieure à 1 milliard de dollars.

"Après des années 2019 et 2020 un peu atones, avec la pandémie de Covid-19, l'année 2021 est vraiment historique".

➤ L'année des licornes

"Le nombre de levées supérieures à 100 millions d'euros a fortement progressé avec 22 opérations contre neuf en 2020". Ces 22 tours s'arrogent près de 5 milliards d'euros "dont la moitié de l'argent levé l'est sur des tours significatifs". Des montants logiques au regard du nombre de licornes, qui sont des startups valorisées à plus d'un milliard de dollars.

Alan, Ledger, Back Market, Vestiaire Collective, Contentsquare... Au total, la France a généré 12 nouvelles licornes en 2021. Une première pour l'Hexagone, qui signe ainsi une année très solide en termes de montants levés. Franck Sebag évoque une année "hyper", que ce soit en lien avec l'hyper-croissance des startups ou l'hyper-émergence du secteur de la fintech. Ce dernier se positionne entre le secteur des services Internet (e-commerce, marketing, applications mobiles) et les logiciels et services informatiques (hardware, SaaS, semi-conducteur, etc.) en nombre d'investissements.



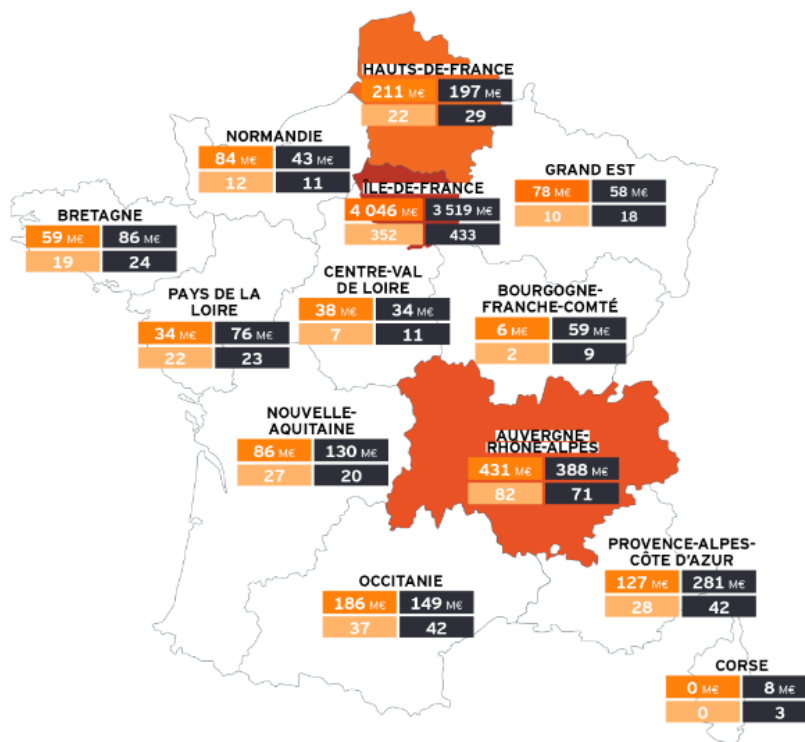
➤ L'hyper-émergence de la fintech

La France était un peu en retard sur l'Angleterre et l'Allemagne, pays au sein desquels le secteur de la fintech marchait déjà très bien. L'Hexagone rattrape son retard d'une belle façon puisque l'année 2021 est celle des importantes levées de fonds de Ledger, qui est un leader européen sur les portefeuilles de cryptomonnaies, et Sorare qui s'est imposé comme l'un des leaders mondiaux sur les NFT. En parallèle les néo-banques et les insurtech s'en sortent très bien avec des startups connues comme Lydia et Alan.

A l'avenir, il est possible d'imaginer que plus d'argent soit dirigé vers le secteur des sciences de la vie, qui regroupe les biotech, medtech et l'e-santé. Ce secteur est déjà passé de 851 millions d'euros levés en 2020 à presque 1,6 milliard d'euros en 2021. De même, le secteur de la cleantech pourrait également prendre plus d'importance. Plus globalement, les deep tech devraient continuer à croître, notamment en raison des derniers plans en faveur de ces startups, annoncés par Emmanuel Macron.

➤ **Un paysage centralisé**

"L'Ile-de-France concentre 80% des investissements en valeur sur l'année 2021". Comme l'année précédente où la région concentrait déjà 76% des investissements en valeur. Si les montants levés augmentent et l'écosystème se structure, cela reste très concentré autour de la capitale. Loin derrière, la deuxième région est l'Auvergne-Rhône-Alpes où 670 millions d'euros ont été levés, soit 5,8% des investissements en valeur. Mais, il convient de noter que 2021 est également l'année qui a vu naître la première licorne régionale avec Swile.



S'il est important que les startups puissent s'implanter et réussir n'importe où sur le territoire français, le fait d'avoir un pôle fort autour de Paris est un atout pour l'attractivité internationale. Que ce soit pour la venue des talents étrangers mais également des investisseurs. "Paris est dans le Top 10 des villes les plus attractives de l'écosystème", glisse Franck Sebag. Cela est d'autant plus important que 80% des fonds sur les tours supérieurs à 100 millions d'euros proviennent de fonds étrangers. Des phénomènes similaires se sont produits à l'étranger, que ce soit avec Londres ou la Silicon Valley.

➤ **Une dynamique qui va se poursuivre**

Quelle est la prochaine étape pour ces startups et licornes ? Elle est liée à la manière dont les investisseurs vont pouvoir sortir du capital de l'entreprise. Que ce soit via l'introduction en bourse ou le rachat des actions par un fonds de private equity, un acquéreur industriel ou la société elle-même, l'épineuse question de l'exit des investisseurs arrive.

Toutefois, la dynamique très forte concernant les montants levés devrait se poursuivre. EY estime qu'environ 2 milliards d'euros devraient être investis sur janvier. Par comparaison, au 30 juin 2021, ce sont 5 milliards d'euros qui avaient été levés. *"Il y a peu de raison que la dynamique ralentisse fortement"*. Le nombre de licornes générées devrait également augmenter puisque trois d'entre elles ont déjà été annoncées sur le début d'année (Qonto, Payfit et Ankorstore) contre 12 sur l'ensemble de l'année 2021. Mécaniquement, les levées de fonds supérieures à 100 millions d'euros devraient également augmenter avec l'accroissement du nombre de licornes. L'année 2022 pourrait donc aussi être une année de tous les records.

Les deep tech sont à l'honneur du plan France 2030. Emmanuel Macron a dévoilé un plan visant à faire émerger les champions technologiques de demain, favoriser l'émergence d'industries sur le territoire et diminuer la dépendance de la France (et de l'Europe) vis-à-vis des puissances étrangères. Les deep tech, de jeunes entreprises qui planchent sur des innovations de rupture issues du monde académique et de la recherche, sont au cœur de ce plan. Mais avant cela il convient de sécuriser l'approvisionnement en semi-conducteurs, maîtriser les technologies numériques et assurer la formation des "talents" de demain.

1.3.2. Cas de l'Allemagne

Le gouvernement allemand a mis en place des réformes de son marché des capitaux pour doper les investissements privés et institutionnels dans les startups. Le secteur des startups est plus vivant que jamais. Depuis une dizaine d'années, Berlin s'est développée comme le lieu privilégié des startups en Europe. Ces réformes ont permis à l'Allemagne d'accélérer sa transformation numérique.

- Une politique des coûts d'installation à des prix réduits a été mise en place. Pour une start-up, les coûts de démarrage sont importants. A Berlin, les logements et les bureaux sont à des **prix abordables**, sans comparaison avec les autres capitales européennes. Des mesures destinées à faciliter l'installation d'espaces de coworking, salles de réunion vastes ou minuscules.
- Le pays a mis un **accent particulier sur la formation**. Les universités allemandes mettent l'accent sur la technique et la gestion, notamment et forment des informaticiens de premier ordre. Mais à cela s'ajoute une sorte de tutorat par des entreprises pionnières dans chaque domaine. A titre d'exemple, la promotion des géants comme « Rocket Internet » ou sont issus d'autres startups. Rocket internet est une des institutions qui a eu une grande influence sur la formation de l'écosystème allemand. Après sa création en 2007, Rocket Internet a fondé des géants tels que Zalando valorisée à 7 milliards de dollars. Au total, Rocket Internet a soutenu sept licornes et la plupart de ses revenus ont été réinvestis dans l'écosystème, une part significative des capitaux allemands venant de Rocket Internet. Pas de structure comparable en France. La formation qui est un facteur de rétention Une des raisons

de cette décentralisation tient à la dissémination sur le territoire des meilleures écoles d'ingénieurs.

- **La décentralisation de l'écosystème des startups dans le pays c'est-à-dire la création de plusieurs pôles de compétitivité pour les startups**, création de plusieurs mini-Silicon Valley. En effet, la décentralisation de l'Allemagne peut constituer l'une de ses forces les plus importantes, que de nombreux étrangers lui envie.

- La mise en place de plusieurs **initiatives qui encouragent les créateurs d'entreprise issus de l'immigration, autrement l'attrait des talents**. Parmi elles, la bourse Hans Weisser, le réseau universitaire afro-allemand (ADA, GTZ). Un dixième des fondateurs de startups en Allemagne sont nés à l'étranger et 30% de leurs équipes sont étrangères.

L'Allemagne bénéficie de son industrialisation. Le pays afin de bloquer les sorties des capitaux de ses startups envisage d'effectuer diverses autres réformes comme réduire les exigences minimales de capital lors des introductions en Bourse. Elles passeraient de 1,25 million actuellement à 1 million d'euros seulement. L'Allemagne veut aussi encourager la formation des véhicules d'acquisition permettant aux jeunes entreprises d'entrer en Bourse (SPAC) dans le but de faciliter les financements de ses startups.

1.3.3. Cas d'Israël

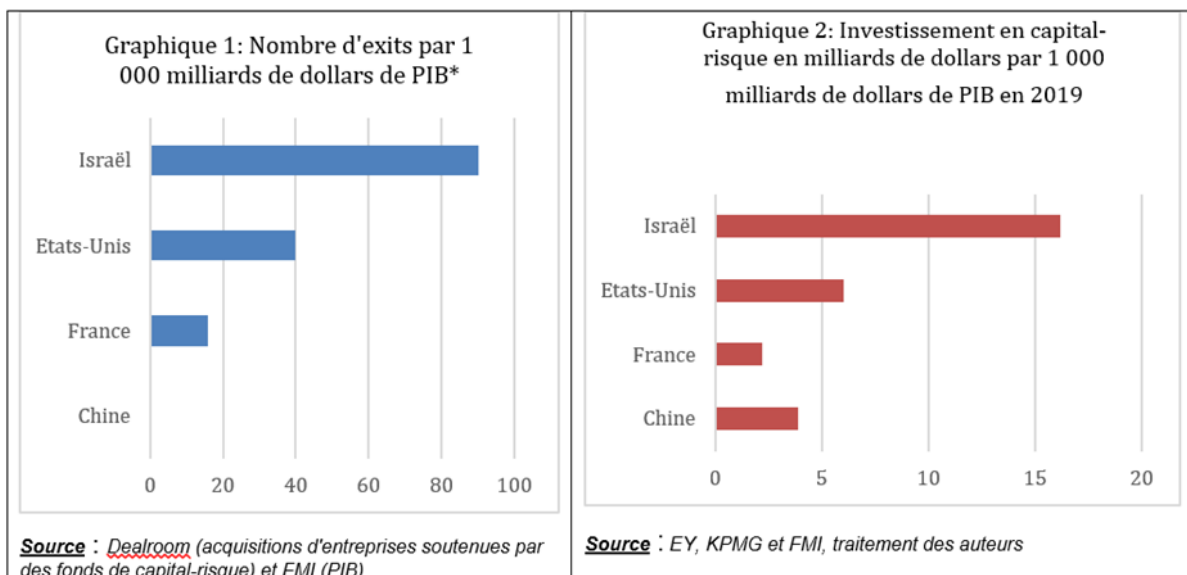
Israël, qualifié de «*Startup Nation*», est souvent considérée comme un exemple dans le développement des startups. Il a à son actif près de 9 000 startups et plus de 70 licornes. La politique volontariste du gouvernement dans le domaine de la R&D, l'éducation (exposition à la technologie dès l'enfance) et la valorisation de la prise de risque constituent les facteurs clés du succès israélien dans le domaine des startups. La réussite d'Israël dans le secteur des startups technologique tient à une combinaison de plusieurs facteurs dont le service militaire obligatoire pour les jeunes, la formation du capital humain vers le client final, le développement du capital risque à travers le projet Yozma.

➤ **Le Programme israélien Yozma**

Le succès des startups israéliennes a été construit autour d'un engagement de la puissance publique depuis près de 50 ans. La mise en place du programme Yozma dans les années 1990 par le gouvernement a contribué au développement du capital risque. Il faut noter que l'initiative Yozma a utilisé l'argent public pour attirer des fonds étrangers dans les entreprises israéliennes. Ce type de financement des entreprises en croissance est souvent présenté comme exemplaire. Il serait en partie responsable du taux très élevé de créations d'entreprises dans ce pays et de ce fait les startups. Ce modèle de financement à attirer plus de 30 sociétés de capital-risque étranger à s'installer en Israël (Jonathan Pincas, 2017). Or pour la création des startups, les sociétés de capital-risque constituent un maillon important. A cela s'ajoute aussi la revente des startups à l'international. Cette revente est perçue par les responsables des startups comme un partenariat qui va permettre une accélération du développement des startups.

➤ **La revente des startups à l'international**

Les startups israéliennes sont en majorité financées par l'argent étranger (90 % des montants levés sont d'origine étrangère). Ils ne cherchent pas par tous les moyens à conserver leurs startups, ils les vendent majoritairement aux acteurs américains (80%) ou les cotent au NASDAQ. Au contraire, ils voient en cette revente une solution pour apporter des recettes financières à l'Etat israélien et ainsi amorcer de nouvelles entreprises (DG Trésor, 2021). De ce fait, Israël parvient à conserver la R&D sur place afin de garder la maîtrise du savoir-faire technologique acquis. Ce positionnement lui a permis de devenir aujourd'hui un réacteur à innovation, qui exporte son savoir dans le monde entier. Via le programme Yozma et par un arsenal juridique contraignant sur la R&D, Israël parvient à garder les startups stratégiques et leurs innovations dans le giron national.



En comparant ces deux graphiques, on constate qu'Israël est la nation qui vend le plus de startups à l'international comparativement aux grandes puissances (France, Etats-Unis, Chine) soit 90 startups vendues pour 1000 milliards de dollars de PIB (Julien Piet et Marc Revol, 2021). De ce fait, elle réalise des investissements plus élevés de la part des capital-risqueurs comparativement aux autres. Donc la stratégie de non conservation de startups israéliennes par l'Etat leur permet d'obtenir des investissements étrangers pour mieux développer leurs startups stratégiques, garder la R&D dans le giron national et prendre de l'avance sur la concurrence.

➤ **le service militaire obligatoire pour les jeunes Israéliens pour 2 ans**

Le service militaire permet aux jeunes de s'adapter à toutes sortes de situation et d'être doté d'une discipline militaire qui s'étend jusque dans les entreprises. Ce sont des facteurs de réussite aux yeux des collaborateurs et des capitaux-risqueurs.

1.3.4. Cas des Etats -Unis

Compte tenu de leur approche progressive des affaires et de leur souci de simplicité, il n'est pas surprenant de voir les États-Unis maintenir leur classement de premier écosystème business du monde.

L'un des principaux facteurs de simplicité du business est que le gouvernement cherche activement à le rendre convivial pour les entreprises.

Par exemple, au cours des dernières années, les taux d'imposition des sociétés ont été réduits dans le but d'accroître les investissements dans le Pays. L'État du Delaware est un exemple clé de la position progressiste des États-Unis en matière d'affaires. Les revenus générés en dehors de l'État sont exonérés d'impôt, ce qui le rend particulièrement populaire et attrayant pour la constitution d'entreprises étrangères.

Cependant, avec les récents développements dans la juridiction liés à la crise russo-ukrainienne et aux problèmes d'inflation à la suite de la pandémie, il sera intéressant de voir comment le paysage des affaires change. Je pense que lorsque vous avez des investisseurs qui cherchent à se développer à l'étranger, la cohérence et la prévisibilité des décideurs sont l'un des principaux facteurs à prendre en compte. L'histoire a montré que les États-Unis ont une culture favorable aux entreprises qui embrasse l'entrepreneuriat. C'est l'un des piliers de ce pays et a contribué à devenir l'un des pays les plus riches.

Cas de Rust Belt – États Unis

La Rust Belt est la plus ancienne et la plus grande région industrielle des États-Unis. Cette région industrielle s'étend sur le nord-est des États-Unis et était caractérisée par l'industrie lourde, le fer, le charbon et l'acier au XXe siècle. Dans les années 1960, l'importance économique de la région a rapidement décliné en raison de la migration de l'industrie lourde vers des pays en développement produisant à moindre coût. En outre, les emplois miniers ont disparu.

Pittsburgh est un excellent exemple de changement structurel réussi. Le changement structurel qui a suivi a eu des effets régionaux différents : Certaines villes ont attiré des entreprises de technologie et de services, dans lesquelles de nombreux emplois ont été créés, d'autres régions ont perdu une grande partie de leur population et sont toujours caractérisées par un taux de chômage élevé, la criminalité et le délabrement urbain. L'ancienne capitale de l'acier, longtemps symbole du déclin de la Rust Belt, se transforme aujourd'hui en un centre palpitant d'entreprises dans les domaines de l'intelligence artificielle, de la robotique et de la biomédecine.

Après la crise de l'acier dans les années 1970, Pittsburgh a été marquée par le déclin économique. De nombreux emplois industriels ont été perdus et la ville a perdu plus de la moitié de sa population entre 1950 et 2010.

Après le déclin de l'industrie sidérurgique, les PDG, les directeurs d'université et les politiciens ont uni leurs forces pour lever des fonds destinés à la reconversion des usines et au recyclage. En outre, des programmes de soutien ont été mis en place pour les jeunes entrepreneurs. La base économique de la ville s'est ainsi déplacée à la fin du XXe siècle vers l'éducation et les services, en grande partie de haute technologie, et de nombreuses startups ont été fondés.

En 2016, la région métropolitaine de Pittsburgh était l'une des régions métropolitaines les plus solides économiquement aux États-Unis. Le taux de chômage était inférieur à la moyenne et la plupart des employés travaillent désormais dans le secteur des services. Pittsburgh abrite cinq universités, dont l'université Carnegie Mellon et l'université de Pittsburgh sont de renommée internationale. Google, Apple, Facebook et Uber font partie des 1 600 entreprises technologiques présentes à Pittsburgh aujourd'hui.

Le programme des États-Unis pour soutenir les startups et leurs impacts dans l'économie du pays est structuré en réponse à une question simple : de quoi les entrepreneurs ont-ils besoin

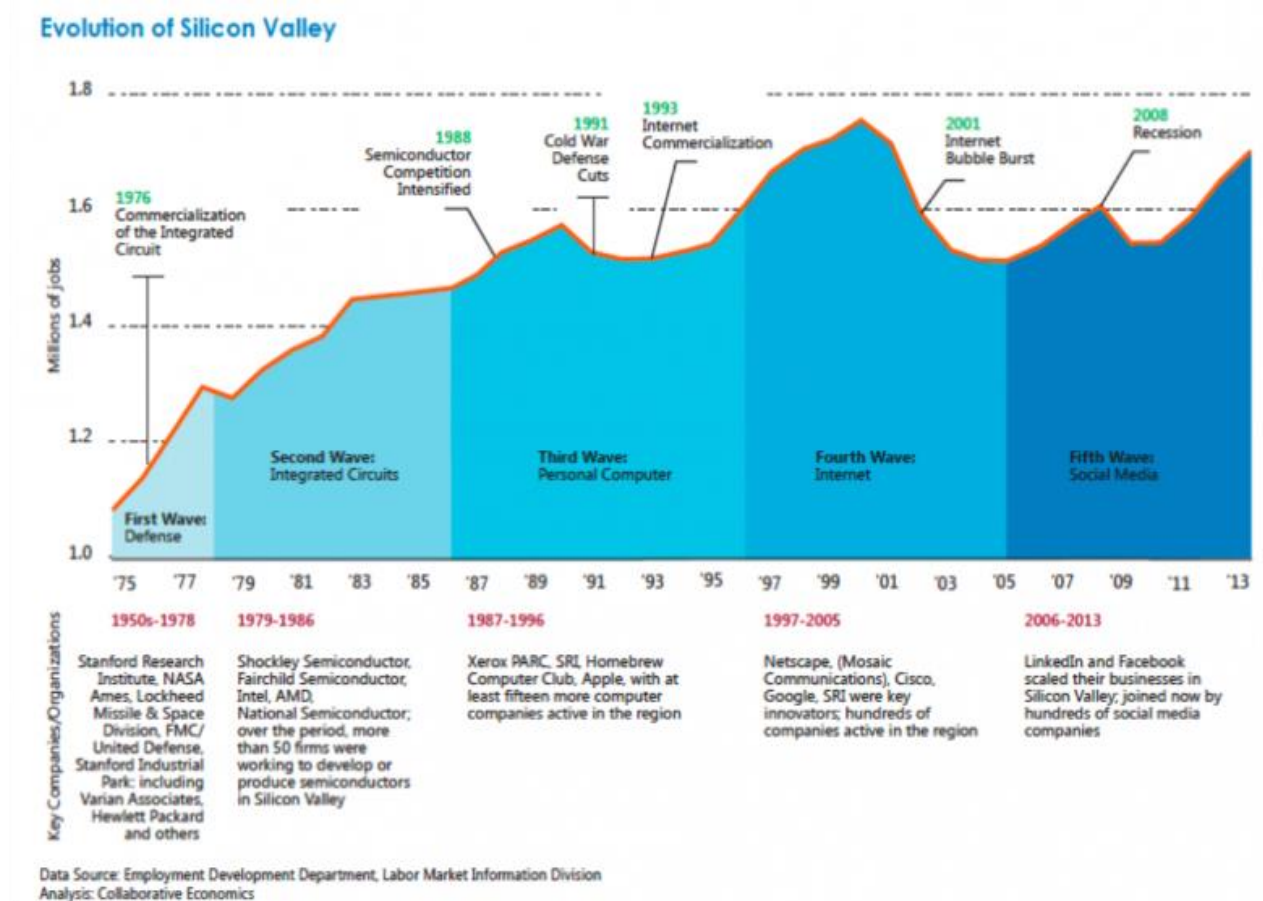
pour s'épanouir ? Quelles sont les actions à mettre en place pour s'assurer que leurs croissance impact fortement la population et l'économie américaine.

Depuis toujours les actions des Etats-Unis ont toujours été centrés sur 3 points importants :

- **Soutenir le développement de métropole business à travers les pôles comme Silicon Valley et New York City** (places respectives de 1^{er} et 2nd meilleurs écosystème startup du monde selon le Global Ecosystem Report)

La Silicon Valley est en tête de la plupart des classements de sous-secteurs de startups, de l'IA à la robotique en passant par les sciences de la vie. C'est la principale usine à licornes du monde, qui en a produit plus de 96 jusqu'en décembre 2019. En effet, sept des dix premiers investisseurs mondiaux dans l'IA - des entreprises comme Google, Facebook et Apple, sont basées dans la Silicon Valley. Acerta Pharma et Vir Biotechnology. Elle abrite plus de 1 400 entreprises des sciences de la vie qui emploient plus de 82 000 personnes. En 2018, Grail a levé 300 millions de dollars en financement de série C et Allogene est entrée en bourse à une valorisation de 2,2 milliards de dollars. Attirées par la force de la région en matière de Fintech, les entreprises financières mondiales y renforcent leur présence. JP Morgan a annoncé son intention d'ouvrir un centre d'innovation Fintech dans la Silicon Valley d'ici 2024. Stripe, une licorne Fintech, a levé 245 millions de dollars en 2018, puis 100 millions de dollars en janvier 2019 et 250 millions de dollars en septembre 2019.

Graphique 2: Évolution du Silicon Valley par génération



Au-delà du Silicon Valley, la ville de New York est l'exemple modèle d'une ville se développant à travers le développement de Startup et de l'entrepreneuriat. En effet à travers **la Société de développement économique de la ville de New York (NYCEDC)**, qui est le principal véhicule de la ville pour promouvoir la croissance économique dans tous ses quartiers. La mission de la NYCEDC est de stimuler la croissance grâce à des programmes d'expansion et de redéveloppement qui encouragent l'investissement, génèrent de la prospérité et renforcent la position concurrentielle de la ville. Le NYCEDC sert de défenseur de la communauté des affaires en établissant des relations avec les entreprises qui leur permettent de profiter des nombreuses opportunités de la ville de New York. Ainsi que le premier réseau tech du monde, **Tech:NYC** est un réseau engagé de dirigeants du secteur des technologies qui s'efforcent de promouvoir un New York dynamique, diversifié et créatif. Il rassemble des New-Yorkais motivés pour soutenir un écosystème technologique performant, attirer et retenir les meilleurs talents, et célébrer New York et les entreprises qui y ont élu domicile. La ville de New York regroupe à elle seule plus de 9 000 startups, 22 licornes et plus de 100 accélérateurs, incubateurs, bootcamps et espaces de coworking.

A eux deux seuls, leurs écosystèmes représentent la valeur de **814 Milliards de dollars** soit plus du montant global du plan de relance économique de l'Union Européenne qui s'élève à 500 Milliards de dollars.

- **Développer des pôles d'éducation et des programmes de formations capables de sortir les meilleurs talents du monde.**

On ne va plus ici commenté le niveau d'engagement de l'éducation aux États Unies qui est de loin le premier pays le plus avancé en terme d'éducation regroupant les 6 premiers meilleurs université du monde (MIT, Harvard, Université de Stanford , Université de Cambridge, et Calthec), et très loin en 44^{ème} position la France avec l'Université PSL.

Il s'agit d'observer les investissements et l'engagement en matière de promotion de l'innovation et de recherche et développement pour sortir les meilleurs talents et innovations du monde.

Les États-Unis sont de loin, le leader mondial de la R&D au XXe siècle, finançant jusqu'à 69 % de la R&D mondiale annuelle au cours de la période qui a suivi la Seconde Guerre mondiale.1 La figure ci-dessous montre la croissance des dépenses totales de R&D des États-Unis de 1956 à 2020 en dollars courants. En 2020, la R&D des États-Unis était 83 fois plus élevée qu'en 1956 en dollars courants. Par secteur, la R&D financée par les entreprises a connu la plus forte croissance au cours de cette période. Cependant, la croissance plus rapide des dépenses totales de R&D des autres nations a réduit la part des États-Unis dans la R&D mondiale à environ 30,7 % en 2020.

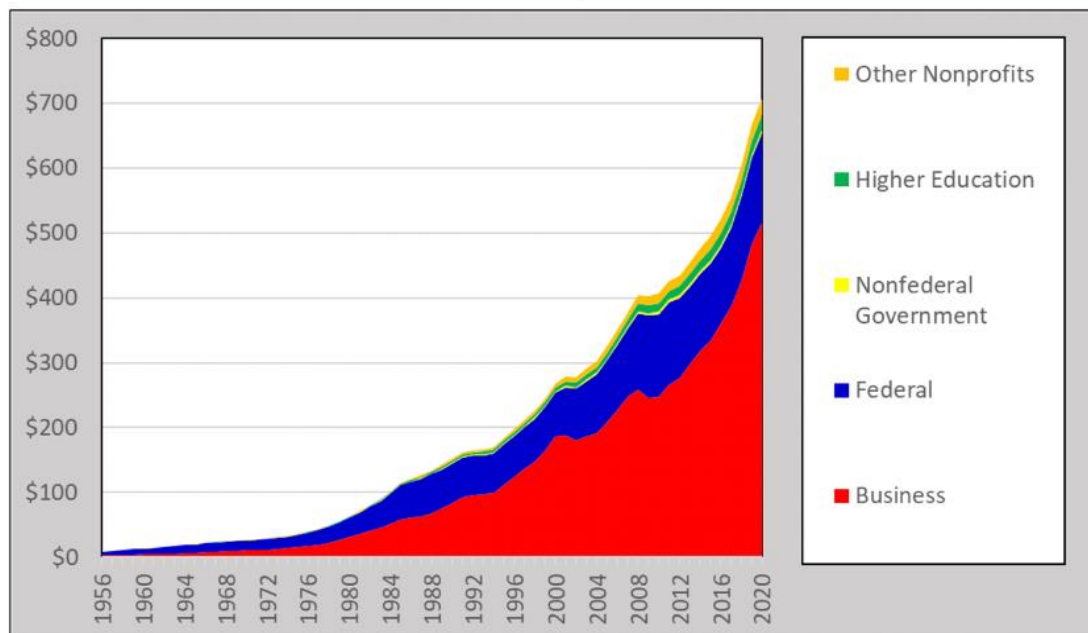
Deux secteurs - les entreprises et le gouvernement fédéral - ont représenté ensemble plus de 90 % du financement de la R-D aux États-Unis depuis 1956. Les dépenses fédérales de R-D en tant que part des dépenses totales de R-D aux États-Unis ont atteint un sommet en 1964, à 66,8 %, l'année même où les dépenses de R-D des entreprises ont atteint un nadir de 30,8 %. Entre 1964 et 2000, la part du gouvernement fédéral a diminué et celle des entreprises a augmenté. En 2000, les entreprises représentaient 69,4 % des dépenses de R&D aux États-Unis et le gouvernement fédéral 25,1 %.

Ce changement dans la composition du financement de la R&D ne résulte pas d'une réduction des dépenses de R&D du gouvernement fédéral, mais plutôt d'une croissance plus rapide des dépenses de R&D des entreprises. De 2000 à 2010, la part de la R&D des entreprises est passée de 69,4 % à 61,0 %, et a augmenté chaque année depuis, pour atteindre un niveau record de 73,1 % en 2020 ; de 2010 à 2020, la part du gouvernement fédéral est passée de 31,1 % à 19,5 %.

En dollars courants, le financement fédéral de la R&D est passé de 3,5 milliards de dollars en 1955 à 137,8 milliards de dollars en 2020, soit un taux de croissance annuel composé de 5,3 %.

D'un côté, le financement de la R&D par les entreprises, mesuré en dollars courants, a augmenté presque chaque année depuis 1956. En dollars courants, la R&D financée par les entreprises est passée de 3,3 milliards de dollars en 1956 à 517,4 milliards de dollars en 2020, soit un taux de croissance annuel composé de 8,2 %.

Graphique 3 : Dépenses de R-D aux États-Unis par source de financement, 1956-2020



Source: CRS analysis of National Science Foundation, *National Patterns of R&D Resources: 2019–20 Data Update*, NSF 22-320, Table 6, February 22, 2022, <https://ncses.nsf.gov/pubs/nsf22320>.

- **Le développement d'un Soft Power Américain dans la création et le développement de Startup dans le Monde à travers une politique fiscale et un climat des affaires favorable.**

Pour cela, le gouvernement du président Obama a lancé le programme Startup America, qui est une initiative de la Maison Blanche visant à célébrer, inspirer et accélérer l'entrepreneuriat à forte croissance dans tout le pays. Cet effort public/privé coordonné réunit une alliance des entrepreneurs, des entreprises, des universités, des fondations et d'autres dirigeants les plus innovants du pays, travaillant de concert avec un large éventail d'organismes fédéraux pour augmenter considérablement la prévalence et le succès des entrepreneurs américains.

Avec comme objectifs et mesures principales :

- Élargir l'accès au capital pour les startups à forte croissance dans tout le pays ;
- Élargir les programmes d'éducation à l'entrepreneuriat et de mentorat qui permettent à plus d'Américains non seulement d'obtenir un emploi, mais aussi de créer des emplois ;
- Renforcer la commercialisation des environ 148 milliards de dollars de recherche et développement annuels financés par le gouvernement fédéral, qui peuvent générer des startups innovantes et des industries entièrement nouvelles ;
- Identifier et éliminer les obstacles inutiles aux startups à forte croissance ; et
- Élargir les collaborations entre les grandes entreprises et les startups.

Des détails sur [le programme America Startup](#)

Au-delà de cela vous avez les plus grands programmes de sensibilisation de business et de création d'entreprise dans le monde qui sont :

Le Global Entrepreneurship Network, premier réseau mondial de soutien au développement des écosystèmes Entrepreneuriat, Le GEN gère une plateforme de projets et de programmes dans 170 pays, dont l'objectif est de faciliter la création et le développement d'une entreprise pour tous, où que ce soit. En favorisant une collaboration et des initiatives transfrontalières plus approfondies entre les entrepreneurs, les investisseurs, les chercheurs, les décideurs politiques et les organisations de soutien à l'entrepreneuriat, le GEN s'efforce d'alimenter des écosystèmes plus sains de création et d'expansion d'entreprises qui créent plus d'emplois, forment les individus, accélèrent l'innovation et renforcent la croissance économique.

Techstars : qui est un accélérateur attaché à Google for Startups qui développe une série de programme dans plus de 190 pays du monde dont les Startup Weekend, Startup Week et d'autres qui sont des programmes d'incitation à l'entrepreneuriat

L'innovation est le moteur de la croissance économique. C'est l'une des conclusions les plus constantes de la macroéconomie, et c'est vrai depuis des siècles. Le génie américain pour l'innovation et l'esprit d'entreprise est bien connu - avec une ouverture du capitalisme et un enthousiasme pour les innovations pratiques, de la machine à vapeur au moteur de recherche - comme étant la raison principale de la prééminence économique des États-Unis. Les économistes ont calculé qu'environ 50 % de la croissance annuelle du PIB des États-Unis est attribuée à l'augmentation de l'innovation.

1.3.5. Cas du Kenya/Nigeria

Kenya est l'un des écosystèmes de startups les plus matures d'Afrique, Nairobi abrite plus de 200 startups, ainsi que les bureaux régionaux des géants de la technologie Google, IBM, Intel et Microsoft. En 2020, un projet de loi StartUp a été présenté dans le but d'encourager la croissance entrepreneuriale et de créer un environnement plus favorable à l'innovation.

En 2021, la société de capital-risque Flourish Ventures, basée dans la Silicon Valley, a ouvert un nouveau bureau à Nairobi pour investir dans des startups Fintech à travers l'Afrique. En mars 2022, Antler East Africa, le bureau de Nairobi de la société de capital-risque Antler, a fermé un fonds de 13,5 millions de dollars pour investir dans des startups en phase de démarrage dans la région. Le programme de construction de cohortes 2022 d'Adanian Labs sélectionnera cinq startups innovantes dans des sous-secteurs, y compris la Blockchain et l'IA, et leur offrira un soutien, un mentorat, un accès à des partenariats et un financement. Future of Work 2022 est un programme d'accélérateur pour les jeunes entrepreneurs africains offrant une formation autoguidée, un soutien virtuel étendu et un mentorat. En avril 2022, Google a annoncé que Nairobi serait le site de son premier centre de développement de produits africain, au service des 800 millions d'Africains qui devraient être connectés à Internet d'ici la fin de la décennie.

iHub a été fondé en 2010 pour accélérer l'industrie technologique de la région et reste un nœud central de l'écosystème de Nairobi. Kijiji est un espace de coworking qui soutient les entreprises à l'esprit social. Kayana soutient les femmes entrepreneurs, et UTU House / Nairobi Game Development Centre soutient le sous-secteur du jeu. Wasoko, qui relie les petits magasins à l'économie numérique, a levé 143,6 millions de dollars de financement sur 10 tours, dont un cycle de série B de 125 millions de dollars en mars 2022. *L'écosystème de Nairobi vaut aujourd'hui 2 milliards de dollars.*

Chaque année le Kenya organise le Sommet Money & Blockchain qui met en relation les leaders de la Fintech et les innovateurs de la blockchain de toute l'Afrique.

La société de capital-risque Flourish Ventures, basée dans la Silicon Valley, a ouvert un bureau à Nairobi pour cibler les startups africaines de Fintech. La plate-forme de santé financière ImaliPay a levé une série de 3 millions de dollars en avril 2022. La startup d'infrastructures de financement ouvert Credrails a levé une série de 2,5 millions de dollars en février 2022. La plate-forme de services financiers Koa a levé un cycle de capital-risque de 2,4 millions de dollars en mars 2022.

En juin 2021, Ada Labs Africa et AI Center of Excellence (AICE) ont annoncé une initiative avec NVIDIA pour contribuer à la numérisation du continent africain par le biais de divers projets d'IA. AICE a commencé à former la première cohorte de 40 ingénieurs en IA dans le cadre de l'initiative et a lancé une série de tables rondes sur les PDG pour démystifier l'IA pour les dirigeants africains. Les entreprises visent à former plus de 4 000 ingénieurs en IA dans cinq villes d'Afrique au cours des trois prochaines années. Le service de données et d'analyse des produits de base de Nairobi, Gro Intelligence, a levé 85 millions de dollars en financement par entreprise pour soutenir son expansion mondiale.

Actuellement la principale stratégie du Kenya d'offrir un régime fiscal propice et favorable aux investissements nationaux.

1.3.6 Cas de la Chine

Depuis 2015, le gouvernement chinois a mis en œuvre une stratégie d'entrepreneuriat et d'innovation de masse, qui consiste à construire un écosystème de startups afin de résoudre le chômage des jeunes et de créer de nouveaux moteurs de croissance. L'écosystème des

startups chinoises a connu un développement rapide en termes de renforcement de son international et de l'expansion du marché national des startups (l'indice d'innovation mondial de la Chine est passé de 35eme en 2013 à 14eme en 2019). Beijing et Shanghai se sont hissées dans le top 10 des villes de l'écosystème mondial des startups. Bien qu'il existe des différences dans le nombre de licornes dans le monde selon la méthode d'agrégation, la Chine concurrence les États-Unis en particulier pour la croissance des entreprises stratégiques (licornes dans le commerce électronique, les FinTech, les médias, la logistique et les secteurs de l'IA).

La mise en œuvre de la politique du gouvernement chinois pour le développement de l'écosystème des startups s'est faite par étape.

- Dans un premier temps, il s'agissait de promouvoir un écosystème innovant, notamment la commercialisation des sciences et des technologies, le renforcement de la coopération entre les startups et les grandes entreprises, le renforcement de la coopération externe pour les startups et la construction d'une base mondiale de startups. Cela a consisté à la création d'une plateforme et la revitalisation du marché de l'investissement dans les startups. Cette plateforme regroupe le gouvernement, des entreprises, des fonds publics, des Venture Capitals, universités et instituts de recherche, qui sont **tous sont organiquement liés** pour construire progressivement un innovant. Ainsi l'Etat chinois prenait part comme actionnaire dans les capitaux des startups à fort potentiel.
- Le gouvernement central a joué le rôle pour le **blocage des capitaux étrangers et leur maintien sur le territoire chinois via des actions réglementaires** (contrôle des changes, droit des actionnaires, etc.). A titre d'exemple, les banques étrangères étaient contraintes de s'associer à un partenaire local et n'étaient pas autorisées à détenir plus de 49% des co-entreprises dans lesquelles elles avaient investi.
- **Une décentralisation de cette stratégie jusque dans les régions.** Sur la base de la politique du gouvernement central, les gouvernements locaux font avancer la stratégie d'établissement d'un écosystème régional de startups fondé sur les industries distinctives et les avantages comparatifs de chaque région.

1.4. Startup et souveraineté : environnement, contraintes et limites

1.4.1. Les licornes françaises sont aujourd'hui financées à 100% par des fonds outre Atlantique

En France comme en Europe, la valeur des investissements en capital-risque a quasiment triplé depuis 2015. Cet accroissement ne permet toutefois pas aux écosystèmes européens de rattraper les Etats-Unis, où les investissements en capital-risque se sont élevés à 156 Md\$ en 2020, soit plus du triple des sommes investies en Europe. L'écosystème français poursuit sa croissance en 2021 : les startups tricolores ont déjà levé 5,1 Md€ sur les six premiers mois de l'année, après s'être distingué par sa résilience en 2020 (+7 % à 5,4 Md€, soit environ 6,5 Md\$).

L'écosystème startup français connaît depuis une dizaine d'années une croissance fulgurante et est en bonne voie pour donner naissance à de très belles entreprises technologiques françaises. Néanmoins, il demeure fragile et n'occupe qu'une place modeste sur la scène

internationale. Sa forte croissance n'est d'ailleurs pas due aux seules forces tricolores mais bénéficie en réalité de la récente attention d'acteurs étrangers. Ces acteurs apportent un soutien financier précieux ainsi que l'expérience d'investisseurs et d'entrepreneurs bien plus aguerris. En contrepartie, une part importante des pépites françaises se vendent dans ces pays étrangers, faute de trouver les ressources nécessaires au maintien de leur croissance sur le territoire français.

Ces rachats, souvent critiqués, sont en réalité nécessaires au maintien et à la dynamisation de l'écosystème, grâce aux liquidités qu'ils fournissent. Mieux qu'un « mal nécessaire », ils sont une formidable opportunité de rattrapage sur lesquels les pionniers de la Silicon Valley n'ont pas pu compter. Ces rachats sont globalement bénéfiques à la croissance des startups ainsi qu'au développement de l'écosystème, en raison du recyclage des capitaux et des talents qu'ils engendrent.

1.4.2. La France n'est pas assez protectrice de ses startups stratégiques et les plus en vue sur en matière d'innovation

Ce qui importe en réalité n'est pas tant la protection des startups d'aujourd'hui que le développement de l'écosystème et sa consolidation. Il ne s'agit pas tant de protéger individuellement telle ou telle startup que de mettre en place rapidement une « machine » à engendrer de jeunes entreprises innovantes et efficaces. Ainsi, si le rachat étranger fait perdre à la France une partie de sa production, il permet en contrepartie d'huiler la machine par les liquidités engendrées et la dote d'ingénieurs forts d'un savoir-faire nouveau, qui ont en tête les plans pour concevoir un système efficace. L'expérience étrangère permet de gagner du temps, d'éviter des erreurs et est rentable sur le long terme compte tenu de la production de startups plus efficaces et de meilleure qualité qu'elle suscite.

De plus, cette « machine » à produire des startups n'est pas dédiée au numérique ni aux autres secteurs couverts par les startups actuelles. Il s'agit d'un outil permettant de produire rapidement de l'innovation, y compris au profit d'autres types d'innovation comme la sobriété énergétique ou la réduction des gaz à effet de serre. Un tel système aidera la France à produire de jeunes entités agiles et audacieuses pour explorer ces nouvelles problématiques

Dans certains cas touchant réellement aux intérêts stratégiques, comme dans le domaine de la Défense, la nécessité d'obtenir une approbation de l'État avant toute acquisition est admise par tous les acteurs. C'est d'ailleurs une pratique largement diffusée, y compris aux États-Unis. Ce dispositif de contrôle des investissements étrangers en France permet à l'État de négocier en amont les termes du contrat de vente, afin par exemple de préserver certaines activités en France ou encore de limiter l'accès à certaines données sensibles. Lors de son rachat par Cisco, Sentryo est passé par ce dispositif qui a imposé quelques conditions au groupe américain. Celui-ci les a jugés raisonnables et le processus a été conclu très rapidement.

Ces conditions ne sont d'ailleurs pas uniquement valables au moment de l'acquisition. Une veille active en amont a beaucoup de valeur puisque de nombreux enjeux se jouent lors de la prise de participation minoritaire de certains investisseurs dans les premières phases de croissance de la start-up. La présence d'un investisseur d'une certaine nationalité tend naturellement à infléchir le centre de gravité de la startup vers le pays associé (son réseau

partenaire, son marché, ses clients). Dans des phases où les startups ne sont pas encore dépendantes des financements étrangers, il peut être intéressant d'essayer de trouver des investissements français ou européens alternatifs.

Néanmoins, il est important de comprendre que ces schémas légitimes de protection ne concernent en réalité qu'une infime part de l'ensemble des jeunes pousses. La France, dont l'écosystème startup est encore relativement immature, est très loin de pouvoir se permettre de protéger ses pépites au nom d'intérêts économiques.

Une startup vit au jour le jour grâce au cash apporté par les investisseurs lors des levées de fonds successives : elle ne peut donc se permettre d'attendre un an avant de trouver de nouveaux capitaux. De plus, dans le cas d'une entreprise considérée comme très internationale, un blocage souverain envoie de mauvais signaux aux investisseurs et aux clients étrangers. Ainsi, toute intervention étatique induit un risque très sérieux de faire disparaître la jeune entreprise. Ce contrôle doit donc être utilisé avec un grand discernement.

Qui de plus est, en raison de leur jeune âge, les startups n'ont généralement pas eu le temps de créer des liens étroits avec des grands acteurs et ne peuvent donc pas être considérées comme des actifs dont la France serait économiquement dépendante. Mieux vaut donc voir une pépite partir prospérer ailleurs, en cédant ainsi à l'étranger une partie de la valeur qu'elle crée, que de la laisser mourir sans raison.

1.4.3. Comment limiter le risque de perte de technologies critiques développées par des startups.

Un certain nombre de limites ont été identifiées, notamment les questions de causalité, de biais d'échantillonnage, de définition du rachat et enfin de robustesse.

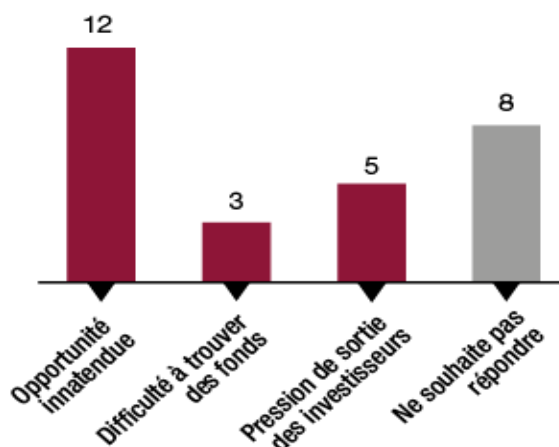
La causalité. Les Différences-en-différence après appariement sur le score de propension permettent d'estimer l'effet causal du rachat si l'on fait l'hypothèse qu'il n'y a pas de variables inobservées expliquant à la fois le rachat par une entreprise et corrélées avec la performance des firmes. Ainsi, malgré le fait que l'on compare des entreprises similaires avant le rachat selon des caractéristiques structurelles observées (capital, effectif, productivité, etc.), des différences observées entre les deux groupes de firmes peuvent exister (des différences d'origine des entrepreneurs, de proximité géographique avec les grands groupes, de langue parlée, etc.) qui limitent l'interprétation causale des résultats car le score de propension ne corrige alors qu'imparfaitement l'hétérogénéité inhérente à l'échantillon.

Les biais d'échantillonnage. La construction de l'échantillon d'estimation implique un recentrage sur les entreprises observées un nombre important d'années. Une telle restriction a des effets théoriques très importants sur l'interprétation de nos résultats. En effet, puisque pour entrer dans l'échantillon d'observation il faut que la firme soit observée au minimum quatre ans, cette estimation ne porte que sur les firmes ayant survécu au moins deux ans à un rachat par un groupe. Par définition les acquisitions prédatrices risquent de sortir de l'échantillon. Ainsi, par construction de l'échantillon, les startups rachetées sont des startups particulières puisque celles-ci ont survécu au moins deux ans à un rachat. Ce biais, que l'on retrouve souvent dans la littérature concernant les rachats d'entreprises, conduit à

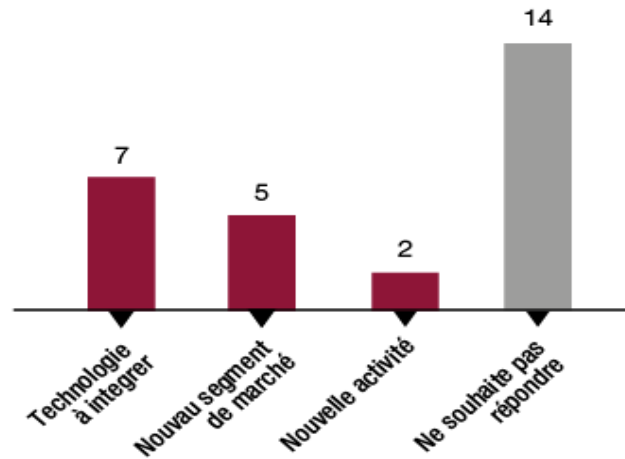
généraliser avec prudence les résultats obtenus qui majorent bien souvent l'effet réel des rachats par un groupe.

La définition du rachat. Par un léger abus de langage, nous avons parlé jusqu'alors indifféremment de rachat, prise de participation ou bien d'acquisition par un groupe via l'enquête LIFI de l'Insee. Tous ces types de fusion/acquisition diffèrent à bien des égards et la statistique publique n'a ainsi qu'une vision partielle de ces phénomènes. L'auteur distingue notamment les absorptions non mesurables par les données disponibles (la startup rachetée disparaît à l'issue de l'opération ainsi que son identifiant SIREN) des prises de participation financière (filialisation, acquisition de titres, etc.) sur lesquelles se focalise ce document de travail.

La robustesse des résultats. L'acquisition n'a aucun effet sur l'intensité en R&D mais un effet important sur le chiffre d'affaires, demeure relativement robuste, l'ordre de grandeur et la significativité des résultats évoluent selon la méthode d'analyse et l'échantillon d'intérêt. Il convient de plus de rappeler que la population de startups sur laquelle se base nos estimations est de faible taille. Enfin, il convient de noter que l'effet non statistiquement significatif du rachat sur l'intensité en R&D porte en lui deux phénomènes : i) le rôle du rachat par un groupe et ii) le risque de perte des aides publiques inhérentes aux Jeunes Entreprises Innovantes qui supposent une indépendance de l'entreprise. Nos résultats pourraient ainsi impliquer, au moins partiellement, que le rachat par un groupe compense juste la perte d'aides publiques.



Note : Résultat d'un sondage mené par les auteurs auprès de 28 start-up rachetées.



Note : Résultat d'un sondage mené par les auteurs auprès de 28 start-up rachetées.

1.4.4. Analyse startups et souveraineté et le made in France

La France face aux autres puissances mondiales.

La France n'est pas seule à rêver de start-up. Le sujet est en plein essor dans le monde entier et la plupart des pays technologiquement avancés ont pour ambition de construire un solide écosystème entrepreneurial. Deux variables distinguent les différents pays : chaque acteur poursuit des objectifs stratégiques qui lui sont propres et les écosystèmes n'ont pas tous le même degré de maturité. En particulier, on distingue trois courants stratégiques principaux, portés respectivement par les États-Unis, Israël et la Chine.

Le modèle hégémonique des États-Unis. Le concept de startups est né aux États-Unis, il n'est donc pas étonnant que ce soit le pays avec l'écosystème entrepreneurial le plus développé. La stratégie américaine est basée sur une logique d'hégémonie technologique. Les États-Unis ont les compétences pour développer des jeunes pousses, les fonds pour les supporter et les acteurs financiers pour les acquérir. Leur maturité leur permet d'être plus compétents sur les sujets technologiques. Ces différentes ressources leur permettent à la fois de créer de très belles startups technologiques et de repérer à travers le monde les pépites les plus prometteuses afin de les acquérir. Ainsi, les États-Unis ont réussi à faire émerger de nombreux champions, dont les GAFAM (Google, Apple, Facebook, Amazon, Microsoft), qui en se nourrissant de startups ont pu maximiser leur emprise sur leurs marchés. Bien que surveillant leurs pépites stratégiques dans les domaines sensibles, ils laissent les acteurs étrangers acheter la plupart de leurs startups et n'hésitent pas en retour à « faire leur marché » dans les écosystèmes étrangers.

Israël, l'usine exportatrice de startups. Israël a une stratégie très différente basée sur la production intensive et l'exportation de start-up. Si le pays possède les talents nécessaires pour monter de belles start-up, il reconnaît ne pas avoir un marché intérieur suffisant pour les transformer en grandes entreprises. Ces startups sont en écrasante majorité financées par de l'argent étranger (90 % des montants levés sont d'origine étrangère). Au lieu de chercher

à tout prix à conserver leurs pépites, les Israéliens les vendent majoritairement aux acteurs américains (80 %) ou les cotent au NASDAQ afin d'apporter des recettes financières à l'État israélien et ainsi amorcer de nouvelles entreprises (DG Trésor, 2021). Israël parvient de plus à conserver la R&D sur place afin de garder la maîtrise du savoir technologique acquis. Ce positionnement lui a permis de devenir aujourd'hui un réacteur à innovation, qui exporte son savoir dans le monde entier. Le cœur de cette stratégie israélienne trouve son origine dans le programme Yozma (Carpentier et Suret, 2006) lancé dans les années 1990 qui a favorisé l'essor du capital-risque en Israël ainsi que le développement de la formation et de la recherche axé vers les technologies de pointe comme la cybersécurité ou l'intelligence artificielle.

Le modèle protectionniste chinois. Un dernier modèle intéressant est le modèle protectionniste à tendance importatrice de la Chine. À l'inverse des Israéliens, les Chinois cherchent à conserver au maximum leurs jeunes pousses (qui sont de toute façon souvent adaptées au marché chinois et pas aux marchés occidentaux) tout en important quelques belles start-up étrangères afin de capter un savoir-faire qu'ils pourront déployer localement. Les ressources considérables de leur économie planifiée permettent à leurs entreprises d'acquérir des pépites à travers le monde, peu importe le prix. Ce modèle leur permet de délocaliser une partie de l'innovation, pour se concentrer sur l'industrialisation des technologies. Même s'il existe un riche écosystème entrepreneurial interne, le nombre d'exportations de startups reste peu élevé et les données concernant les startups chinoises assez rares. De plus, les acteurs chinois préfèrent soit investir minoritairement dans les startups lorsqu'elles sont encore jeunes et peu visibles, bien avant qu'elles soient assez mûres pour être acquises, soit à l'inverse racheter des entreprises technologiques qui ne sont pas des startups (comme l'entreprise allemande de robotique Kuka). Leur stratégie d'importation de technologies ne se reflète donc pas nécessairement dans les données concernant les acquisitions.

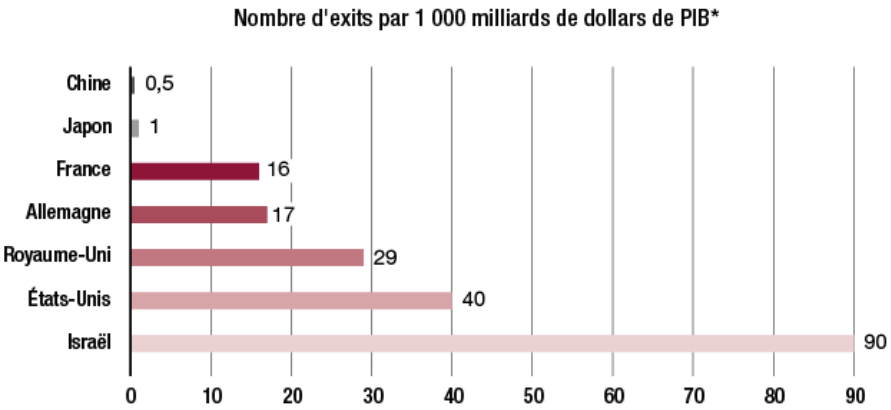
Dans ce panorama simplifié, où se situent la France et l'Europe ? Les prétentions françaises et européennes ressemblent à celles des États-Unis : la France rêve de créer ses propres licornes qui pourraient devenir les grandes entreprises technologiques de demain et de les conserver, pour faire de l'Hexagone un acteur mondial dans le domaine des nouvelles technologies. Le gouvernement s'est d'ailleurs donné pour objectif la création de 25 licornes françaises d'ici à 2025. La France participe en outre activement au projet Scale-up Europe qui vise à faire émerger 10 entreprises technologiques européennes dépassant les 100 milliards d'euros de valorisation d'ici 2030. Toutefois, comme cela sera détaillé au chapitre suivant, si les ambitions françaises sont clairement définies, le degré de développement de son écosystème, lui, est encore faible par rapport à d'autres puissances mondiales.

On peut comparer les pays selon trois dimensions : leur capacité à produire des startups (autrement dit la maturité de leur écosystème), leur taux de rachat domestique (soit leur capacité d'absorption et de rétention de leurs propres start-up) et enfin leur balance commerciale (le rapport entre les startups importées et exportées). Ces indicateurs peuvent être calculés de deux manières : à partir du nombre de rachats de startups ou du montant des transactions. Si les indicateurs de montants peuvent sembler *a priori* plus pertinents, ces chiffres sont impossibles à obtenir car près de 80 % des montants de transactions de rachat ne sont pas divulgués. Il est plus judicieux de se reposer sur le nombre de rachats, bien que cette métrique comporte des biais, notamment en raison de l'imprécision statistique de la

définition d'une start-up. Si les chiffres ne doivent pas être considérés comme exacts à l'unité près, les grandes tendances de fond qui se dégagent sont fiables et globalement cohérentes entre les différentes sources.

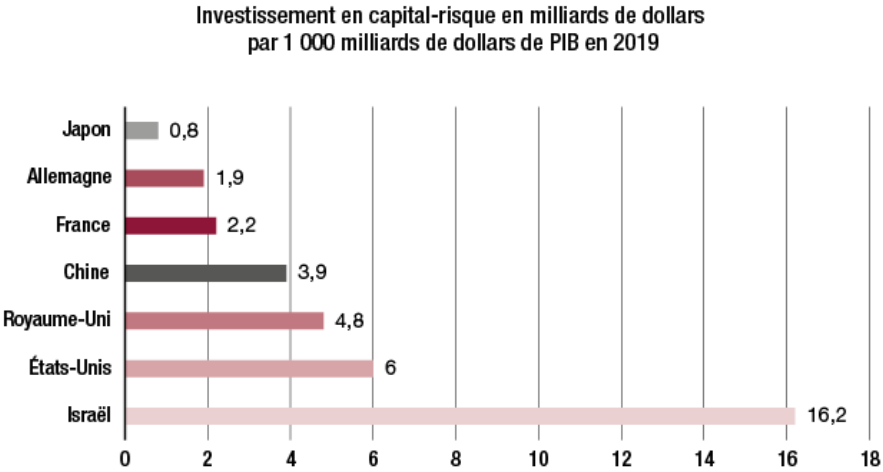
Un écosystème français en progression

Au moment d'évaluer le dynamisme et la liquidité sur le marché des start-up, deux métriques sont intéressantes : le nombre d'exits ainsi que les montants levés en capital-risque sur cette période. Les exits sont plus parlants que le nombre de créations de start-ups en ce qu'ils représentent les startups à succès qu'un écosystème a effectivement réussi à produire. Les montants levés en capital-risque, qui sont le carburant de la start-up, donnent quant à eux une indication sur l'effort fourni par un pays pour faire prospérer son écosystème. Il est par ailleurs plus pertinent de rapporter ces indicateurs au PIB de chaque pays, afin de normaliser les données. La figure 1 ci-dessous présente ces deux indicateurs pour la France, les États-Unis, la Chine, le Japon, l'Allemagne, la Grande-Bretagne et Israël.



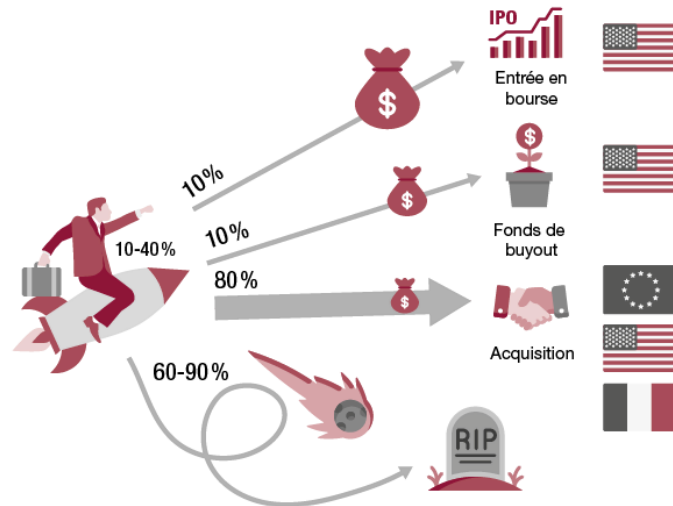
Source : Dealroom (acquisitions d'entreprises soutenues par des fonds de capital-risque) et FMI (PIB), traitement des auteurs

*Entre janvier 2015 et juin 2021



Source : EY, KPMG et FMI, traitement des auteurs

Figure 1: Capacité de production de l'écosystème français



Note : 60 à 90 % des start-up meurent sans aller jusqu'à l'exit. Celles qui ont survécu à la vallée de la mort sont majoritairement rachetées par une entreprise. Les sorties en buyout et surtout les introductions en Bourse sont réservées à des start-up particulièrement structurées et rentables et offrent des multiples de valorisation considérablement plus élevés.

Figure 2 : Le destin d'une start-up

2. LES LIMITES DU MODÈLE ACTUEL DE SOUTIEN DES STARTUPS EN FRANCE

2.1. La gouvernance politique à l'épreuve du maintien et de la protection des startups et des innovations dans l'économie nationale

Les économistes dans leur vision classique ont supposé que ce sont les grandes entreprises qui tirent la croissance et l'innovation nationale. De nos jours dans la vision stratégique sous l'angle de l'intelligence économique, le poids grandissant des startups au cours des années 90 et le succès retentissant de certaines d'entre elles ont rappelé que les jeunes entreprises jouent un rôle central dans l'avènement des nouvelles technologies et l'émergence des industries de demain. Pour renforcer cette dynamique, le gouvernement devra revoir leur approche pour intégrer une démarche veille stratégique et intelligence économique afin de soutenir les startups françaises pour qu'elles puissent rester dans le giron national.

2.1.1 La fuite des capitaux des startups françaises vers l'étranger

La France incube un nombre croissant et important de jeunes pousses technologiques. En 2021, près de 11 000 startups ont été référencées mais elles finissent par filer vers l'étranger par des rachats, fusions ou acquisitions pour les plus significatives. Cela s'explique par le fait que les startups françaises ne trouvent pas sur le territoire national, les analystes spécialisés, les grands fonds d'investissement, les grands partenaires industriels et l'accompagnement stratégique de l'Etat qui leur permettraient de partir à conquérir sur de gros marchés internationaux, tout en restant indépendantes (Dominique Nora, 2016). Il faut noter que les startups rachetées par les étrangers sont en général cinq à dix fois plus concurrentes que celles qui sont sur le territoire français. En outre, les investissements des capitaux-risqueurs français ne sont pas suffisamment conséquents pour maintenir les startups sur le territoire français et l'État n'y apporte pas non plus le soutien nécessaire. Cela explique le faible taux de

rachats des startups par les nationaux soit un taux de 36% entre 2015 et 2021. Aujourd'hui, en France, 60 à 90% des startups meurent avant d'avoir pu dépasser la phase critique de la «*vallée de la mort*» (Vincent Charlet, 2021). Les rachats étrangers permettent donc avant tout la survie et la pérennisation de ces startups, le maintien des emplois et des investissements qui y sont liés au détriment de la R&D et des innovations qui échappent au giron national aussi stratégiques fussent-elles. En effet, les américains par exemple sont capables d'investir des sommes 3 fois supérieures en moyenne par rapport aux européens (Vincent Charlet, 2021) qui de par ces gros investissements conquiert les marchés internationaux. Mais il faut noter que les rachats de startups qui se font sans délocalisation des activités favorisent la création d'emplois pour les jeunes sur le sol français mais favorisent par exemple la fuite des innovations, l'espionnage industriel, technologique et militaire.

2.1.2 Quelle meilleure politique de protection pour assurer une croissance nationale soutenue par le biais des startups

Le programme French Tech Next 40/120 semble être l'une des meilleures politiques de protection pour accompagner l'hyper croissance des startups françaises. Cette politique vise à renforcer le soutien aux startups les plus innovantes. A travers cette politique, le gouvernement français a déployé l'accompagnement des startups françaises dans leur développement à l'international et plus particulièrement en Europe. Il consiste à offrir un accompagnement aux startups lauréates en capacité de devenir des leaders technologiques de rang mondial. 120 startups et scale-up françaises sont sélectionnées chaque année pour faire partie du programme. La sélection, sur des critères financiers de levée de fonds ou d'hyper croissance du chiffre d'affaires, est ouverte à tous les modèles de startups (numérique, deeptech, industrielles, défense) et à tous les secteurs d'activité. Toutefois, le modèle du programme israélien Yozma est un modèle qui a fait ses preuves et inspiré les décideurs et adapté à la réalité française notamment sur les volets R&D des innovations et l'attractivité des sociétés de capital-risque.

2.1.3 Analyse comparée des meilleures pratiques de soutien des startups dans le giron national

Chaque pays poursuit des objectifs qui lui sont propres et les écosystèmes n'ont pas tous le même degré de maturité. En effet, les principaux courants stratégiques des startups sont portés par les Etats-Unis, la Chine, et Israël et si la France veut rattraper son retard, elle devrait s'inspirer de leur modèle de développement de startups. Le problème de la France est l'insuffisance des investissements dans les jeunes pousses des startups, l'absence d'une approche stratégique et d'intelligence économique du développement des startups.

A) Initiative FRENCH TECH NEXT40/120 et ses limites

Ce programme est le fruit d'une volonté de l'Etat de mettre le service public au service de l'innovation française. Il offre à 120 entreprises sélectionnées un accompagnement inédit, qui repose entre autres sur un réseau de 60 correspondants French Tech dans toutes les administrations. Cette offre d'accompagnement consiste en une visibilité renforcée, des services spécifiques délivrés par le réseau des correspondants French Tech avec la possibilité de renforcer les partages d'expérience, les bonnes pratiques et le développement de

stratégies communes. La mise en place de ce dispositif a non seulement permis d'accompagner et d'accélérer l'hyper croissance des startups lauréates et la compétitivité, mais il a également permis un rapprochement entre les secteurs public et privé. Mais le programme ne dispose pas la puissance du levier financier qu'on des pays comme Israël, La Chine et les Etats Unis nécessaire à la maturité d'une start-up.

B) Soutien aux entreprises développant des technologies d'avenir souveraines : lancement d'un fonds «french tech souverain»

Des entreprises technologiques françaises qui développent des technologies d'avenir à caractère souverain pourraient être rachetées par les grands acteurs étrangers ou être dépassées par des concurrents parvenant à mieux se financer. Ainsi pour pallier cette situation et protéger ces entreprises, le Gouvernement lance un véhicule d'investissement géré par Bpifrance à vocation à la fois offensive et défensive afin de soutenir structurellement ces entreprises, acteurs clés de l'autonomie technologique. Cette pratique peut être traduite en une vision stratégique permettant de soutenir massivement les startups concernées afin de les garder dans le giron national.

C) Les réductions fiscales en faveur des jeunes startups

Le statut de "jeune entreprise innovante" (JEI) confère un certain nombre d'exonérations fiscales et sociales aux PME qui engagent des dépenses de recherche et développement représentant au moins 15% de leurs charges (bpifrance, 2021). Le montant issu de cette réduction peut être réinvesti dans la mise à l'échelle du produit innovant. Cette bonne pratique doit être étendue à toutes les startups ce qui va contribuer à leur améliorer le financement et leur cashflow.

D) Tableau comparatif des meilleures pratiques de soutien des startups dans quelques pays

	Fonds publics incubateurs	Crowdfunding	Amorçage	Capital risque	Capital croissance
France	2	3	3	3	3
Israël	5	5	4	5	5
Allemagne	4	3	4	4	4
USA	3	4	4	4	4
Chine	4	4	4	4	4

Échelle : les notes vont de 1 à 5 en fonction de la diversité et du volume

Une analyse des meilleurs pratiques en matière de protection des startups entre la France, les Etats-Unis, l'Allemagne, Israël et la chine montre que tous ces pays font des efforts en matière d'investissement. Les montants levés en capital-risque, qui sont le carburant de la startup, donnent une indication sur l'effort fourni par un pays pour faire prospérer son écosystème.

L'analyse du tableau ci-dessus montre qu'Israël et les Etats (Israël et les Etats-Unis exportent plus les startups comparativement aux autres. Cette exportation leur permet de lever des fonds importants en capital-risqueurs. Les montants obtenus grâce au rachat permettent de développer les startups.

En ce qui concerne la disponibilité des fonds, les Etats-Unis possède un avantage comparativement aux autres. Cet avantage s'explique par la disponibilité des fonds, et le nombre important d'acteurs financiers prêts à investir dans les startups. Les chinois ont ciblé le secteur de l'intelligence artificielle où ils investissent de fortes sommes car ce secteur est un facteur important de souveraineté.

Pour ce qui est l'encouragement à la création des startups, la France, les Etats-Unis et l'Allemagne ont fourni plus d'effort. En effet, la France à procéder à une réduction fiscale en faveur des jeunes startups tandis que les Etats-Unis ont privilégié l'allègement des démarches administrative dans la création des startups. L'Allemagne quant à elle a mis en place un programme de prêt qui permet aux entreprises de bénéficier de fonds de démarrage.

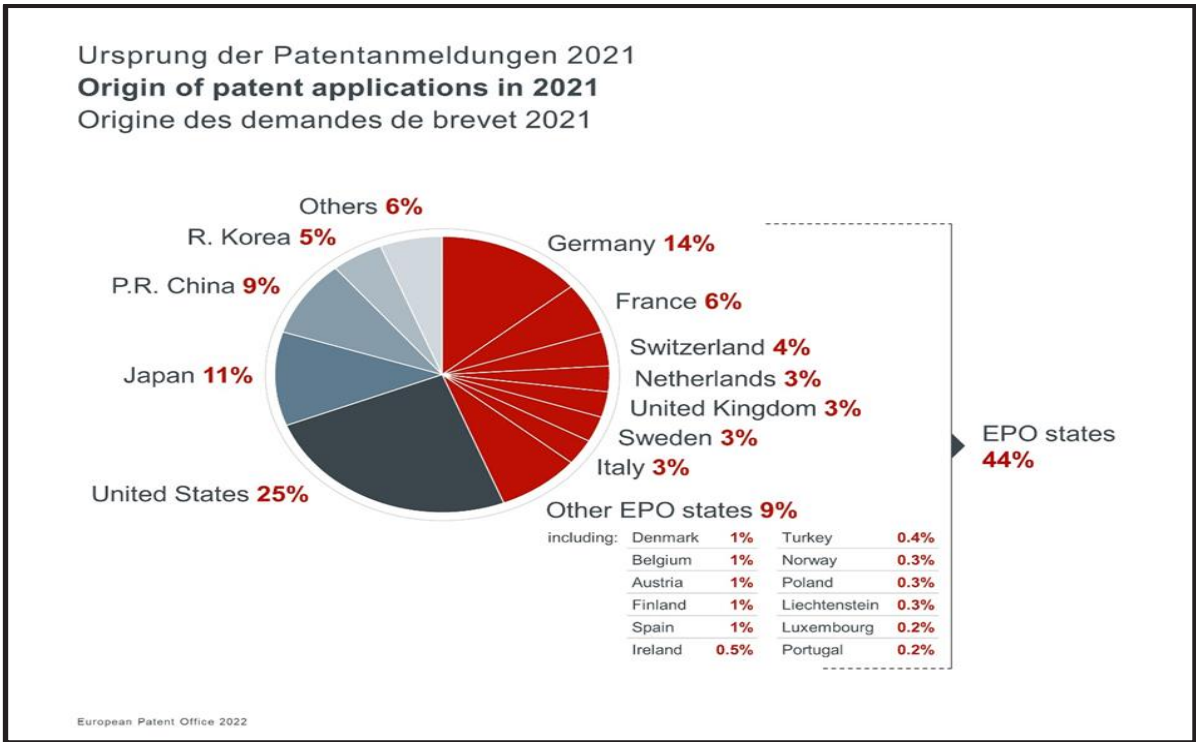
2.2. Les faiblesses du système de financement des startups françaises

Si la France s'illustre par sa formation et ses capacités d'innovation, deux clés de succès des jeunes entreprises, elle pâtit, en revanche, de la faiblesse des fonds de capital-risque, principalement dans la phase d'amorçage. De plus, la France manque de « business angels ». Ainsi, les États-Unis comptent 400 000 investisseurs, le Royaume-Uni 25 000 et l'hexagone, seulement 8 000. Deux points faibles dans le paysage du financement qui tendent à être compensés par l'essor du crowdfunding, dont l'activité, si elle reste relativement faible, enregistre une forte croissance.

2.2.1. Les meilleurs mécanismes de financement des startups dans le monde

En France, comme partout dans le monde, l'un des principaux défis des startups reste de trouver le meilleur mécanisme de financement permettant d'assurer son développement. Pour assurer leur phase de développement, les startups peuvent faire appel à des financements de sources publiques ou privées. Ces méthodes et outils de financement sont en perpétuel développement dans le monde. Nous présentons ici les différents leviers de financements les plus utilisés et nous montrons que la croissance de ces projets d'entreprises se trouve limitée par le manque de certains chaînons dans le circuit de financement des startups. Nous montrons enfin que ce gap de financement pourrait être en partie comblé par des outils et modes de financement nouveaux qui sont les suivants.

En matière d'innovation, la France n'est pas en reste. En effet près d'un million d'entreprises ont été créées en France en 2021 selon l'INSEE. En 2021, 14 758 demandes de brevets et 113 070 nouvelles marques déposées ont été déposées à l'Institut national de la propriété industrielle (INPI), en hausse continue depuis 4 ans.



Cela place la France en tête des pays européens derrière l'Allemagne, et en position intermédiaire au sein de l'Union européenne si on rapporte ce chiffre à la population globale. Pourtant, en 2010, les dépenses de R&D des entreprises françaises n'ont représenté que 1.4 % du PIB, restant inférieures à la moyenne de l'OCDE et loin derrière celles de l'Allemagne et des pays d'Europe du Nord (OCDE, 2014).

2.2.1.1 Les financements de sources publiques

Le créateur de startups peut bénéficier, sous certaines conditions, d'aides à la création d'entreprise. En effet, il peut profiter de l'ACRE, de l'ARE s'il est au chômage, mais également d'aides fiscales et sociales telles que le crédit d'impôt recherche (CIR) ou encore le crédit d'impôt innovation (CII). De plus, il existe un certain nombre de programmes d'aides à l'innovation proposés par la BPI en collaboration avec la French Tech. Des dispositifs régionaux proposent également leur soutien aux jeunes entreprises.

Conscients des enjeux liés à la création et à la croissance des startups technologiques, les pouvoirs publics ont fait beaucoup d'efforts depuis le début des années 2000 afin de desserrer les contraintes administratives et financières autour de ces entreprises. Le financement des startups a notamment reçu beaucoup d'attention de la part des pouvoirs publics qui sont intervenus à différents niveaux, en mobilisant de multiples aides directes et indirectes. En cinq ans, la France a heureusement su rattraper son retard sur la scène mondiale de l'innovation. Symbole de cette remontée économique, on compte désormais plus de vingt "licornes" françaises, startups de la French Tech valorisées plus d'un milliard de dollars, contre seulement trois en 2017. Pour permettre à nos startups de grandir et de franchir l'étape décisive de scale-up (le stade après la startups et avant la licorne), les pouvoirs publics doivent continuer d'ouvrir le circuit du financement et former les talents de demain.

Selon les chiffres provisoires du CAD pour l'année 2021, la France a alloué 13 milliards d'euros à l'aide publique au développement, soit 8,6 % de l'APD totale des 30 membres du CAD

(environ 151 milliards d'euros). Cette multiplicité rend le système de subventionnement public parfois peu lisible par leurs bénéficiaires potentiels, et son efficacité souvent difficilement mesurable par la tutelle.

➤ **Les aides dédiées à la création et au développement des start-up, ainsi que sur celles qui ciblent la R&D privée**

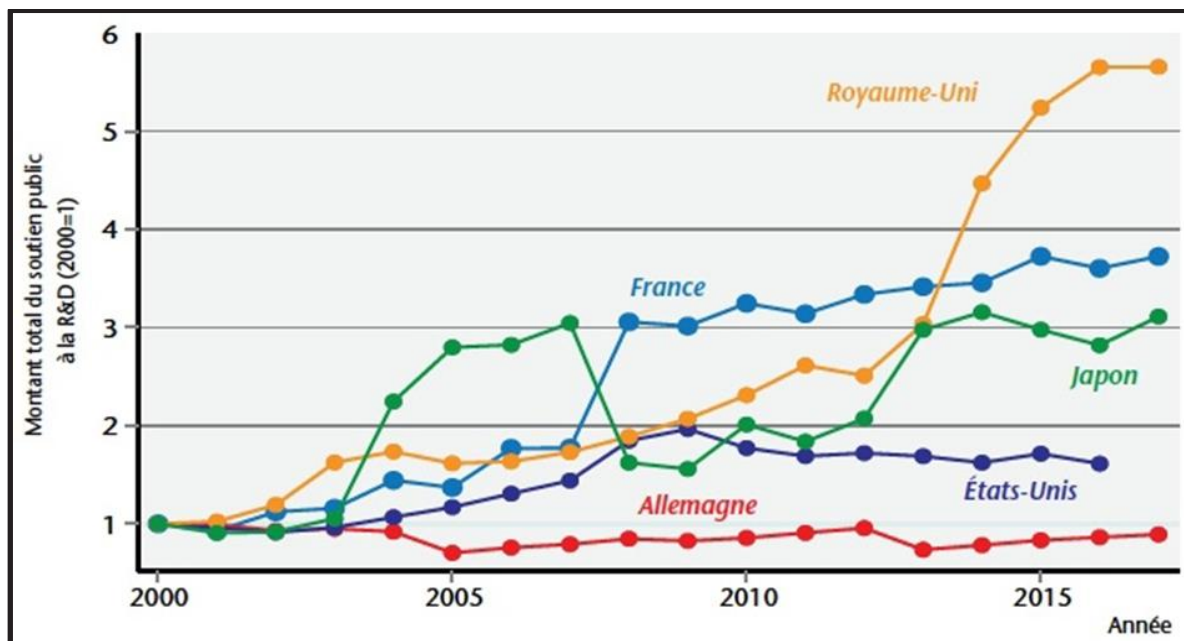
C'est le cas des aides visant à promouvoir la réinsertion professionnelle des demandeurs d'emploi (ARE, NACRE, ACRE), ou des aides ciblant les entrepreneurs qui investissent dans certains territoires afin d'en favoriser le développement (prime d'aménagement du territoire, exonération fiscale dans les zones franches urbaines, etc.). Par ailleurs, au-delà des aides financières directes proposées aux startups que nous présentons ici, le créateur de startups gagnera à considérer les différentes aides financières indirectes qui peuvent par exemple être offertes par les pépinières et les incubateurs publics (Hub Startup de Bpifrance par exemple).

➤ **Les aides publiques en phase d'amorçage et de création**

Elles se présentent sous forme de subvention ou un prêt afin d'évaluer la faisabilité de l'innovation ou d'en favoriser le développement. Afin d'évaluer le potentiel d'une innovation, les entrepreneurs peuvent notamment solliciter l'INPI afin de financer des études préalables portant sur la valeur de sa propriété intellectuelle. Les frais d'études sont versés sous forme d'avance remboursable en cas de succès, et de subventions si ce n'est pas le cas (pré-diagnostic INPI). En cas de recours à des compétences extérieures, l'entrepreneur peut aussi solliciter une prestation technologique réseau (PTR) financée par Bpifrance qui permet de financer le dépôt des brevets concernés ainsi que quelques études complémentaires. Enfin, des subventions spécifiques existent pour les projets en phase de maturation ou afin de développer des prototypes (bourse FrenchTech de Bpifrance, et pour le développement de l'innovation de Bpifrance, etc.). Le créateur de startup peut aussi se tourner vers un concours afin d'évaluer la faisabilité de son innovation tout en la finançant en partie. Différentes catégories de concours existent selon les caractéristiques et le niveau de développement de l'innovation. Le créateur de startup peut aussi lever des fonds en empruntant à taux bonifiés auprès des différents réseaux d'accompagnement (Réseau Entreprendre, Initiative France) et d'insertion (ADIE, France Active). Les prêts d'honneur par exemple sont des prêts à taux zéro demandés sans caution.

➤ **Les aides publiques en phase de développement**

Ces aides interviennent dans un second temps, une fois que la technologie a été jugée commercialement viable. Elles reposent soit sur des subventions directes, soit sur des exonérations fiscales. Les exonérations fiscales sont le principal dispositif de soutien à l'innovation privée en France via le crédit d'impôt recherche (CIR). Depuis 2008 l'exonération fiscale n'est plus calculée sur la R&D incrémentale, mais permet de déduire 30% de l'ensemble des dépenses de R&D éligibles de l'entreprise situées en-deçà de 100 millions d'euros (5% au-delà). Ceci fait du CIR un système de subventionnement de l'innovation particulièrement généreux, si on le compare aux dispositifs d'incitation fiscale présents dans les autres pays.



Évolution du soutien public (subvention fiscale à la R&D) dans les différents pays

Le graphique ci-dessus compare la générosité des déductions fiscales accordées dans les différents pays sur la R&D. On peut y voir que la France arrive en deuxième position quant à sa générosité fiscale dans ce domaine, juste derrière le Royaume Uni. Enfin, depuis 2004, sous certaines conditions, le créateur de startups peut bénéficier sur simple rescrit fiscal du statut de jeune entreprise innovante (JEI) qui lui permet de bénéficier de certaines exonérations fiscales (exonérations de l'impôt sur les sociétés et de la taxe foncière) pour une durée limitée.

➤ Les subventions publiques et les projets collaboratifs

Les subventions publiques en phase de développement renvoient à des montants supérieurs à ceux alloués en phases de création et d'amorçage. La startup possédant une technologie éprouvée peut éventuellement développer des partenariats, par exemple en rejoignant un consortium s'adossant à un pôle de compétitivité afin de bénéficier d'aides spécifiques. C'est notamment le cas des appels d'offres du fonds unique interministériel (FUI) qui finance des projets de R&D collaboratifs labellisés par les pôles de compétitivité. Des subventions spécifiques existent aussi pour les partenariats entre entreprises privées et laboratoires de recherche publics, comme les aides à l'innovation stratégique industrielle (ISI) proposées par Bpifrance, ou le développement de projets collaboratifs à l'échelon européen (programme EUREKA).

Qu'elles soient centrées sur la création ou sur l'innovation, les aides publiques à la disposition des startups apparaissent à la fois foisonnantes et d'une efficacité limitée. Il est donc nécessaire de recourir aussi aux financements privés.

2.2.1.2 Les financements de sources privées

Le financement des startups françaises par des sources privées a connu une envolée spectaculaire en 2021. Ces dernières ont levé pas moins de 5,4 milliards d'euros en 2020, bien plus que le montant collecté par les startups allemandes (5,2 milliards d'euros). A noter que

ces financements étaient de 1,8 milliard en 2015, d'après une étude du cabinet Ernst Young menée en 2021. Les fonds financés proviennent en grande majorité, d'investisseurs nationaux au profil plus mesuré que leurs homologues étrangers. Les capital-risqueurs, notamment américains, sont davantage habitués à la culture du risque et mettent en jeu des montants plus importants, alors qu'il reste encore difficile pour les acteurs français de la tech de réaliser des tours de table à plus de 100 millions d'euros.

➤ **Les financements privés en phase de démarrage (amorçage et création)**

Cette phase est le plus souvent financée sur les fonds propres de l'initiateur ou des associés initiateurs :

1) **Le « love money » ou « Founder, Friends & Family »** qui est constitué de l'épargne, prime de licenciement en cas de reconversion, facilités de l'employeur dans le cadre d'un congé pour création d'entreprise. La participation à des concours pour challenger l'idée, voire l'esquisse de business plan, peut apporter, en cas de victoire, quelques subsides complémentaires. On peut inclure aussi à ce stade les apports des associés, soit par rachat de parts sociales, soit par abondement des comptes courants d'associés. Les montants apportés sont généralement assez faibles, et on notera juste ici l'importance cruciale que revêt la fiscalité des dons d'argent, notamment au sein de la famille pour le développement des start-up.

2) **Les financements participatifs ou « crowdfunding »** sous forme de don, souvent néanmoins avec compensation (ex : préachat à tarif préférentiel) ou « de capital ». La startup peut également commencer à bénéficier de subventions, d'aides diverses et être soutenue par des organismes de recherche, des entreprises...Elle peut également être retenue au sein d'une « couveuse » voire d'un incubateur, structure créée par des entreprises ayant pignon sur rue ou semi-publics ou mixtes, et qui permet de tester une activité.

3) **Les business angels** qui interviennent plus en phase d'amorçage. C'est à ce stade qu'intervient en général la véritable ouverture du capital, via le premier tour de table, dit « seed money ». Des investisseurs, appelés « business angels » apportent des montants déjà significatifs dans le capital de la start-up. A un moment ou un autre, le fondateur ou les fondateurs associés perdent le contrôle majoritaire du capital. Un pacte d'actionnaires détaillé est à établir pour que les droits de chacune des parties prenantes soient respectés. Les business angels peuvent investir seul, en syndicat ou en co-investissant avec des acteurs de nature différente tels que des fonds régionaux, des fonds d'amorçage, etc. Une caractéristique commune aux business angels est qu'ils acceptent en moyenne un niveau de risque plus élevé que les autres investisseurs. La France compte actuellement plus de 5500 business angels regroupés dans 64 réseaux répartis sur l'ensemble du territoire français. L'étude annuelle réalisée par France Angels, démontre une nouvelle fois le soutien majeur des Business Angels dans le développement des jeunes entreprises innovantes et créatrices d'emploi. Leur appui est dévoilé par l'accroissement des montants investis et du nombre d'entreprises soutenues en 2021 avec un total de 69,5 M€ (+38%) investis dans 424 startups et cela malgré le contexte sanitaire et économique que nous subissons toutes et tous depuis mars 2020. Cela semble peu ! A titre de comparaison, le nombre de business angels aux Etats-Unis est estimé à environ 400 000 et à environ 25 000 au Royaume-Uni. Le financement par

business angel se fait selon un processus bien défini. Afin de maîtriser le risque, les business angels vont d'abord sélectionner les projets et mettre en place ensuite, un suivi actif de leur participation. La première étape consiste à évaluer et sélectionner les projets d'investissement. Pour ce faire, des entretiens entre les entrepreneurs et les investisseurs potentiels sont organisés afin de comparer les différents projets proposés. A l'issue de la sélection, un contrat de financement plus ou moins complexe est proposé au porteur de projet sélectionné. Vient ensuite la phase de gestion de la participation. Les business angels vont chercher ici à maîtriser les risques inhérents aux projets et à contribuer à la création de valeur des entreprises financées.

➤ **Les financements privés en phase de développement**

1) Les banques et les marchés financiers : Financeurs traditionnels de l'économie, les banques se montrent généralement frileuses lorsqu'il s'agit d'investir dans des start-up. Les startups se caractérisent par un niveau de risque élevé et par une forte asymétrie d'information qui rend la relation d'agence plus complexe à gérer que dans une entreprise traditionnelle. Les premières années de vie des startups est par ailleurs caractérisée par une faible liquidité des investissements engagés qui fait courir à l'investisseur un risque supplémentaire. Les banques, qui doivent composer avec des règles prudentielles contraignantes, préfèrent alors généralement botter en touche lorsque le risque de financement devient trop élevé. À défaut, elles peuvent accorder un prêt moyennant la prise de garanties supplémentaires. La possibilité pour le créateur de recourir aux systèmes de contre-garanties proposées par Bpifrance, par des sociétés de caution mutuelle (Siagi, etc.), ou par des associations (France active, FGIF, etc.), lui permet parfois de contourner cette difficulté. Les marchés financiers offrent de leur côté un débouché naturel pour les startups qui ont déjà fait leurs preuves, et qui désirent lever des fonds importants. Ces ressources ne sont généralement disponibles que pour les entreprises qui ont su atteindre un palier de développement suffisant, par exemple en profitant des conseils et de l'investissement d'un capital-investisseur.

2) Le capital-investissement Très peu de sociétés de capital-risque financent les startups en phase de création, et *le capital- innovation reste marginal actuellement en France*. Les sociétés de capital-investissement apparaissent essentiellement lors de la phase de développement, lorsque le seuil de rentabilité de la startup est déjà atteint et on parle à ce moment-là de capital-développement. Le capital-investissement consiste alors à prendre des participations (minoritaires ou majoritaires) dans le capital de jeunes entreprises innovantes en espérant en retirer à terme une plus-value. Les sociétés de capital-investissement jouent un rôle d'apporteur de capitaux et permettent la professionnalisation des firmes qu'elles. Ces sociétés apportent notamment une expertise à la fois financière, managériale et technique aux entreprises dans leurs premières phases de développement. Le métier du capital-investissement est très développé aux Etats-Unis, son pays d'origine, mais aussi en Europe. Ce dernier a connu un essor sans précédent dans tous les pays durant les années 90, ce qui a contribué à donner naissance à la bulle de l'Internet. Sur toute l'Europe en 2021, le total des fonds levés par l'ensemble des sociétés de capital-investissement s'est élevé à environ 140 milliards d'euros. Au premier semestre 2022, les startups françaises ont levé 8,4 milliards d'euros, soit 63 % de plus que les six premiers mois de l'année 2021, d'après le dernier baromètre EY du capital-risque en France. La France confirme sa place de deuxième pays en

Europe en ce qui concerne le secteur du capital-investissement et le troisième pays au monde derrière les Etats-Unis et le Royaume Uni. A titre de comparaison, les opérateurs basés aux Etats-Unis ont levé un peu plus de 700 milliards de dollars en 2021. L'investissement par des sociétés de capital-investissement se fait selon un processus clairement défini. Si celui-ci semble très similaire au processus utilisé par les business angels, les audits réalisés par les sociétés de capital-investissement sont en fait beaucoup plus complets que ceux réalisés par les business angels. Il existe par ailleurs de nombreuses autres différences entre ces deux types d'investisseurs. Les sociétés de capital-investissement lèvent des fonds sur le marché pour les réinvestir dans des entreprises alors que les business angels, eux, investissent leurs propres fonds. Par ailleurs, les montants investis par les sociétés de capital-investissement sont plus élevés que ceux investis par les business angels. Le ticket moyen investi en 2021 en France par ces opérateurs est de 2.2 million d'euros selon les chiffres de l'AFIC. Pour finir, ces deux types d'investisseurs n'ont pas les mêmes exigences en termes de rentabilité financière. Les business angels cherchent un taux de rendement interne d'environ 20% quand les sociétés de capital-risque recherchent un rendement compris entre 36% et 45% pour des investissements dans les premiers stades de développement.

Outre les bailleurs de fonds traditionnels comme les banques ou les institutions publiques, il existe divers sponsors et créanciers spécialisés dans le financement de start-up. La réussite d'une startup est un pari challengeant et le choix du mode de financement un élément déterminant. Les besoins financiers des entreprises innovantes lors de la phase de création et d'amorçage ou dans leur phase de développement, bien qu'ayant fortement progressé, ne sont pas réellement comblés en France comparativement aux pays comme les Etats Unis et le Royaume Uni.

2.2.2. Le choix du financement comme levier et outil de souveraineté des startups

Il est aujourd'hui indéniable que les startups sont l'un des piliers de la souveraineté numérique. La capacité d'un État de soutenir l'innovation et à faire émerger de futurs grands géants technologiques renforce sa souveraineté. Pour rester dans la course technologique et favoriser l'innovation, les États doivent renforcer leur écosystème pour les start-up, ces jeunes entreprises indispensables à la transformation numérique et durable de nos économies.

L'ambition de l'Europe de grossir ses startups est prometteuse. Lors des deux jours de conférences consacrées à la souveraineté numérique, dans le cadre de la présidence française de l'Union européenne, la France et l'Allemagne se sont engagées à investir 1 milliard d'euros chacune dans le futur fonds ETCI pour « European Tech Champions Initiative. La France, l'Allemagne et 16 autres états-membres de l'Union ont signé une déclaration commune visant à soutenir l'initiative paneuropéenne en faveur des « Scale-up ». Une initiative qui vise à mobiliser davantage de capitaux privés auprès des investisseurs financiers européens de long terme afin de renforcer la compétitivité de l'économie européenne de manière durable. A date plus de 3,5 milliards d'euros sont déjà mobilisés (BEI, Bpifrance et banques danoise ou grecque notamment) et d'autres pays ont promis de rejoindre l'initiative rapidement. L'objectif est ainsi de mettre en place un budget de 10 milliards d'euros permettant la création de 10 à 20 fonds paneuropéens de plus d'un milliard d'euros chacun. Aujourd'hui, il en existe seulement deux en Europe (dont Eurazeo) contre une quarantaine aux Etats-Unis.

En cinq ans, la France a fortement progressé sur la scène mondiale de l'innovation. Comme symbole de cette remontée économique majestueuse, on compte désormais plus de vingt "licornes" françaises, startups de la French Tech valorisées plus d'un milliard de dollars, contre

seulement trois en 2017. Pour permettre et garantir un meilleur écosystème aux startups françaises afin de grandir et de franchir l'étape décisive de scale-up (le stade après la startup et avant la licorne), les pouvoirs publics doivent continuer d'ouvrir le circuit du financement et former les talents de demain.

2.2.2.1 Un enjeu majeur des startups et licornes françaises est de tendre vers des financements par des fonds nationaux

Si l'Etat français porte l'écosystème à bout de bras à coup d'argent public et de plans sectoriels, beaucoup de startups qui réussissent finissent par développer une dépendance envers des acteurs étrangers : les Gafam pour 73% d'entre elles, et les fonds étrangers, souvent américains ou asiatiques, pour celles qui ont besoin de lever beaucoup de fonds. Sans compter celles qui déménagent leur siège social aux Etats-Unis ou se font racheter par des entreprises étrangères. Tant que la France n'aura pas réglé le problème de la délocalisation de ses startups, la French Tech ne sera pas vraiment souveraine.

« Faire naître des leaders technologiques de niveau mondial est essentiel pour la souveraineté de la France et de l'Europe. L'enjeu est plus que jamais de mobiliser notre épargne pour mieux financer les entreprises et les technologies de demain » a déclaré Bruno Le Maire lors de la remise du rapport de Philippe TIBI sur l'amélioration du financement des entreprises technologiques français, rapport intitulée **"Financer la IVe révolution industrielle – Lever le verrou du financement des entreprises technologiques"**. Les bons résultats de la French Tech sont notamment le fruit d'un investissement conséquent de la France dans l'innovation, dans l'écosystème des startups et dans la recherche. Entre 2008 et 2018, la dépense intérieure pour la recherche et le développement (DIRD) a augmenté de 1,6% par an, soit un rythme plus rapide que le PIB français, pour atteindre 51,8 milliards d'euros en 2018. Cet investissement financier et la qualité des infrastructures françaises pour la R&D ont aussi permis d'avoir une population de chercheurs solide : 295 000 chercheurs, soit 9,6 chercheurs pour 1000 actifs (contre 7,7 à l'échelle européenne), dont 28% de femmes. Avec la Loi de Programmation de la Recherche 2021-2030, la France s'est engagée à maintenir la recherche et l'innovation dans ses priorités en projetant d'y dédier 3% de son budget national avec une enveloppe additionnelle de 25 milliards d'euros sur les dix prochaines années. Avec le Programme Investissement d'Avenir 4 (2021-2025), la France prévoit également d'investir 20 milliards d'euros dans l'éducation supérieure, la recherche, l'innovation et les entreprises innovantes. 2021 a été l'année de bascule. 11,6 milliards d'euros ont été levés par les startups françaises, un chiffre en augmentation de 115 % par rapport à 2020. La hausse est même de 1.200 % par rapport à 2014. Les levées françaises supérieures à 100 millions d'euros représentent au total 5 milliards d'euros en 2021. Ce chiffre est de 9 milliards en Allemagne. Franck Sebag cite en exemple la levée record de Gorillas, startup allemande de livraison de courses à domicile en 10 minutes, de 809 millions d'euros en septembre dernier. Aucune levée de ce type n'est encore enregistrée en France. La France reste néanmoins en retard car les investissements sont arrivés plus tard qu'en Angleterre, et bien sûr qu'aux Etats-Unis. Ce récent afflux de capitaux serait en train de combler le retard français. Si le Covid a été un accélérateur pour quelques fleurons français comme Doctolib ou ManoMano , c'est bien la maturité de l'écosystème que ces milliards viennent couronner et le réveil d'un écosystème français plus apte à la défense de ses start-up, nous rapporte Nicolas Brien, chairman d'Euratechnologies. Mais d'où vient tout cet argent ? En janvier 2022, Qonto levait 486 millions d'euros, une levée qui n'a pas pu se faire sans **la présence de grands fonds américains** (Tiger Global et TVC) qui

ont mené le tour de table. Pour Back Market aussi, c'était un Britannique à la manœuvre pour sa levée de 450 millions d'euros. Pour Sorare, c'était le Japonais Softbank. La présence de grands fonds internationaux est le résultat de cette attractivité nouvelle. « **Sur les 22 levées supérieures à 100 millions d'euros en 2021, 18 ont été réalisées avec des fonds étrangers** » (Ernst & Young). En plus des fonds de capital-risque, on observe l'arrivée de nouveaux acteurs, comme les hedge funds de plus en plus friands de la tech française à l'exemple de Tiger Global (entré au capital de Qonto) ou Spendsk mais aussi Blackrock (entré au capital de Contentsquare).

Plusieurs mesures pourraient être prises par l'Etat français pour impulser le financement des startups par des fonds nationaux.

- **Mettre l'accent sur le financement en phase d'amorçage.** Les financements étrangers interviennent plus en phase de développement. Pour cela, les French tech doivent être cotées en France afin d'avoir une masse critique d'actionnaires et une liquidité suffisante. Cette masse critique n'existe pas à ce jour et il convient de remédier à cette défaillance de marché.
- **Favoriser le lancement de fonds d'envergure gérés en France.** Accroître la demande de titres d'entreprises technologiques passera par le lancement de fonds «global Tech» gérés en France. Des fonds qui devront investir dans des entreprises technologiques cotées dans le monde entier : « si la France veut disposer d'une base solide d'actionnaires dans le secteur technologique à la fois au niveau français et mondial, il faut viser le lancement de grands fonds nationaux.
- **Proposer des modifications du cadre de régulation** afin de faciliter les augmentations de capital et les cotations des start-up. Des réglementations rigides peuvent freiner l'innovation et entraver l'accès des jeunes pousses (start-up).

2.2.2.2 La faible appétence des financements en fonds propres n'est compensée ni par les financements bancaires ni par les financements publics

Les startups reposent sur un modèle économique bien spécifique. Elles peuvent offrir une forte rentabilité mais, par leur côté expérimental, elles impliquent également un risque important. Par nature, les banques ont aussi besoin d'innover, ce qui requiert une réelle stratégie financière et d'importants investissements. Les relations entre startups et banques sont généralement difficiles surtout en phase d'amorçage ou de démarrage, pourtant les startups ont besoin des banques pour financer cette phase surtout du fait de la faiblesse d'apports en fonds propres de leurs promoteurs. Quant aux banques, elles savent pertinemment que les startups sont les PME et les ETI de demain, un segment de clientèle sur lequel les établissements bancaires se livrent une rude concurrence. Le problème, c'est que les startups étant par nature risquées, il n'est guère aisé pour les banques de les financer, compte tenu de leurs impératifs de gestion des risques. Tout comme il n'est pas simple pour un jeune entrepreneur d'être en mesure des garanties pour rassurer les banques.

L'accès au crédit bancaire est relativement difficile pour les startups car leur activité est peu adaptée au circuit de financement classique par dette bancaire. Les modèles traditionnels des banques pour évaluer les risques d'une entreprise commerciale classique ne peuvent pas

s'appliquer aux startups du fait **d'une forte asymétrie d'information**. L'évaluation des risques associés à un projet innovant est difficile et les startups ne disposent pas d'un historique d'états financiers, à la différence des PME traditionnelles. Cette asymétrie, qui se résorbe progressivement au fil du développement des projets, ressort comme particulièrement forte au stade de démarrage ou d'amorçage.

L'absence de visibilité sur les perspectives de remboursement : là encore, le problème est particulièrement marqué en phase d'amorçage, dont la réalisation ne permet pas d'entrée en phase productive.

D'après le rapport TIBI, « *Le mauvais bilan des introductions en bourse de sociétés technologiques en France est une conséquence de l'incapacité de l'écosystème à financer l'accélération d'un grand nombre de startups* ».

En phase d'amorçage, c'est aux financements de sources publiques que les startups doivent songer, ainsi qu'aux prêts à la création d'entreprise. Dans leur phase de développement, elles pourront se tourner vers le crowdfunding, les business angels et les fonds de capital-risque qui prennent plus de risques. Autant d'apports en fonds propres qui aideront grandement les startups à décrocher un crédit bancaire, le jour où elles devront financer leur besoin en fonds de roulement ou leur internationalisation. La réalité est que les banques sont bien là pour financer les jeunes pousses, mais pas à n'importe quel stade de leur développement.

Parmi les causes structurelles et nationales d'un déficit de financement en France, il faut préciser que **les grilles d'évaluation traditionnelles des banques ne s'appliquent pas aux start-up**. L'on note d'une part un petit nombre d'entreprises cotables et une **expertise réduite** en matière de gestion de portefeuilles de firmes technologiques. D'autre part, **une double faiblesse (peu de titres offerts et une faible demande potentielle) à corriger non pas par l'injection massive de fonds publics, mais bien par des mécanismes de marché**. Aux Etats - Unis, les startups se tournent vers l'introduction en bourse afin de poursuivre leur croissance et d'assurer la liquidité des fonds présents à leur capital, ce qui est moins le cas en France. Il faut par ailleurs ajouter le désintérêt des investisseurs qui est très souvent accéléré par le retrait des investisseurs historiques après la période de blocage, ce qui fragilise le cours du titre.

Pour trouver des financements et **augmenter l'offre de capitaux** en faveur des start-up, il faudrait créer un **fonds "multi-corporate"** reposant sur une contribution des grandes entreprises et/ou des entreprises de taille intermédiaire (ETI) industrielles françaises. Par ailleurs, augmenter les allocations des organismes publics d'accompagnement tels BPI France, ...

2.3. Un écosystème en phase avec les besoins locaux avec des fonds d'investissement nationaux

2.3.1 Les structures d'appuis à l'entrepreneuriat doivent plus s'adapter à l'environnement français et éviter le tropisme américain

Plusieurs entrepreneurs interrogés se montrent spécifiquement critiques envers les grandes entreprises françaises avec lesquelles ils ont tenté de collaborer. Toute considération organisationnelle mise à part, ils estiment que la culture française freine la prise de risque de la part des grands groupes. L'écart entre le montant moyen du rachat d'une startup aux États-Unis (100 millions d'euros) et en Europe (30 millions d'euros). Si la disponibilité de liquidités

en est incontestablement une explication première, s'agit-il également d'une affaire de perception ? Et, dans l'affirmative, en quoi est-elle spécifiquement française ?

Le fondateur de Price Minister par exemple, initialement plutôt favorable à un rachat français, a finalement vendu son entreprise au géant du e-commerce japonais Rakuten pour 200 millions de dollars. Il explique que, si des acteurs français ont manifesté leur intérêt, ils proposaient des montants 4 à 5 fois inférieurs à ce que proposait Rakuten. Certaines entreprises françaises, conscientes de cet écart, estiment que les montants mis sur la table par certains acteurs étrangers ne sont pas justifiés et relèvent de la pure spéculation. À l'inverse, des entreprises américaines interrogées considèrent que les grandes entreprises françaises sous-valorisent le gain potentiel représenté par les solutions des startups et ne sont simplement pas prêtes à prendre de tels risques.

On l'a dit : l'intégration est un exercice complexe sur lequel il convient de mobiliser des moyens importants. La demi-mesure, consistant à suivre de loin quelques pépites en espérant qu'elles apportent d'elles-mêmes de la valeur à l'entreprise, ne peut pas fonctionner. Ce qui est donc reproché aux grands acteurs français, c'est un attachement excessif à une démarche gestionnaire poursuivant une croissance stable, au détriment d'un esprit entrepreneurial visant la transformation.

Dans le cas des partenariats, certaines startups reprochent en outre aux grandes entreprises françaises de ne pas leur faire confiance assez rapidement, enchaînant les prises de participations ultra-minoritaires, les *proof of concept* (prototype rapide permettant de démontrer la faisabilité d'une solution) et les mini-contrats qui tardent à monter en cadence. Ces collaborations à faible échelle n'offrent pas aux startups l'accès aux montants dont elles ont besoin pour développer leur technologie. Des engagements sur des contrats significatifs contribueraient plus nettement à leur croissance et des avances - plutôt que des retards de paiement - les aideraient à honorer ces gros contrats. Tout, dans le business d'une start-up, est une affaire de pari : ses financements bien entendu mais également ses partenariats. Ses clients doivent prendre le risque d'une commande incertaine dans des volumes importants tandis que ses partenaires et fournisseurs doivent faire des efforts sur leurs prix et leurs conditions, dans l'espoir de devenir par la suite un partenaire privilégié de la startups si elle parvient à grandir.

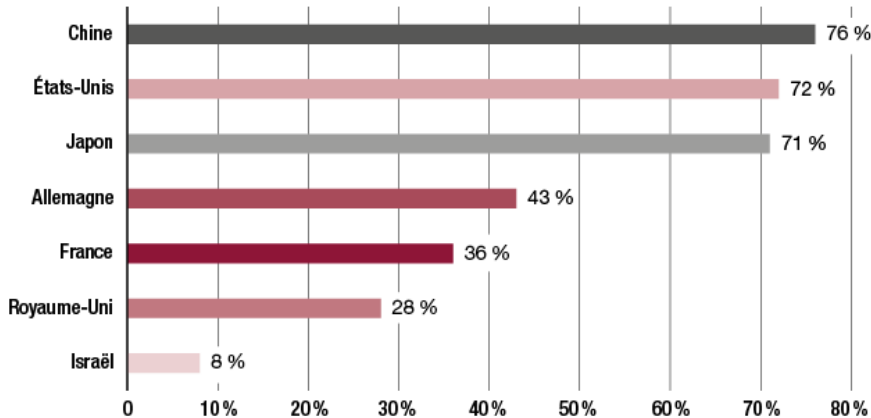
Pour finir, un autre reproche adressé à certaines grandes entreprises françaises est le manque de clarté quant à leurs motivations dans l'hypothèse d'une acquisition : achètent-ils la startup pour sa technologie, pour son marché ou pour son équipe ? Dans quel produit souhaitent-ils l'intégrer ? Cette incertitude conduit à des difficultés pour valoriser l'apport de la startup et pour justifier les ressources importantes à investir dans le succès de cette acquisition. Apple et Microsoft sont des exemples d'entreprises ayant des logiques d'intégration particulièrement claires : ils recherchent uniquement des briques technologiques à intégrer dans la feuille de route de l'un de leurs produits, pour leur faire gagner du temps.

Après plusieurs discussions avec des acteurs internationaux, il semble que les grandes entreprises, toutes nationalités confondues, s'enhardissent d'autant plus qu'elles ressentent directement la concurrence des nouveaux acteurs technologiques sur leurs marchés traditionnels. Cette compétition faisant ressortir leurs vulnérabilités, ces géants historiques

cessent de se considérer comme intouchables et voient soudain la nécessité d’investir dans l’innovation de rupture plutôt que de consolider indéfiniment leurs points de marge. En atteste par exemple l’adaptation rapide de certaines entreprises du numérique ou de la biopharmacie, aujourd’hui très actives en matière de rachat de start-up. Ces signaux encourageants montrent que la transformation est possible : si l’intégration de startup devient une priorité pour le groupe et qu’il restructure une partie de son activité autour de cette pratique, la plupart des barrières structurelles et culturelles peuvent être levées.

Si l’on privilégie cette explication, le « retard culturel » de la France et de l’Europe ne serait autre que la conséquence du faible nombre de grands acteurs technologiques. La vague de nouvelles startups françaises en train d’émerger pourrait changer la donne et déclencher davantage d’acquisitions par les grandes entreprises dans les prochaines années.

Graphique 4: Pourcentage de rachats domestiques, par pays



Le pourcentage de rachats domestiques est défini comme le nombre de start-up acquises par une entreprise de leur pays d’origine sur le nombre total de start-up vendues par pays entre 2015 et juin 2021.

Graphique 5 : Cycle de développement d’une start-up

PHASE	idéation	création	amorçage	développement*	expansion
Description	• Réflexion sur un concept, un marché potentiel	• Conception d'un prototype • Validation de quelques acteurs • Création de l'entreprise	• Affinage du prototype en quête de traction commerciale	• Structuration du produit • Recherche d'un CA significatif sur un marché	• Diversification éventuelle sur d'autres marchés
Durée typique	• 6 mois	• 1 an	• 2 à 4 ans	• 3 à 6 ans	
Financement & acteurs	• Argent des fondateurs • Pôle emploi	• Amis, famille • Pôle emploi • <i>Business angels</i> • Incubateurs • Subventions Bpifrance • Subventions Région • Avantage fiscaux CIR, CII, JEI	• Capital-risque <i>Venture Capital</i> ou VC : Seed ≈1,5M€ • <i>Business angels</i> • Bpifrance • Dette <i>minime</i>	• VC : Series A ≈4,5M€ • VC : Series B ≈10,8M€ • Bpifrance • Dette <i>minime</i>	• VC : Series B+ 10-200M€ • Bpifrance fonds <i>large ventures</i> • Dette • Entrée en bourse <i>Initial Public Offering</i> ou IPO • Fonds de Private Equity PE
Taux de survie	FAIBLE ————— vallée de la mort ————— FORT				
Probabilité de rachat	NULLE	QUASI NULLE	MOYENNE	TRÈS FORTE	MOYENNE
Risques liés au rachat	● Aucun risque • L'idée n'a souvent pas de valeur	● Risque faible • Propriété Intellectuelle PI (<i>notamment pour les spin-offs</i>) • Acqui-hire <i>faible</i>	● Risque fort • Perte de PI/Savoir-faire • Délocalisation • Acqui-hire	● Risque modéré • Transfert de PI/Savoir-faire • Perte potentiel consolidateur • Pas de délocalisation	● Risque modéré • Transfert de PI/Savoir-faire • Perte d'un consolidateur • Pas de délocalisation
Caractère International	NUL	NUL	FAIBLE	TRÈS FORTE (80 à 95%)	



2.3.2. L'Open Innovation est également un vecteur de développement pour les start-up

Des blocages jugés non justifiés peuvent exposer la France à des représailles de nature à empêcher ses jeunes pousses et ses grandes entreprises de prospérer sur la scène internationale.

Or, les entreprises françaises font la plupart de leurs acquisitions à l'étranger. L'Oréal par exemple acquiert une majorité de ses marques en dehors de la France. Le géant de la cosmétique a notamment racheté en 2014 la startup israélienne Coloright qui a développé une technique de lecture optique de la fibre capillaire. Cette acquisition a permis à L'Oréal de mettre un pied dans l'écosystème israélien puisque le fondateur de Coloright s'occupe maintenant de la stratégie d'*open innovation* du groupe en Israël. Plus récemment, le groupe a acquis la startup canadienne Modiface qui permet à un utilisateur de constater virtuellement l'effet qu'aurait du maquillage sur sa peau.

Les startups françaises ont également besoin de faire des acquisitions à l'étranger pour se consolider, à l'image de la startup medtech Bioserenity qui a récemment absorbé la jeune pousse américaine SleepMed afin d'accélérer son implantation sur le sol américain.

Tableaux 1 : Les leviers d'actions offensifs

 Financement	<ul style="list-style-type: none"> • Fléchage des capitaux étrangers vers le <i>late stage</i> • Mise en place de politiques nationales/européennes de soutien à l'investissement
 Exits	<ul style="list-style-type: none"> • Création d'une place boursière européenne susceptible de créer des champions • Encouragement à la consolidation • Concentration sur certains domaines clés
 Talents	<ul style="list-style-type: none"> • Promotion des visas French Tech • Création de ponts entre la recherche et l'entrepreneuriat • Favorisation des échanges avec les pays dont l'écosystème est plus mature • Enseignement des compétences nécessaires à l'entrepreneuriat
 Marché	<ul style="list-style-type: none"> • Unification plus poussée du marché européen • Création d'un programme d'accompagnement Europe Tech
 Temps	<ul style="list-style-type: none"> • Laisser le temps pour que l'écosystème français se développe

2.3.3. La French Tech, un levier puissant de dynamisme des startups

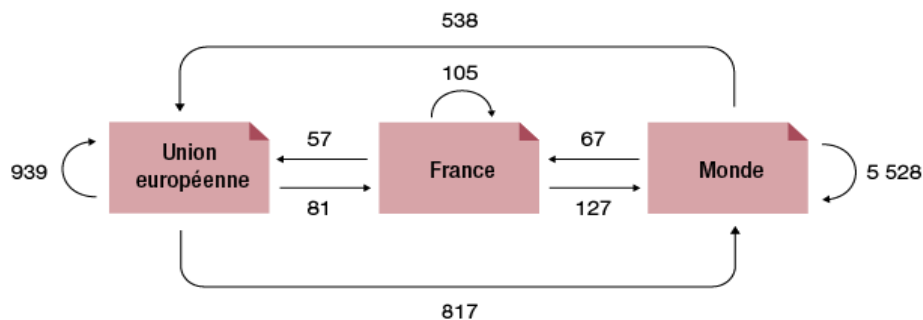
En France, la French Tech recense ainsi près de 750 startups rachetées entre 2017 et 2020. Ce résultat qui peut paraître surprenant est en fait une conséquence de leur schéma de développement. Contrairement à certaines idées reçues, le rachat d'une startup qui réussit n'est pas une anomalie qu'il faudrait chercher à prévenir, c'est son destin naturel.

Si la Silicon Valley a 70 ans d'existence, l'écosystème français est plus récent. Et son développement s'est réellement accéléré ces quinze dernières années avec deux étapes clés : la création du statut Jeune entreprise innovante en 2005 qui accorde aux startups des exonérations fiscales pendant 8 ans, et la naissance du label French Tech en 2013.

D'autres mesures ont depuis permis de soutenir le développement de cet écosystème, comme la « Loi pour la croissance, l'activité et l'égalité des chances économiques » dite « loi Macron » de 2015, qui a facilité les démarches juridiques. Le crédit impôt recherche (CIR), qui permet des réductions d'impôts sur la base des dépenses de R&D de l'entreprise, offre lui aussi des avantages aux jeunes entreprises. Sur le terrain, plusieurs initiatives ont été lancées, et notamment la création par Xavier Niel de Station F, plus grand incubateur de startups au monde, ou encore de l'École 42, une formation gratuite dont la pédagogie axée sur la créativité et l'autonomie forme des développeurs en informatique, ressource la plus précieuse pour une start-up.

Depuis 2014, les grandes entreprises ont commencé elles aussi à lancer massivement leurs incubateurs et leurs fonds de CVC tandis que les universités se mettent à dispenser des formations d'entrepreneuriat. La progression de l'écosystème français est d'ailleurs très rapide : entre 2014 et 2019, l'investissement en France dans des startups a été multiplié par six, quand il a été multiplié par trois dans le reste du monde

Graphique 6 : Flux mondiaux d'acquisitions de startups en nombre, 2015 - 2021



Source : Données Dealroom, acquisitions entre janvier 2015 et juin 2021 d'entreprises soutenues par des fonds de capital-risque.
Note : Les flèches partent du pays d'origine de la start-up pour aller vers l'acquéreur. Par exemple, entre 2015 et 2021, 81 start-up européennes ont été rachetées par des entreprises françaises.

3. LES FACTEURS DE SOUTIEN À L'ÉCLOSION D'UN ÉCOSYSTÈME FAVORISANT LE DÉVELOPPEMENT DES STARTUPS FRANÇAISE

3.1. Le rôle clé de l'Etat dans la création d'un cadre plus favorable à l'éclosion et au maintien des startups

À la base, l'intervention de l'Etat dans les affaires concerne la liberté et la réglementation de faire des affaires. La réglementation vise à prévenir les mauvais traitements infligés aux travailleurs par des employeurs cupides (réglementation du travail), à s'assurer que les routes et les ponts ne s'effondrent pas (réglementation des marchés publics) et à protéger ses investissements (protections des actionnaires minoritaires). Trop souvent, cependant, la réglementation manque son objectif, et une inefficacité en remplace une autre, en particulier sous la forme d'une portée excessive du gouvernement dans les activités commerciales. Dans de nombreuses économies, les gouvernements adoptent ou maintiennent une réglementation qui pèse sur les entrepreneurs. Que ce soit intentionnellement ou par ignorance, une telle réglementation limite la capacité des entrepreneurs à exploiter librement une entreprise privée. En conséquence, les entrepreneurs ont recours à des activités informelles, loin de la surveillance des régulateurs et des percepteurs d'impôts, ou cherchent des opportunités à l'étranger – ou rejoignent les rangs des chômeurs. Les investisseurs étrangers évitent les économies qui utilisent la réglementation pour manipuler le secteur privé.

Il est donc important de comprendre quand les gouvernements modifient-ils la réglementation en vue de développer leur secteur privé? Quelles sont les caractéristiques des gouvernements réformistes? Quels sont les effets des changements réglementaires sur les différents aspects de l'activité économique ou d'investissement? Quelles sont les bonnes pratiques et mesures à mettre en place pour s'assurer du plein développement des Startups et surtout de leurs contributions au développement économique du pays.

3.1.1. Revisiter l'arsenal juridique des startups en vue d'aménager un environnement encore plus favorable à leur émergence

Toutes les réglementations gouvernementales sur les affaires exigent que les entreprises se conforment aux statuts et règlements fédéraux, étatiques et locaux administrés par les organes législatifs et exécutés par les organismes de réglementation. Certains règlements ont un impact sur la façon dont les entreprises déclarent leurs revenus et paient des impôts ; d'autres régissent la façon dont elles se débarrassent de leurs déchets en excès. Pour à peu près n'importe quel type d'industrie et de transaction, il existe des réglementations gouvernementales sur les affaires.

L'intervention du gouvernement en tant que législateur lui permet de mettre en place un ensemble de lois pour **protéger** les entreprises, les employés et les consommateurs, ces lois peuvent faciliter la création de startups et influencer dans leurs croissances. Les entreprises doivent opérer dans le cadre de ces lois pour assurer le traitement équitable et sûr de toute partie impliquée dans une entreprise. Si les entreprises ne se conforment pas à la législation, des actions en justice telles que des amendes, des restrictions, des fermetures et des emprisonnements peuvent être intentées.

Ces réglementations sont mises en place à différentes étapes de la vie de la Startups notamment de sa création à son développement. Le gouvernement joue donc un rôle important d'influence dans tout le parcours de la startup. Ces réglementations peuvent être de différentes natures :

- **Normes et législation** pour la création de l'entreprise
- **Les lois sur la propriété intellectuelle** impliquent la protection des idées, des créations, des dessins, des noms et des logos.
- **Le droit du travail** consiste à assurer la sécurité des employés et à veiller à ce que les employeurs soient équitables.
- **Le droit de la consommation** implique de protéger les consommateurs et toute personne qui achète des produits et des services.
- **Les réglementations fiscales** qui donnent les différentes règles et normes d'impositions et des taxes pour contribuer au développement économique du pays.

Historiquement centrée sur les employés, *l'approche du gouvernement Français* pendant covid-19 a mis l'accent sur cette approche avec des programmes économiques pour aider à absorber une partie de l'impact de la pandémie, en soutenant les entreprises et, à son tour, leur personnel. Bien que ce soutien ait été attrayant pour les entreprises, il a bénéficié des régimes ont ajouté de la complexité administrative.

La comptabilité et la fiscalité peuvent être particulièrement complexes en France en raison des exigences linguistiques locales et du nombre de taxes et de rapports fiscaux à déposer. Ces facteurs sont difficiles pour les entreprises étrangères qui doivent s'adapter aux méthodes de travail locales.

La France est considérée comme une juridiction de premier plan pour les critères ESG, en particulier la législation environnementale et sociale, et a été l'une des premières à adopter les règles de l'UE, développant des réglementations ESG avant l'UE.

Les exemples incluent la législation sur l'égalité des sexes et les règles pour l'emploi des personnes handicapées, qui s'appliquent aux entreprises comptant aussi peu que 20 employés.

Bien que la France se positionne comme une juridiction complexe, le gouvernement actuel Français est axé sur les affaires et tente de faire de la juridiction une destination plus attrayante. Par conséquent, la complexité réside ici dans les barrières traditionnelles et structurelles. Vous avez tellement de taxes et de taxes différentes pour tout.

Vous pouvez avoir des taxes sur les bijoux, vous pouvez avoir des taxes sur la publicité, vous pouvez avoir des taxes sur l'eau. Vous avez des impôts sur beaucoup de choses, en fonction de votre activité. Une filiale de base devra payer et remplir des documents pour une dizaine de choses différentes, même pour une petite entreprise.

Cela surprend les investisseurs étrangers parce qu'ils ne sont pas habitués à avoir autant d'impôts différents à préparer.

L'impôt le plus connu en France qui concerne les particuliers est sans aucun doute l'impôt sur le revenu. Toutes les personnes ayant leur domicile fiscal en France sont imposables à cet impôt, qui concerne les revenus, les gains en capital et les bénéfices réalisés par chaque foyer fiscal. En d'autres termes, il s'agit d'un impôt direct sur les salaires et les revenus des particuliers qui est dû chaque année. Un impôt qui est progressif : le barème de l'impôt sur le revenu, qui sert au calcul de l'impôt, comporte plusieurs tranches qui ont chacune un taux d'imposition différent, allant de 0 à 45%.

En 2019, l'impôt sur le revenu a rapporté 70,4 milliards d'euros à l'Etat Français, en représentant 21% de ses recettes brutes. Parmi les autres impôts directs qui concernent les ressources des particuliers, l'impôt sur la fortune immobilière (IFI) est à connaître. Il remplace depuis 2018 l'impôt de solidarité sur la fortune (ISF) et concerne les foyers fiscaux dont la valeur nette du patrimoine immobilier dépasse 1,3 million d'euros. En 2019, les recettes de cet impôt se sont élevées à 2,1 milliards d'euros.

En novembre 2017, le Premier ministre, **Édouard Philippe** lança le startup Tour en France, Il s'agit d'une initiative dont le but était de dresser une revue sectorielle des start-ups afin de déterminer les difficultés auxquelles elles sont confrontées dans l'exercice de leur activité ; et ensuite de trouver des solutions pour certaines d'entre elles pour **la simplification, le financement, l'aide au recrutement et l'accompagnement à l'international**.

Parmi les mesures prises par le gouvernement français, on peut distinguer 10 mesures phares présentées :

1. **le renforcement du dispositif France expérimentation** : ce dispositif donne à toute start-up, la possibilité de demander au gouvernement un droit de dérogation à une loi ou règlement, dans le but de déployer un nouveau **business model**. Bien sûr, la réponse du gouvernement peut être positive ou négative.
2. **la nomination d'un correspondant startup au sein de chaque ministère** : ces correspondants auront pour tâche d'aiguiller les dirigeants d'entreprises vers les bons

interlocuteurs, afin de leur permettre de trouver réponse à certaines questions d'ordre administratif (autorisations, normes, etc.).

3. **le lancement du « venture loan » avec Bpifrance** : il s'agit d'une offre destinée à amplifier la levée de fonds au niveau des startups. Elle va permettre la mise en place de prêts allant de 20 et 100 millions d'euros. Notons par ailleurs que **la loi Pacte — Plan d'action pour la croissance et la transformation des entreprises** — prévoit l'augmentation du montant autorisé par projet pour le financement participatif. Ce montant devrait passer de 2,5 millions à 8 millions d'euros.

4. **le relèvement du seuil de dérogation aux règles de mise en concurrence et de publicité aux marchés publics** : ce seuil passera en effet de 25 000 à 100 000 euros. L'objectif est de faire bénéficier les startups d'une procédure simplifiée et de leur permettre de facilement contractualiser avec l'État.

5. **la révision du passage de seuil par les startups** : désormais les seuils de 11, 20 et 50 salariés seront considérés comme effectivement atteints par les entreprises lorsqu'elles les auront franchis ou dépassés pendant une période de cinq années consécutives. La mesure est déjà prévue dans la loi Pacte.

6. **la promotion de l'essor des Initial Coin Offerings (ICO)** : elle est également prévue dans la loi Pacte. Cette dernière propose en effet la création d'un visa pour les entreprises qui émettent des jetons respectant certains critères. Le but poursuivi est de permettre la levée des fonds sur la blockchain.

7. **l'assouplissement de l'obtention du French Tech Visa** : selon les explications du secrétaire d'État chargé du Numérique, l'objectif de cette mesure est de « faciliter le recrutement des talents étrangers sur les fonctions les plus stratégiques du numérique »

8. **la création d'un indice Next40** : C'est une mesure prise dans le cadre de l'accompagnement des startups à l'international. L'indice permet de valoriser à l'étranger, les jeunes startups avec un très fort potentiel de développement.

9. **la mise en place d'une mission sur la relation durable** : il s'agit ici de mettre les formations en adéquation avec les besoins des entreprises. Dans ce cadre, de nouvelles filières pourraient voir le jour.

10. **le lancement des « scale-up tour »** : ce sont des tournées qui seront organisées à l'étranger au profit d'entreprises ayant déjà connu une forte croissance sur le plan national et désireuses de s'exporter

3.1.2. Les dispositifs financiers mis en œuvre dans le cadre des stratégies d'accélération et France Relance doivent bénéficier aux startups

Pour soutenir la reprise économique, le Gouvernement lance un plan de relance inédit de 100 milliards d'euros pour redresser durablement l'économie française et créer de nouveaux emplois.

Le Plan de relance évalué à 100 milliards d'euros s'articule autour de 3 axes : l'écologie, la compétitivité et la cohésion. Il vient renforcer la mobilisation du Gouvernement immédiate et continue depuis le début de la crise. Il s'inscrit dans la continuité des 470 milliards d'euros déjà mobilisés depuis mars 2020 pour financer les mesures d'urgence destinées aux entreprises et salariés impactés par la crise sanitaire du Coronavirus COVID-19. Ces mesures d'urgence permettent aux entreprises de :

- Bénéficier du fonds de solidarité
- Prendre en charge des coûts fixes des entreprises

- Obtenir un prêt de trésorerie garanti par l'État
- Bénéficiaire de l'aide renfort
- Mettre en place le chômage partiel
- Négocier un rééchelonnement des crédits bancaires
- Solliciter le médiateur des entreprises en cas de conflits
- Bénéficiaire des délais de paiement d'échéances sociales et/ou fiscales
- Bénéficiaire du crédit d'impôt bailleurs
- Plan de soutien aux entreprises françaises exportatrices
- Bénéficiaire d'une remise d'impôts directs

Actuellement 2 dispositifs sont déployés par le gouvernement en appuis aux Startups dans le cadre de France Relance :

Les stratégies d'accélération pour l'innovation : Ces stratégies, qui s'inscrivent dans le cadre du quatrième Programme d'investissements d'avenir (PIA4), visent à identifier les principaux enjeux économiques et technologiques d'avenir et à y investir de façon exceptionnelle et globale qui est doté de 20 Mds €.

Un appel à projet pour soutenir les secteurs stratégiques de l'industrie : automobile, aéronautique, nucléaire, agro-alimentaire, santé, électronique, 5G... Cet appel à projet comporte également un volet territorial et un volet relocalisation. Les projets attendus doivent être d'au moins 100 000€.

Ce que nous recommandons pour s'assurer que le plan de relance bénéficie vraiment aux startups de demain :

- ✓ Appuyer concrètement par une injection de fonds direct les startups existantes avec un grand potentiel à travers l'analyse des déclarations fiscales de l'année précédente
- ✓ L'État doit mettre en place une cellule de veille, de centralisation et de sélection des startups, il faut aller vers les startups et non pas lancer des appels à projets, qui sont à consacrer à seulement aux idées naissantes

3.1.3. Faciliter l'accès aux startups au financement national

En 2021, les startups françaises ont levé 11,6 milliards d'euros. C'est un nouveau record. Dans ce millésime, on trouve 12 nouvelles licornes et 22 tours de tables supérieurs à 100 millions d'euros.

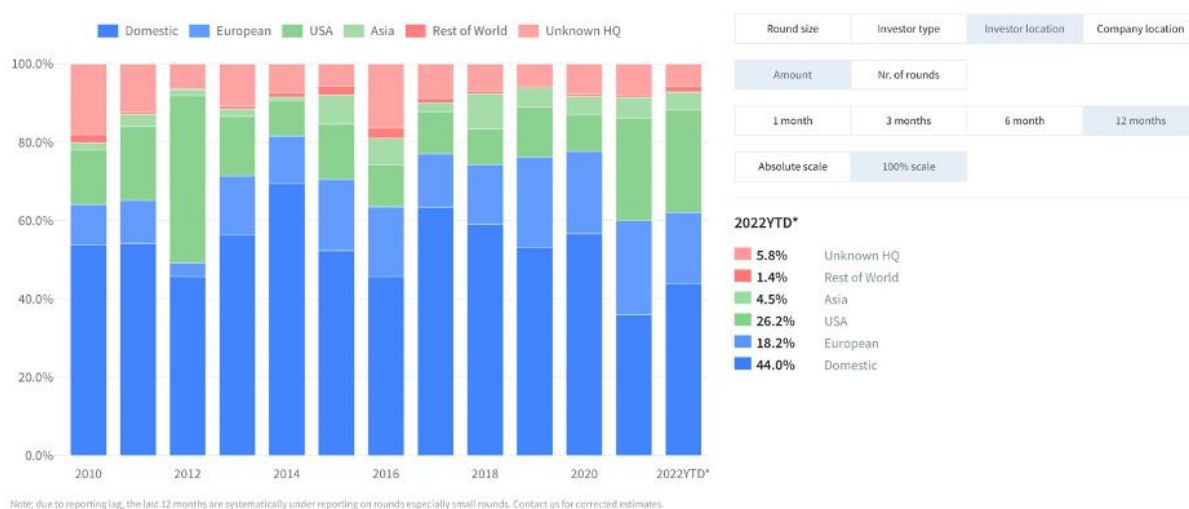
En Europe, la France se classe devant l'Allemagne (6,26 milliards d'euros levés) grâce à la forte croissance de son Growth Equity (levées de fonds supérieures à 100 millions d'euros), mais demeure derrière la place forte des investisseurs sur le vieux continent, le Royaume-Uni avec ses 18,4 milliards d'euro récoltés sur les six derniers mois.

Du côté des régions, les startups d'Île-de-France concentrent l'essentiel des levées de fonds (80 % des montants levés captés et 67 % des opérations). Les Hauts-de-France se placent en seconde position (5 % des investissements et 4 % des opérations) et la Nouvelle-Aquitaine complète le podium (3 % des investissements et 9 % des opérations).

La French Tech continue d'accélérer malgré la crise, et c'est une excellente nouvelle. Un élan qui s'explique notamment par la maturation de l'écosystème et l'amélioration de l'image de la France auprès des investisseurs étrangers. Les succès technologiques de ces dernières années ont donc su combler le déficit de visibilité dont souffrait l'économie tricolore il y a encore seulement dix ans !

Cependant si la place de la France en Europe s'est affirmée, l'Hexagone est encore dépassé en dynamisme par les écosystèmes anglais et allemand. Et une grande partie des investissements provient de l'extérieur de la France qui occupe en 2021 seulement 40% selon le graphique ci-dessous.

Graphique 7: Localisation des Investissements dans les startups françaises de 2010 – 2022



Pour pallier cette problématique d'investissement national, il faut tirer des leçons par rapport aux autres modèles de développement de startups dans le monde et mettre en place des mesures adaptées à la France. Pour cela voilà nos recommandations :

- Tirer parti de l'effet multiplicateur du financement public au niveau de la France
- Créer un écosystème favorable à la cotation des entreprises technologiques sur le CAC 40
- Stimuler le financement privé vers la classe d'actifs de capital-risque très performante
- Développer les marchés secondaires dans les actifs de croissance
- Inciter les startups à ouvrir avoir des capitaux ouverts aux personnes physiques et morales de nationalités françaises (sous forme de mini marché de capitaux pour les petites entreprises)

3.1.4. Dé-complexifier la création de startups et améliorer le climat des Affaires en France

En examinant plusieurs rapports, études et stratégies, nous avons identifié plusieurs caractéristiques communes, ou facteurs de simplicité, qui tendent à faire d'une juridiction un environnement plus favorable aux entreprises. Ceux qui n'ont pas ces caractéristiques sont généralement des endroits plus complexes pour faire des affaires.

Il est donc important pour la France de développer ces critères pour être plus attrayante et compétitive :

A) Une Stabilité politique et sociale

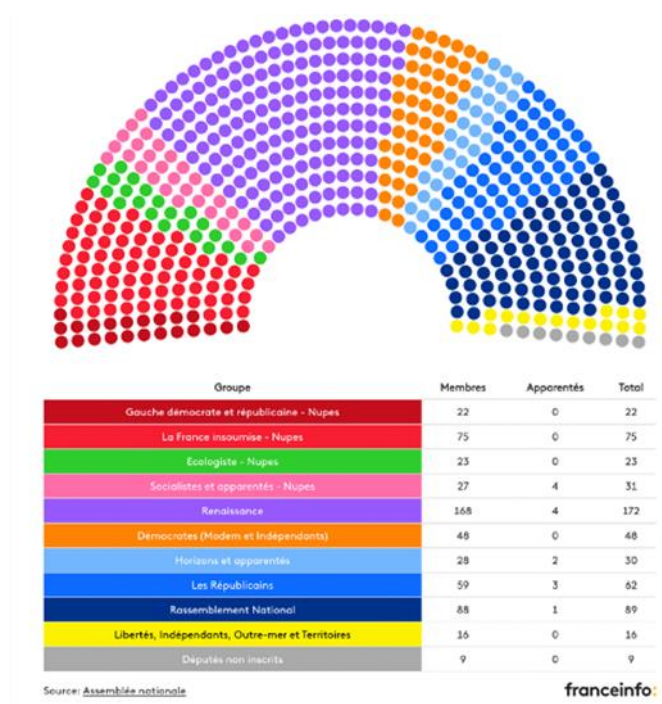
Au cours des deux dernières années, l'environnement politique, économique et social mondial a été confronté à une incertitude sans précédent. La pandémie de Covid-19 a eu un impact qui durera de nombreuses années. Cependant, d'autres facteurs, notamment les tensions géopolitiques entre la Chine et les États-Unis et l'invasion russe de l'Ukraine, ont accru le climat d'incertitude. Cela a conduit davantage d'experts locaux à prédire l'instabilité au cours des cinq prochaines années.

Cette prévision est restée le facteur le plus stable depuis 2020. Cependant, il y a eu quelques changements régionaux.

Aujourd'hui les enjeux d'une instabilité du par la fragilité du Pouvoir en place via la montée en puissance des extrêmes droites et gauche à l'Assemblée nationale, augure une période politique assez tendue pour la France, il revient donc au pouvoir en place, notamment au partie Renaissance de nouer des ententes, de faire du lobbying et de l'influence pour s'assurer que les réformes liées à France Relance passent à travers des actions comme :

Nouer des alliances sur des terrains d'attente de dossiers avec certaines parties qui partagent des visions approximatives à travers des négociations menées au préalable.

- ✓ Déstabiliser et fragiliser les partis avec plusieurs groupements politiques comme la NUPES à travers une campagne de désinformation.



B) Une stabilité Économique

Depuis 2020, ce domaine a connu la plus forte baisse de confiance parmi les experts, avec un nombre croissant de prévisions d'instabilité économique. Covid-19 et la guerre en Ukraine en sont des facteurs clés. Alors que nous sortons des crises endémiques de l'inflation sont au premier plan dans de nombreuses juridictions.

Nous avons observé des problèmes d'inflation dans de nombreuses juridictions notamment en Europe et en particulier en France, depuis l'été 2021, l'inflation a brusquement augmenté. Entre juillet 2021 et juillet 2022, elle est passée de 1,5% à 6,8%, avant de légèrement ralentir en août (6,5%). La France reste en dessous du niveau de la zone euro (9,1% en août 2022).

En France, pendant la pandémie de Covid-19, le gouvernement a soutenu les entreprises et les particuliers, en offrant des forfaits généreux. Bien qu'il s'agisse d'une grande aide pour ceux qui opèrent et vivent dans la juridiction, cela a également ajouté au taux d'inflation, en effet une conséquence de ce soutien gouvernemental est que l'inflation augmente. L'État injecte tellement plus d'argent dans l'économie que cela stimule et gonfle également les prix. Il y a d'autres éléments impliqués, bien sûr, mais c'est un facteur contributif majeur, mais la principale raison c'est la montée drastique des prix de l'Énergie. Au-delà de l'inflation, les restrictions et les mesures prises par l'Europe contre la Russie

Cette fragilité économique touche énormément l'équilibre budgétaire des startups françaises surtout celles dans le monde des jeux vidéo par exemple qui emploies beaucoup de personnes en Ukraine comme Ubisoft et qui a suspendu ses activités en Russie le 1^{er} Mars.

- ✓ S'assurer de la mise en œuvre efficace du plan de relance visant à renforcer l'économie du pays et de la mise en application des textes d'applications
- ✓ Trouver un mécanisme plus sûr pour la mobilisation des 100 milliards de dollars à travers l'injection de capital et le renforcement des capitaux des startups françaises pour une augmentation des recettes publiques

C) Culture et réglementation dans le numérique

À l'échelle mondiale, la façon dont les entreprises opèrent et s'intègrent est de plus en plus numérisée. Dans certains endroits, cela a été accéléré par la pandémie de Covid-19. Cependant, de nombreuses juridictions se tournent vers la technologie pour rendre leur juridiction moins complexe et plus attrayante pour les entreprises et les investisseurs étrangers.

Par exemple, depuis 2020, le pourcentage de juridictions où toutes les autorités compétentes sont automatiquement notifiées à la suite de la constitution en société a augmenté de 10 % (Selon la Banque mondiale). Cela réduit considérablement le fardeau administratif des entreprises. Un facteur clé est les progrès technologiques qui ont facilité les contacts entre les entreprises et les organes directeurs concernés.

Depuis 2020, nous avons également observé une augmentation constante du nombre de juridictions exigeant la nécessité d'émettre des factures fiscales sous forme électronique.

En 2022, plus de la moitié (51 %) des pays ont rendu obligatoire l'émission de factures fiscales sous forme électronique, contre seulement 38 % en 2020 (Source : BM)

En regardant les juridictions que nous observons année après année comme étant les plus simples, nous voyons qu'elles ont tendance à avoir un engagement de longue date en faveur de la numérisation.

Il s'agit notamment du Danemark, de Curaçao et des îles Vierges britanniques. Bien qu'au fil du temps, la numérisation puisse favoriser la simplicité et être un avantage pour les entreprises étrangères, de nombreuses juridictions signalent une « bosse » initiale de complexité tandis que les gouvernements, les organismes et les entreprises s'adaptent aux nouveaux processus numériques.

Par exemple, depuis 2018, l'Inde est devenue progressivement mieux classée par le Doing Business de la Banque Mondiale. Son économie s'est numérisée ces dernières années, et bien que cela rende la juridiction plus attrayante pour les investisseurs, les entreprises doivent s'habituer à fonctionner de cette nouvelle manière.

Désignée en 2014 par l'Organisation des Nations Unies comme la nation la plus avancée en Europe, et la quatrième dans le monde, pour l'administration numérique, la France s'inscrit comme un pays incontournable dans le domaine avec plusieurs programmes dont une stratégie nationale de numérisation appelé Tech Gouv

D) Lois et législations ouvertes et définies

Les administrations où les normes et les lois sont claires et non ouvertes à l'interprétation ont tendance à être plus simples, souvent parce que le gouvernement cherche activement à aider les entreprises à respecter les règlements qu'ils mettent en place.

Aujourd'hui, plusieurs juridictions offrent des conseils en ligne pour aider les entreprises à respecter les règles et réglementations locales. Certaines juridictions vont plus loin. En Irlande, par exemple, le gouvernement travaille avec les principales parties prenantes, y compris les entreprises, pour élaborer des règles et des règlements afin qu'ils fonctionnent bien pour les personnes touchées par celles-ci.

Cependant, les juridictions ne sont pas toujours utiles lors de l'élaboration de règles et de règlements. La Grèce continue d'être un terrain avec une difficulté de lancer du business avec une législation en constante évolution et peu claire. Il y a environ 150 à 200 nouvelles lois et 1 500 à 2 000 décisions prises en matière fiscale chaque année.

En Chine, fin 2021, il y a eu un revirement sur les nouvelles lois fiscales qui auraient eu un impact sur les expatriés travaillant dans la juridiction. Cette décision a été annoncée à une étape tardive, ce qui signifie que de nombreuses entreprises étrangères avaient déjà modifié les processus et les procédures pour répondre aux exigences de la taxe. De telles décisions créent des fardeaux administratifs pour les entreprises étrangères.

Les gouvernements mettent en place des sanctions en cas de délits, par exemple pour avoir soumis des calculs fiscaux inexacts, certaines juridictions optant désormais pour des amendes en cas de déclarations de revenus inexacts. L'Inde a récemment adopté une approche progressiste en supprimant les sanctions imposées aux administrateurs afin de les encourager à être plus ouverts et transparents, ce qui a permis aux entreprises de se sentir soutenues.

En France, chaque quinquennat quasiment, plusieurs lois et législations changent surtout ces dernières années avec la prise de pouvoir de régimes très différents.

E) Alignement international

Pour les entreprises qui cherchent à s'incorporer et à opérer au-delà des frontières, l'alignement est essentiel, leur permettant d'opérer de la même manière dans plusieurs juridictions. L'adoption de normes internationales telles que NCD [1] et FATCA [2] a augmenté ces dernières années, reflétant un mouvement mondial constant vers la transparence.

Depuis son introduction en 2014, le NCD a été adopté par 86 % des administrations à l'échelle mondiale. Il impose l'échange de l'information sur les institutions financières entre les administrations et accroît la transparence.

La FATCA, comme la NCD, encourage l'échange de renseignements entre les administrations. Un engagement accru envers fatca démontre une augmentation de la transparence et de l'alignement mondial. Une autre façon dont les juridictions peuvent être alignées à l'échelle internationale est d'avoir des exigences linguistiques locales, ou une absence d'exigences linguistiques.

Les entreprises qui cherchent à s'incorporer et à opérer dans des juridictions étrangères peuvent trouver plus simple si la paperasse, les déclarations de revenus et l'interaction avec les organismes peuvent être facilitées dans une langue qu'elles parlent comme l'anglais ou l'espagnol.

Malgré cette évolution progressive vers la délocalisation des exigences linguistiques, des juridictions telles que la Slovaquie stipulent toujours que les entreprises doivent opérer et rendre compte dans la langue locale. Le portail gouvernemental pour les communications électroniques est en slovaque et n'est accessible que via une carte d'identité nationale ou une carte d'identité spéciale qui prend relativement longtemps à acquérir. Cela crée de la difficulté en raison de la nécessité de faire appel à un soutien local pour surmonter la barrière de la langue.

La France partage des normes communes avec l'Europe dont deux qui touchent directement les startups qui sont Les normes comme sur Le règlement général sur la protection des données (RGPD) responsabilise les organismes publics et privés qui traitent leurs données et une Législation sur les services numériques qui vont concerner les droits et obligations des fournisseurs de services en ligne

[1] La Norme commune de déclaration est une initiative de l'OCDE visant à lutter contre l'évasion fiscale. Les juridictions participantes doivent exiger des institutions financières de leur juridiction qu'elles divulguent chaque année des informations sur les comptes financiers

détenus auprès d'elles par des résidents étrangers, et exiger de l'autorité de réglementation locale assignée qu'elle échange des informations pertinentes avec le pays de résidence du titulaire du compte.

[2] Le Foreign Account Tax Compliance Act est une loi fédérale américaine obligeant les institutions financières étrangères à divulguer les comptes financiers de leurs clients qui sont des personnes ou entités américaines contrôlées par des personnes américaines, sous peine d'une retenue à la source substantielle sur tous les revenus de source américaine.

3.2. Le financement bancaire des projets innovants, un levier à accroître au profit des startups

Les systèmes financiers s'avèrent généralement basés sur les banques. Si les crédits bancaires ne jouent pas forcément un rôle prépondérant dans le financement de l'innovation, nous cherchons à savoir si l'offre de crédit bancaire constitue un frein, ou un soutien aux entreprises de ces pays dans leur capacité à implémenter des innovations à réel potentiel de résultats.

Les banques jouent un rôle essentiel, qu'il s'agisse de couvrir les besoins en fonds de roulement d'exploitation, de fournir un grand nombre de services, ou de maintenir l'exploitation en cas de difficulté. Les banques, en offrant du crédit de long terme, favorisent également les opérations de restructuration et de croissance de la société. Elles aident aussi les sociétés à accéder aux prêts subventionnés ou aux capitaux de première installation. Ce type de financement s'avère particulièrement important pour les investissements des entreprises, et notamment pour les dépenses en R&D. Si la France se démarque de ce fonctionnement, les PME restent toujours fortement dépendantes des financements bancaires. Mais le système français n'ayant pas évolué de façon identique au système allemand, les PME françaises ont plus de difficulté à accéder au crédit, du fait des fortes réticences des banques. Dans un premier temps, nous examinerons les politiques à mettre en œuvre pour soutenir l'innovation et dans un second temps les principaux types de financement possibles pour éviter un basculement des startups françaises à l'étranger.

3.2.1 Quelle politique de crédit mettre en place pour soutenir et impulser la croissance des startups?

Les startups représentent un vivier important de création d'emplois et de richesses. La forte hétérogénéité de leurs trajectoires conduit à s'interroger sur les éléments d'accompagnement pour booster leur croissance. Pour le cas de la France, le gouvernement s'est fixé comme objectif de faire de la France une « **startup Nation** » et a annoncé dans ce cadre la création d'un fonds de 10 milliards d'euros pour financer l'innovation de rupture. Ce fonds, alimenté par des cessions d'actifs publics, s'ajoute au grand plan d'investissement de 57 milliards sur cinq ans visant à favoriser la transition écologique, la transformation numérique et renforcer la formation et la compétitivité des entreprises. Cette stratégie devra se décliner sur plusieurs axes et s'appuyer sur plusieurs dispositifs nouveaux, opérés par les organismes publics de soutien à l'innovation (Bpifrance, etc.) pour renforcer le vivier de startups, financer leurs projets d'industrialisation, les accompagner pour lever les freins à leur développement.

Les PME innovantes, notamment les plus petites, quand elles ne peuvent pas accéder au financement bancaire classique, ont recours à des circuits privés comme le capital-risque. Ce mode de financement reste marginal et soutient surtout des startups dans leur phase de création lorsque leur projet est novateur et à fort potentiel de croissance. Les pays européens connaissent une levée de fonds assez faible comparée aux États-Unis. L'enquête sur le financement de l'innovation technologique menée entre 1997 et 1999 par le SESSI montrait que le Royaume-Uni était largement devant l'Allemagne et la France dans ce type de financement.

➤ **Appuyer les projets innovants et de startups susceptibles de devenir des licornes**

Il convient de mettre en place des prêts pour financer les startups identifiées dans leurs différentes phases de développement. Il faut amplifier l'ambition de l'Etat en matière de soutien à l'industrialisation de projets innovants. Par exemple en France, le fonds d'investissement SPI géré par Bpifrance sera renouvelé à hauteur de 1 milliard d'euros pour combler la faible appétence des investisseurs privés pour les projets d'industrialisation à forte intensité capitalistique, avec un niveau de risque important (passage à l'échelle des technologies, risque industriel, risque commercial), souvent dans le cadre d'opérations longues et complexes. Il pourrait avoir des ambitions plus importantes et être élargi à 20 milliards d'euros. Il contribuera ainsi à la création de nouvelles activités industrielles en France en accompagnant le passage à l'échelle industrielle et commerciale d'innovations développées par des start-up.

- A défaut de **créer un fonds national de venture capital puissant, l'Etat pourrait élargir les prérogatives de Bpifrance et la doter de moyens plus conséquents**. Ce fonds sera un nouveau dispositif en fonds de fonds dont l'objectif sera de favoriser l'émergence et la structuration du marché des fonds de capital-risque à même d'accompagner en fonds propres et quasi fonds propres des startups françaises dans leurs projets industriels.
- **Renforcer le soutien à l'émergence des deep tech**. Les pouvoirs publics mettent en place des dispositifs de financement de l'innovation, notamment dans les premières phases (exploratoires) de recherche et développement. Le financement public peut prendre la forme de subventions ou d'avances remboursables, de crédits d'impôt-recherche ou de commandes publiques, pour certains secteurs stratégiques comme la défense. Le potentiel économique des startups deep tech et les failles de marché propres à ces acteurs, qui présentent un go-to-market particulièrement long et incertain, ont conduit le gouvernement à lancer un plan deep tech ambitieux en 2019. Ces efforts doivent être redoublés pour soutenir les startups opérant dans les stratégies prioritaires du Gouvernement (Cybersécurité, intelligence artificielle...).
- **Accompagner le financement bancaire par des fonds de garanties étatiques en soutien aux startups**. Le financement bancaire représente une faible part des financements de projets innovants. Il est utilisé en complément des autres sources de financement notamment l'autofinancement. Le coût de ce financement est plus cher

lorsqu'il s'agit de projets innovants. Une étude de la centrale des bilans sur la période 1994 -1996 indique une prime de risque de 1,5% dans le taux d'intérêt apparent. Les entreprises engagées dans des activités de recherche et de développement régulières voient leur prime de risque baisser et le coût de financement bancaire se réduire. En conséquence, le recours à ce financement arrive souvent lorsque les projets sont bien avancés et que l'incertitude sur les projets se réduit.

3.2.2 Comment s'assurer que l'apport en capitaux aux startups ne les fasse pas basculer dans vers l'étranger ?

Malgré les levées de fonds exceptionnelles, on s'aperçoit rapidement de l'absence d'entreprise ou de fonds français en position de leader des tours de table. En soutien de premier plan, on trouve plutôt les fonds américains et britanniques. L'écosystème français est en effet très actif en early stage, le plus souvent sous la barre des 50 millions d'euros. En revanche, lorsque ces pépites ont besoin de consolider leur activité pour devenir des licornes, les investissements français se raréfient. Entre 2015 et 2021, seuls 36 % des rachats de startups françaises provenaient d'acquéreurs nationaux. La plupart des pépites françaises passent in fine entre les mains d'acquéreurs étrangers, notamment américains : il faut dire que ces derniers sont capables d'investir des montants trois fois supérieurs en moyenne à ceux de leurs homologues européens (100 millions d'euros contre 30 millions respectivement par exit). L'offre domestique ne semble donc pas suffisamment dynamique pour conserver nos startups sous pavillon français, ou à tout le moins européen. Ce constat fait, on pourrait se lamenter d'une telle fuite de nos plus belles pousses.

1. Créer un guichet unique dédié à l'accompagnement des startups industrielles

La réussite des projets industriels des startups dépend de leur capacité à mobiliser les dispositifs pertinents et de la capacité de l'Etat à leur proposer un accompagnement sur l'ensemble du cycle de vie d'un projet industriel, de l'amont (idéation, sécurisation du business modèle, définition du schéma industriel, etc.) à l'aval (accès au foncier, accompagnement sur les autorisations administratives, les freins réglementaires, les relations avec les services fiscaux, anticipation des recrutements et formation, etc.).

2. Le renforcement du dispositif Montebourg dans les secteurs ciblés comme stratégiques:

S'il faut se garder de freiner ces rachats en se laissant emporter par un « patriotisme économique » à trop courte vue. Le blocage du rachat de Dailymotion par Yahoo, au début des années 2010, est un cas d'école : en tentant de « protéger » l'entreprise, l'Etat l'a en réalité privée de capitaux et d'un appui industriel vital, lui portant finalement un lourd préjudice. Le décret signé par Arnaud Montebourg en 2014, **ordonnant que toute prise de participation dans une entreprise française dans un secteur jugé « stratégique » obtienne l'accord des autorités publiques, freine toujours le rachat de certaines de nos start-up.** La France a renforcé son arsenal défensif en la matière dans certains domaines et cela peut être préjudiciable.

Il faut au contraire mobiliser des leviers offensifs, comme **la création des fonds nationaux puissants dotés de ressources importantes et une place boursière susceptible de créer des champions**. Si le destin naturel d'une startup est de se vendre, elle a généralement été conçue et structurée pour s'introduire en Bourse. Or la place boursière européenne reste moins attractive que le NASDAQ américain. Pour pallier ce problème, le rapport Tibi a déjà proposé une solution pertinente : l'ouverture de cinq à dix fonds « Global Tech » sur le marché côté investissant dans des valeurs technologiques. La mobilisation de l'épargne, en la fléchant davantage, pourrait constituer une piste intéressante.

3. Renforcer le dispositif d'attraction des talents internationaux

Il faut également favoriser la mobilité des talents, en particulier des développeurs en informatique, pour résoudre la pénurie en ce domaine en France. L'accès aux compétences clés est aujourd'hui un des facteurs les plus déterminants pour la croissance des startups. Pour attirer et retenir les talents internationaux, LA France a mis en place le dispositif « Welcome to la French Tech » qui accompagne et simplifie les démarches d'installation en France. Cette stratégie vise à soutenir la croissance et le dynamisme de l'écosystème French Tech grâce à des mesures facilitant la venue ou le retour en France de profils expérimentés, français comme étrangers. Il convient de renforcer ce dispositif par des mesures d'accompagnements plus adéquats tels que la facilitation sur les procédures administratives, des procédures simplifiées pour l'obtention des Passeports Talents et French Tech Visas, et la création d'un réseau de correspondants French Tech dans les missions diplomatiques françaises à l'étranger.

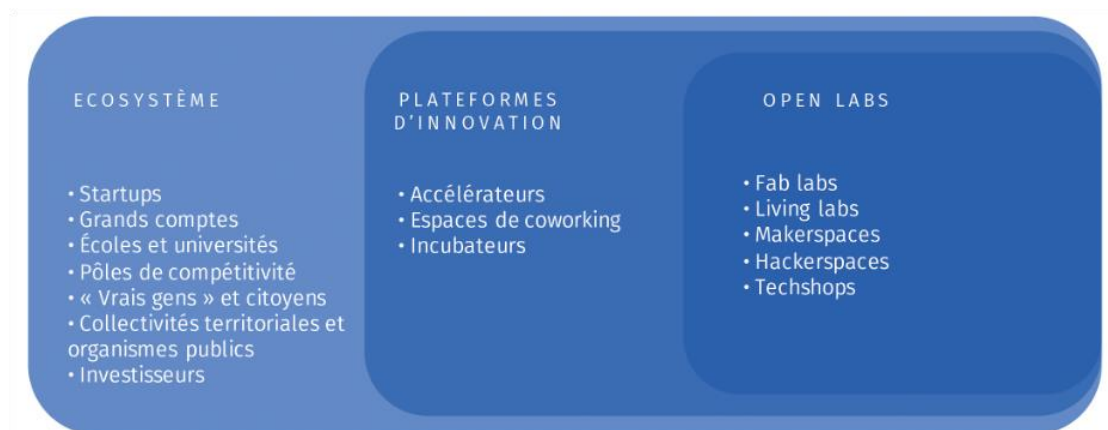
Enfin, encourager la consolidation de nos pépites leur permettra de devenir elles-mêmes suffisamment grosses pour acquérir à leur tour de nouvelles jeunes pousses, créant ainsi un cercle vertueux reflet de nos ambitions.

4. RECOMMANDATIONS POUR RENFORCER LE DISPOSITIF D'ACCOMPAGNEMENT DES STARTUPS POUR UNE EMERGENCE ÉCONOMIQUE NATIONALE

4.1. Accélérer la connexion des porteurs de projets aux Structures d'Appui à l'Entrepreneuriat

Nous définissons un écosystème business comme un réseau interdépendant de création de valeur d'une organisation, qui va au-delà de ses frontières. Il comprend les clients, les fournisseurs, les distributeurs, les partenaires technologiques, les coentreprises, les alliances, les agences gouvernementales, les associations industrielles et autres, qui jouent un rôle dans la création et la fourniture globale des produits et services d'une entreprise.

Graphique 8 : Schéma des principaux acteurs dans un écosystème Entrepreneurial



La mesure dans laquelle une entreprise peut façonner et exploiter activement la dynamique de son écosystème est un élément essentiel de son avantage concurrentiel. La transformation numérique a placé ce défi au premier plan de l'agenda stratégique et organisationnel des pays.

"L'écosystème de startup français s'est transformé au cours des dernières années. Aujourd'hui, nous voyons des entrepreneurs et des investisseurs de premier plan du monde entier graviter vers la France, ce qui se traduit par des niveaux de financement record qui alimentent de nouvelles innovations et des entreprises à forte croissance."

Roxanne Varta, Director, Station F

Le gouvernement travaille dur pour poursuivre sur cette lancée. En octobre 2021, le président Emmanuel Macron a présenté un plan France 2030 de 30 milliards d'euros (33 milliards de dollars). Près de 15 milliards d'euros sont consacrés aux startups, dont 5 milliards pour les startups DeepTech et 1 milliard pour la formation aux métiers du numérique.

Avec cela, l'initiative Scale-Up Europe réunit plus de 300 fondateurs, investisseurs, chercheurs et entreprises dans le but de faire de l'Europe le siège de dix géants de la tech valorisés à plus de 100 milliards d'euros (109 milliards de dollars) d'ici 2030. La conférence Scale-up Europe, qui s'est tenue en février 2022, avait pour objectif d'accroître la capacité des fonds de capital-risque européens à fournir un financement de phase avancée aux startups basées dans l'UE en créant un fonds paneuropéen.

Aussi l'organisation des French Tour, du BIG et des événements autour de l'entrepreneuriat permettant du B to B entre les acteurs est un élément clé pour s'assurer du bon fonctionnement de l'écosystème.

Il est donc important de mettre en place des mesures et des actions qui favorisent le développement d'un écosystème et d'un parcours solidifié permettant de protéger les revenus et d'impulser l'économie nationale.

4.1.1. La mise en place d'un parcours de l'entrepreneuriat autour d'un écosystème en faveur de l'économie nationale

Le parcours des startups se résume en 5 phases clés, il est donc important de s'assurer d'un inter connectivité de l'ensemble des acteurs agissant dans chaque phase du développement de l'Idée à la phase d'expansion de la Startup.

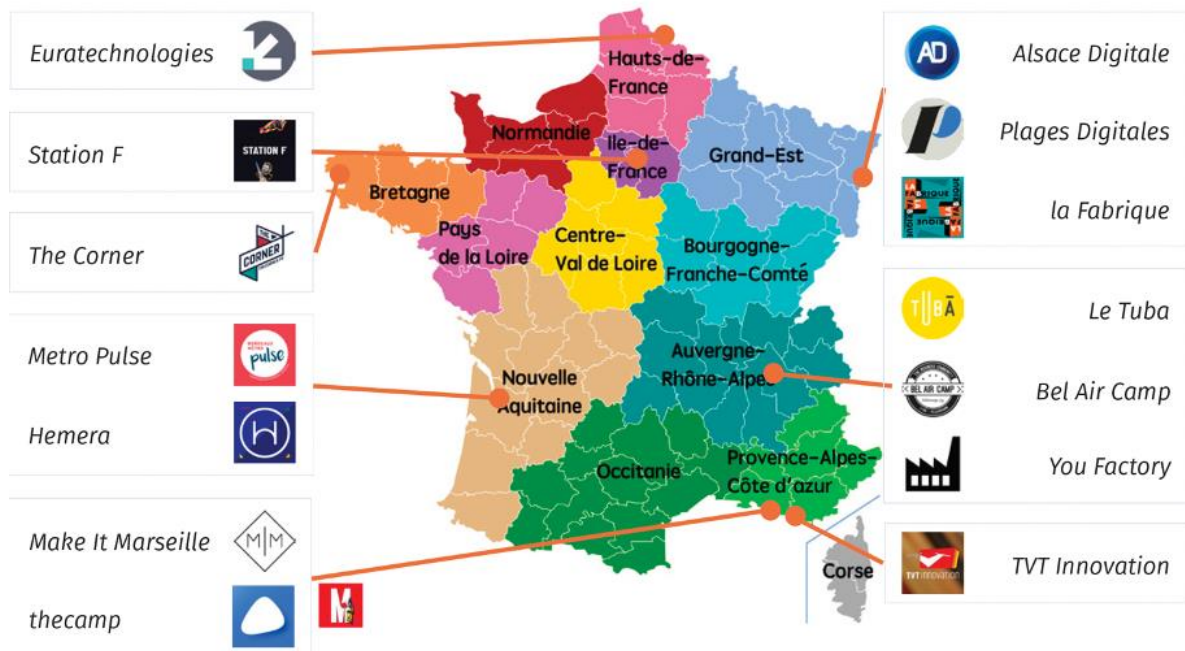
Il faut donc comprendre les enjeux de l'écosystème français pour en sortir les meilleures recommandations de notre rapport.

Dans un contexte économique et technologique en mutation, les structures d'appui à l'entrepreneuriat émergent de partout dans le territoire.

L'Île-de-France en apporte une illustration majeure avec la création de plusieurs dizaines de plateformes d'innovation dans les dernières années mais aussi dans toutes les régions de France. Ces lieux sont portés par des entrepreneurs et/ou des associations. Ils apportent des démarches ouvertes et collaboratives permettant le renouvellement des activités socio-économiques et des interactions entre les parties prenantes de l'innovation et des Startups.

En plus des principaux acteurs de l'entrepreneuriat en France, notamment Business France, BPI, CCI France, aujourd'hui plusieurs acteurs en support à l'entrepreneuriat se développe de partout en France, voir graphique ci-dessous :

Graphique 9: Autres acteurs de l'entrepreneuriat en France



Le parcours entrepreneurial français est largement documenté par BPI France : <https://bpifrance-creation.fr/encyclopedie/se-faire-accompagner>, donc il ne s'agit pas ici de revenir sur une présentation de ce dernier mais de faire des recommandations stratégiques à chaque étape pour s'assurer que tout le parcours permet une impulsion de la startup et de l'économie nationale sans dilution.

Voici donc nos recommandations et actions à mettre en place à chaque étape :

L'idéation, lors de cette phase, l'entrepreneur consolide son idée. Il réalise son étude de marché, réfléchit à son positionnement et à son modèle économique afin de réaliser un business plan cohérent.

- ✓ Faire une connexion entre les universités et les écoles d'ingénieurs et les centres d'innovation à travers la mise en place d'une interface/plateformes permettant d'avoir accès à l'ensemble des récentes mémoires innovantes du pays sur des thématiques bien précise comme le Deeptech, la Fin Tech, Cyber sécurité ou autre.
- ✓ Création d'une unité qui centralise toutes les initiatives et les idées innovantes dans une seule base de données unique en utilisant des méthodologies de cartographie et d'OSINT pour sortir une interface dynamique et interactive.
- ✓ Réalisation d'une due diligence sur les entreprises déjà existante dans le monde pour mieux maîtriser la concurrence et optimiser la valeur ajoutée de la startup
- ✓ S'assurer dès le départ que le service proposé par la Startup n'est pas labellisé ailleurs et de créer une connexion directe et automatisée de signalisation des brevets existant en lien avec Espacenet de l'office européen des brevets.

La création et l'amorçage

Durant l'étape de la création, l'idée devient une vraie startup avec son enregistrement officiel auprès des services compétents. C'est également l'étape du MVP (minimum viable product) qui permettra de tester son idée sur le marché.

Il s'agit ici de s'assurer tout simplement que la startup bénéficie de tous les régimes et les avantages ainsi que les opportunités pour ce faire nous recommandons de mettre à disposition de tous espaces de création d'entreprise, un Kit entrepreneur comprenant un registre des réglementations en faveurs des startups et

La phase d'amorçage a pour but de générer de la traction et d'attirer de nouveaux clients. L'essentiel durant cette étape est d'avoir une stratégie marketing adaptée et de faire évoluer le produit en fonction des retours marché. C'est également lors de cette étape que l'entreprise va commencer à recruter des profils clés pour lui permettre de se développer.

- ✓ Mettre en place une cellule pour mener des stratégies d'influence avec comme objectif principal de veiller à la sécurisation des meilleures startups et surtout à s'assurer de l'influence positive de ces derniers vis-à-vis des clients et des potentiels investisseurs.
- ✓ Organiser des rencontres plus fréquentes entre les entrepreneurs et les membres de la Fédération national France Angels et créer une plateforme commune.

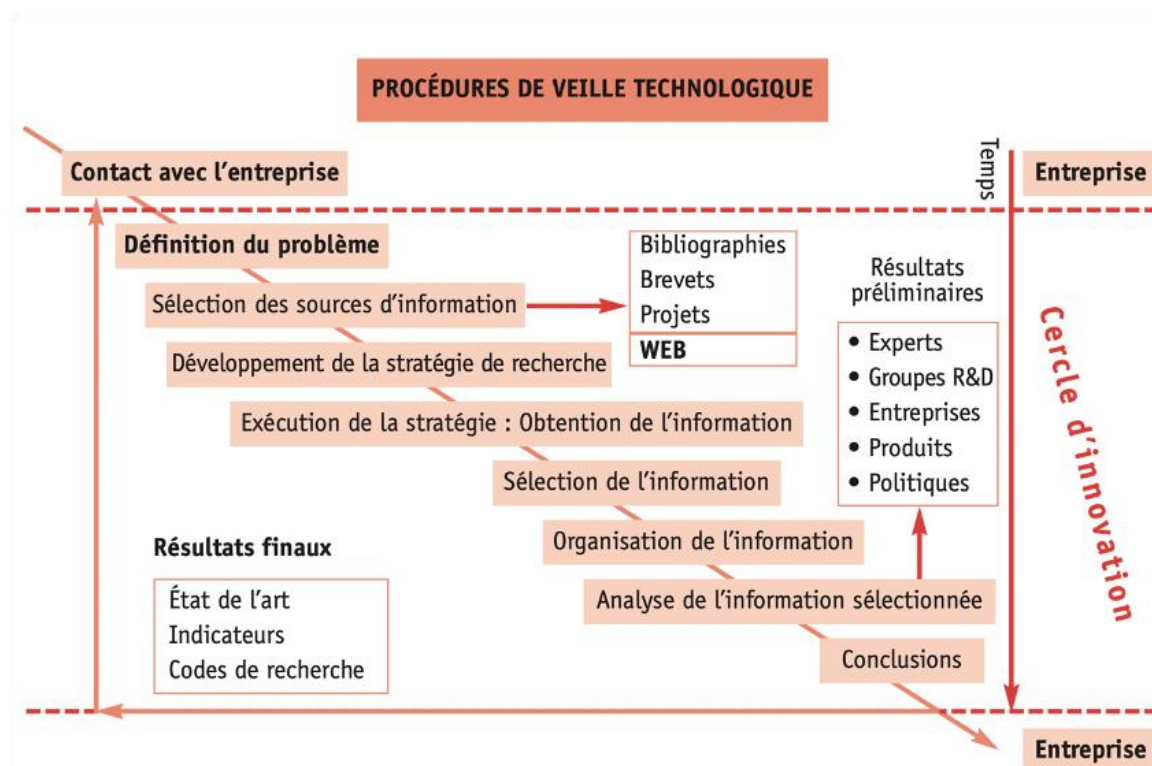
Le scaling et L'expansion

L'étape de scaling ou de passage à l'échelle est cruciale. C'est cette étape qui va permettre de pérenniser la startup. L'enjeu de cette phase va être d'accélérer la croissance de l'entreprise. Vient ensuite la dernière phase, l'expansion où l'entreprise est désormais suffisamment mature pour se développer sur de nouveaux marchés et notamment à l'international. De nombreux enjeux technologiques, culturels, législatifs vont se dresser devant le chemin de l'entrepreneur. Il faudra donc bien préparer cette étape pour ne pas stopper la croissance de l'entreprise.

Cette étape est la plus importante de la vie de la Startup, car il s'agit ici de déployer tout un arsenal permettant à l'entreprise d'avoir une croissance exponentielle

Considérant que l'information devient un atout déterminant dans le développement des entreprises, à l'exemple de Madrid il faut mettre en place une Direction générale de la recherche (Communauté de Madrid) avec des mécanismes de veille technologique et d'Intelligence économique en faveur des PME.

L'action principale a consisté à créer des Cercles d'innovation faisant partie du Système régional d'innovation au sein des centres d'innovation technologique. Cela permettra aux Startups de pouvoir accéder à de l'information technologique et économique pertinente pour améliorer les processus de prise de décisions stratégiques en vue de leurs croissances.



A ces 5 étapes s'ajoutent une phase de sensibilisation en amont durant laquelle le futur entrepreneur découvre l'écosystème entrepreneurial et développe sa culture, son envie et ses idées d'entreprise, ici il faut opter pour une influence de long terme avec un encerclement cognitif à déployer pour s'assurer du soft power de la France en matière de startup.

4.1.2. La mise en place d'un mécanisme de suivi permettant à l'Etat d'accompagner les startups jugés stratégiques dans le giron national

L'Etat français devra mettre en place une cellule et d'un mécanisme de veille stratégique et d'intelligence économique au plus haut niveau ainsi qu'une réglementation adaptée pour orienter et faciliter le développement et le maintien dans l'économie nationale pour les

startups jugés stratégiques. La France pourrait s'inspirer des cas chinois, allemands, israéliens et américains.

4.2. Mettre en place un processus de détection des projets en production en s'appuyant sur le réseau des incubateurs, les pôles de compétitivité et les filières industrielles, les écoles d'ingénieurs

Avant de lancer leur entreprise, les entrepreneurs doivent passer par des incubateurs pour faire grandir leur startup. Ces institutions accompagnent les projets, de leur phase d'idée jusqu'à leur maturité. Les services proposés varient au niveau des entreprises incubatrices. Ils s'adressent essentiellement aux étudiants. Leur champ d'intervention ne se limite pas à l'accompagnement mais également à la sensibilisation à l'esprit d'entreprendre. Ces incubateurs, sont un vivier de production de startups et des innovations. Ils doivent s'insérer dans un programme plus vaste de développement local dans toute la France. Sans être des entités isolées, ces incubateurs contribuent avec d'autres acteurs, à la promotion d'une dynamique stratégique. Des appels à projets ou l'organisation des concours destinées uniquement aux incubateurs et aux jeunes diplômés des écoles d'ingénieurs serait un moyen de renforcer la visibilité de ces incubateurs auprès des entreprises et des capitaux-risqueurs et la création d'opportunités pour certains qui désirent créer des startups à toute personne porteur d'un projet innovant sans limite.

4.3. Diversifier les mécanismes de financement

Les gouvernements peuvent utiliser une variété d'approches pour accroître la disponibilité des financements pour les startups allant de la veille technologique aux stratégies d'influence. Plusieurs mesures pourraient être prises par l'Etat français pour impulser le financement des startups par des fonds nationaux.

Mettre en place une cellule de veille pour trouver des financements en phase d'amorçage. Cela reviendrait à étudier comment se sont fait les financements dans d'autres pays dans cette phase et accélérer leur cotation auprès de marchés financiers.

Favoriser les outils d'influence stratégique par exemple le lancement de fonds d'envergure gérés en France. Un fonds « global Tech national » devrait être créé en France et constituerait en ce sens le bras armé de la France pour impulser une dynamique locale des startups.

Protectionnisme des pépites nationales au travers des modifications du cadre de régulation afin de faciliter les augmentations de capital et les cotations des start-up. Des réglementations rigides peuvent freiner l'innovation et entraver l'accès des jeunes pousses. Dans certains cas touchant réellement aux intérêts stratégiques, comme dans le domaine de la Défense, la nécessité d'obtenir une approbation de l'État avant toute acquisition est admise par tous les acteurs.

4.3.1 Faire du Market intelligence stratégique et une communication d'influence incitative avec des mesures d'accompagnement : lobbying des startups françaises

- Améliorer les conditions cadres et la réglementation financière par le maintien du bon fonctionnement des institutions qui garantissent les droits de propriété, font respecter l'exécution des contrats et l'efficacité des procédures de faillite.
- Fournir un financement aux entreprises innovantes, soit directement par le biais de subventions ou de fonds publics de capital-risque (exemple Bpifrance pour la France) soit indirectement par le biais d'intermédiaires financiers, en utilisant par exemple, un modèle de fonds de fonds, des systèmes de garantie de prêts ou des crédits d'impôt pour les entreprises en phase de démarrage.
- Fournir un éventail de services, tels que la mise en place de réseaux de business angels, l'organisation de programmes de préparation à l'investissement pour les entrepreneurs et les investisseurs, la mise en place ou le soutien d'accélérateurs et d'incubateurs, ou la mise en place de services de médiation du crédit.

4.3.2 Mettre en place un soutien financier public ad hoc, prise de participation ou subvention

Plusieurs considérations sont importantes lors de la conception de telles interventions.

- Une très bonne compréhension de la stratégie gouvernementale pour le développement d'un écosystème favorable aux startups, aux intermédiaires financiers et aux entreprises innovantes est cruciale. Par exemple, *les garanties de crédit peuvent inciter les banques à être moins prudentes lorsqu'elles sélectionnent et contrôlent des entreprises. De même, si les subventions et les prêts gouvernementaux permettent un meilleur ciblage que les de garantie de crédit, les objectifs politiques à court terme et le lobbying de groupes d'intérêts particuliers peuvent conduire à une mauvaise affectation des fonds.* Il est donc nécessaire de développer des mécanismes qui empêchent un mauvais alignement des incitations et de cibler les financements vers les bénéficiaires appropriés sans être trop complexes.
- Il est important de mettre en place un système de suivi et une stratégie d'évaluation rigoureuse pour mesurer le succès ou l'échec des interventions publiques et les modifier ou les interrompre si nécessaire.
- Les gouvernements doivent s'assurer que le financement est disponible pour toutes les étapes du processus d'innovation car l'octroi de montants importants pour soutenir la phase initiale ne se traduira pas nécessairement par une croissance économique plus rapide si les jeunes entreprises innovantes ne peuvent pas accéder aux marchés. Le même principe s'applique aux autres étapes.
- Il est nécessaire de considérer l'ensemble des politiques, qui comprennent des mesures visant à soutenir les différents acteurs du système d'innovation, ainsi que les réseaux qui les relient. Il faut un dispositif de conseils (par exemple, par le biais de programmes de préparation à l'investissement), accroître les informations disponibles et soutenir les réseaux (par exemple, les réseaux de business angels), ou l'amélioration des compétences (par exemple, en offrant une formation aux entrepreneurs et aux gestionnaires). Ces interventions

peuvent dans certains cas avoir un meilleur taux de rendement que les grands programmes d'incitation fiscale et de garantie.

- Enfin, la qualité des institutions notamment le cadre juridique, réglementaire et institutionnel est déterminant pour améliorer les sources de financement disponibles. Par exemple, les pays dotés de mauvaises institutions sont peu susceptibles d'être en mesure de mettre en œuvre efficacement des accès complexes au financement, en raison des risques liés à l'exécution des contrats, à la protection des investisseurs et à la réglementation des faillites. La protection juridique des investisseurs extérieurs est un déterminant du développement des marchés financiers. Si les lois protègent les investisseurs et sont bien appliquées, les actionnaires et les créanciers seront disposés à financer les entreprises, et les marchés financiers seront plus développés. Les lois protectrices encourageront les investisseurs à payer davantage pour des titres. Ainsi, la protection des investisseurs peut accroître le développement financier en termes de profondeur et de diversification des instruments financiers, permettant ainsi à davantage d'entrepreneurs de financer l'innovation avec des fonds externes.

4.4. Labéliser et accompagner chaque année un nombre de startups développant un projet en France

Les gouvernements du monde entier prennent des mesures pour aider les entreprises pendant le COVID-19, mais ils ne font pas assez pour aider les startups. Les programmes d'aide gouvernementaux ont généralement des règles d'éligibilité strictes et s'adressent aux entreprises ayant un chiffre d'affaires, une rentabilité et des compétences. Mais cela laisse beaucoup de startups sur le carreau.

Selon Bloomberg 39% des startups dans le monde ne reçoivent pas d'aide et/ou ne s'attendent pas à être aidées par les mesures d'aide des gouvernements nationaux ou locaux. En outre, 16% ont déclaré ne pas recevoir d'aide actuellement mais s'attendre à être aidées par une mesure politique prochainement, à partir de juin 2020.

Il reste du travail à faire pour adopter des politiques qui aideront les startups grâce à des mesures politiques, ce qui préparera à son tour les économies à la croissance, aux emplois stables, à la compétitivité et à l'innovation.

L'une des mesures importantes que prennent les différents écosystèmes du monde entier à se développer, c'est le développement de pôle d'un label national au tour d'un environnement et d'un écosystème favorable à l'éclosion de startups innovantes et durables. Quant à la French Tech, c'est un mouvement visant à promouvoir la scène technologique française, qui a été lancé en avril 2022 en partenariat avec Jobteaser. Il vise à créer un job board dédié aux emplois des startups.

En 2021, Station F, entité phare de la communauté technologique française, a lancé un volet en ligne appelé Launch by Station F. Le programme permet aux entrepreneurs de partout d'apprendre les bases de la création d'entreprise. En février 2022, Ankorstore, qui vend tout, des articles de maison à l'alimentation en passant par la mode, a levé 250 millions d'euros supplémentaires (272 millions de dollars) de nouveaux investissements, portant sa valorisation à 1,75 milliard d'euros (191 milliards de dollars) et faisant d'elle la deuxième licorne de France derrière Alan qui propose une solution complète pour les entreprises de

toutes tailles et les indépendants de l'assurance santé au bien-être mental en passant par une clinique virtuelle. (Classement des licornes françaises).

La French Tech est un programme de labellisation et d'accompagnement développé par l'Etat et plus particulièrement le Ministère de l'Economie et des Finances.

L'initiative a permis de mettre en avant au niveau international les écosystèmes locaux dédiés aux startups. Aidant ainsi à leur développement à l'international. Fortement mis en avant par les médias et pour cause, il n'en est pas moins vrai que celui-ci a ses limites !

Le financement des jeunes entreprises et tout particulièrement celles des startups pose toujours problèmes en France, selon certaines études.

Autre problème de fond qui n'est pas pris en considération, c'est la consommation de produits et services numériques en France, assurée par une population que l'on peut considérer comme étant plutôt avancée en matière d'usage et donc limitée en nombre.

L'économie numérique a en effet besoin d'un marché intérieur puissant pour pouvoir être soutenu à l'exportation.

Il faut donc avant tout travailler sur l'amélioration des usages numériques, ce qui soutiendra de facto le secteur et donc les startups.

Nos recommandations pour le renforcement du label French Tech et développer d'autres labels:

- ✓ Renforcer la connexion entre la french Tech et les universités en ouvrant des clubs french Tech au sein des universités ;
- ✓ Booster le soft Power de la French à l'international en mettant en place aux côtés des alliances française une cellule french Tech avec comme objectifs d'impulser une dynamique de création d'idées novatrices dans le monde plus particulièrement dans le pays émergents ; et
- ✓ Soutenir des startups étrangères sous condition que des parts des sociétés soient détenues par des français ou un organe membre la French Tech elle-même.

4.5. Mettre en place un projet d'accompagnement à la pré-innovation, c'est-à-dire l'identification des projets avant leur mise en production (en laboratoire)

Lieu de réflexion et de débat, il travaille de façon approfondie et pluridisciplinaire sur les perspectives de l'industrie en France et en Europe, sur l'attractivité de ses métiers, les opportunités et les défis liés à la mondialisation. Il organise la confrontation des points de vue et des analyses pour rendre intelligibles des réalités complexes et nuancées. Il collabore avec l'ensemble des institutions qui peuvent concourir à la réalisation de ses missions. Centre de ressources, qui rassemble l'information, crée de nouveaux espaces de dialogue, produit des synthèses critiques. Permet de suivre l'actualité des débats sur l'industrie et d'y prendre part, d'être informé des récentes publications et des travaux, de discuter le point de vue d'experts et de proposer de nouvelles réflexions.

Tableaux 2 : Résultats statistiques des entretiens

Motivation du rachat du point de vue de la start-up	<ul style="list-style-type: none"> • Pression de sortie des investisseurs : 25 % • Belle opportunité de vente : 60 % • Difficulté à trouver des fonds : 15 % 	
Motivation du rachat du point de vue de l'acquéreur	<ul style="list-style-type: none"> • Technologie à intégrer : 50 % • Recherche d'un nouveau marché : 50 % 	
Aurait-il été possible de poursuivre le développement en France sans rachat ?	OUI 38 %	NON 62 %
Existait-il une proposition alternative française ?	OUI 18 %	NON 82 %
Y a-t-il eu une délocalisation de la R&D ?	OUI 18 %	NON 82 %
Croissance significative du CA et des emplois ?	OUI 90 %	NON 10 %
Les fondateurs ont-ils réinvesti en France ?	<ul style="list-style-type: none"> • Entrepreneuriat en France : 57 % • <i>Business angel</i> : 100 % • Rejoint un fonds ou incubateur : 21 % • N'a pas réinvesti : 0 % 	

Tableaux 3 : Exemples d'entretiens de 6 startups rachetées

Start-up	Stupefix	Compte Nickel	Aldebaran
Produit	Traitement vidéo	Néobanque	Conception de robots
Criticité technologie	Non critique	Non critique	Critique
Âge au rachat	8 ans	5 ans	7 ans
Nom de l'acquéreur	GoPro	BNP Paribas	SoftBank
Pays acquéreur	USA	France	Japon
Montant du rachat	Non public	200 M€	100 M€
Modalités de prise de contact	Contacté par GoPro et par Apple suite à leur succès sur l'Appstore	Contacté par la BNP qui était un investisseur dans l'un des fonds de Nickel	Contacté par Softbank pour nourrir leur stratégie
Motivation du rachat du point de vue de la start-up	Les investisseurs exigeaient de sortir	Les investisseurs exigeaient de sortir	Besoin de fonds pour se développer
Motivation du rachat du point de vue de l'investisseur	Intégrer du <i>software</i> dans l'offre GoPro (effet marketing)	Toucher un segment de marché en plus / Favoriser la transformation digitale / RSE, car Nickel permet aux moins aisés d'ouvrir un compte	Volonté de créer une branche robotique
Proposition d'acquéreur français ?	Non. A travaillé avec Orange comme partenaire qui n'a pas voulu le racheter à la fin	Non concerné	Non
Création d'emplois en France	Oui	Oui	Oui
Délocalisation	Non	Non concerné	Non
Les fonds générés ont-ils été réinvestis ?	Investissement dans des start-up françaises	Réinvestissement dans une vingtaine de start-up <i>fintech</i> françaises	Création de 17 start-up en France dont AnotherBrain

Start-up	Sentryo	Withings	Vexim
Produit	Cybersécurité	Objets médicaux connectés	Biotech
Criticité technologie	Critique	Critique	Critique
Âge au rachat	5 ans	8 ans	11 ans
Nom de l'acquéreur	Cisco	Nokia	Stryker
Pays acquéreur	USA	Finlande	USA
Montant du rachat	Non public	170 M€	183 M€
Modalités de prise de contact	Screening mondial méthodique	Contact par Nokia	OPA de Stryker / Vexim a refusé 3 fois avant d'accepter
Motivation du rachat du point de vue de la start-up	Besoin d'expansion internationale	Les investisseurs exigeaient de sortir	Atteindre le marché mondial / Le rachat était prématuré mais n'ont pu y résister
Motivation du rachat du point de vue de l'investisseur	Intégrer la technologie de Sentryo dans l'offre Cisco	Volonté de lancer une nouvelle branche santé	Commercialiser la solution de la start-up
Proposition d'acquéreur français ?	Non, il n'existe pas d'acteurs français en cyber	Non	Non
Création d'emplois en France	Oui	Non	Non (destruction)
Délocalisation	Non	Non	Oui
Les fonds générés ont-ils été réinvestis ?	Souhaite recréer des entreprises	Création d'une start-up en France	N/A

4.6. Une offre d'accompagnement global de la phase de conception à la phase de réalisation

Une double action est désormais souhaitable : créer un véhicule dédié aux démonstrateurs industriels, et renforcer les financements privés sur toutes les étapes du lancement des projets jusqu'à la production.

Sources

L'innovation technologique est-elle une alternative à la guerre économique? Julie Rouzaud, Steeve Augoula, Éditions Choiseul | «Géo économie», 2008/2 n° 45 | pages 97 à 118, ISSN 1620-9869, ISBN 9782916722290, DOI 10.3917/geoec.045.0097

Assemblée parlementaire de l'OTAN, l'innovation en matière de défense : tirer profit de la base scientifique et technologique de l'otan, 2018

Entrepreneuriat numérique au Cameroun : Une analyse des Défis financiers et fiscaux liés à la création des Startups digitales Mireille KOUMETION KENFACK et Fidèle DJOUMESSI 2022

Sohaib ZAITOUNI, Startup et problématique de survie, 2021, remses

Article écrit par VINCENT CHARLET, 1 octobre 2021, Nos startups partent à l'étranger, et c'est pour le mieux !

<https://www.maddyness.com/2021/10/01/nos-startups-partent-a-letranger-et-cest-pour-le-mieux/>

Dominique Nora, Les startups fleurissent en France et filent grandir à l'étranger.
Les startups fleurissent en France... et filent grandir à l'étranger

FRENCH TECH, Bpifrance, plan de soutien aux entreprises technologiques, Juin 2020

Lionel Artige, 2012, progrès technique et croissance économique-HEC-université de liège, Novembre 2012.

(Waël SALEM-JARNO, 2014) Cycle master 2 « Défense et Géopolitique » de l'IHEDN, Paris 2014
Membre du Comité Armée du futur de l'ANAJ-IHEDN)

Reza Mohammadi « Comprendre les déterminants du succès et de l'échec des microentreprises de la santé numérique : survivre dans un marché en plein essor et plein de défis » (université de Montpellier, 2021)

Le fonds de capital-risque du gouvernement qui a stimulé l'économie en démarrage d'Israël, 2017, Jonathan Pincas

Le fonds de capital-risque du gouvernement qui a stimulé l'économie en démarrage d'Israël

Julien Piet et Marc Revol, *Rachat des start-up. Des racines françaises, des ailes étrangères*,

Les Docs de La Fabrique, Paris, Presses des Mines, 2021.

<https://www.tresor.economie.gouv.fr/Pays/IL/innovation-en-israel>

Ministère de l'économie des finances et de souveraineté industrielle et numérique, Direction générale du transport, mai 2022, Israël : les hautes technologies.

<https://www.frenchweb.fr/5-lecons-de-la-startup-nation-israelienne/291629>
FRENCH TECH NEXT40/120 – annonce promotion 2021

https://www.planet-fintech.com/Les-startups-alliees-indispensables-pour-le-dynamisme-de-l-economie-francaise_a1067.html

« Les dirigeants doivent avoir une vision claire de l'objectif de la transformation » | Les Echos

<https://www.legalplace.fr/guides/creer-une-start-up/>

<https://www.ludosln.net/les-5-etapes-cles-de-la-croissance-dune-start-up/>

<https://www.lesechos.fr/2015/02/start-up-les-etapes-gagnantes-et-clefs-de-developpement-200520>

https://www.planet-fintech.com/Les-startups-alliees-indispensables-pour-le-dynamisme-de-l-economie-francaise_a1067.html

<https://www.forbes.fr/finance/comment-les-start-up-sont-devenues-la-cle-dune-economie-durable/>

<https://www.carnetdecroissance.fr/la-croissance-des-pme-un-enjeu-national-un-enjeu-dentreprise/>

<https://laquotidienne.ma/article/economie/conjoncture-2022-une-annee-de-tous-les-enjeux-pour-l-economie-nationale>

<https://www.latribune.fr/opinions/tribunes/les-quatre-enjeux-majeurs-pour-l-economie-francaise-748922.html>

<https://www.business-lab.fr/comment-identifier-les-principaux-enjeux-dune-entreprise/>

https://www.bfmtv-com.cdn.ampproject.org/c/s/www.bfmtv.com/amp/tech/startup/emmanuel-macron-souhaite-atteindre-100-licornes-francaises-en-2030_AD-202206170598.html

<https://fr.fashionnetwork.com/news/Vivatech-les-innovations-a-retenir-de-l-edition-2022,1415929.html>

<https://www.economie.gouv.fr/french-tech-repond-appel-transition-ecologique-greentech#>

<https://www.20minutes.fr/high-tech/3310563-20220618-vivatech-2022-quatre-pays-seulement-recuperent-80-investissements-start-up-afrique>

<https://www.etudes-et-analyses.com/>

<https://www.lecoindesentrepreneurs.fr/strategie-de-lentreprise/>

<https://www.eval.fr/methodes-et-outils/cadrelogique/analyse-des-strategies/>

<https://www.linkedin.com/pulse/les-limites-du-mod%C3%A8le-startup-alexandre-ivaldi/?originalSubdomain=fr>

<https://www.linkedin.com/pulse/pourquoi-les-startups-petites-entreprises-fran%C3%A7aises-de-dauzats/?originalSubdomain=fr>

<https://jobradio.fr/emissions/superfast/>

https://www.lemonde.fr/economie/article/2020/03/25/coronavirus-un-plan-de-sauvetage-pour-les-start-up-francaises_6034341_3234.html

https://www.lemonde.fr/idees/article/2020/12/15/le-lien-entre-creation-de-start-up-francaises-et-souverainete-numerique-est-discutable_6063424_3232.html

<https://www.forceplus.com/blog/detection-de-projets-digital-comment-faire>

<https://www.usine-digitale.fr/article/la-licorne-ledger-leve-380-millions-de-dollars-pour-devenir-le-portefeuille-de-reference-des-cryptoactifs.N1102104>

<https://www.usine-digitale.fr/article/comment-sorare-a-decroche-le-record-de-la-plus-grosse-levee-de-fonds-de-la-french-tech.N1151002>

[\[Étude\] 2021, année record pour la French Tech avec 11,56 milliards d'euros levés \(usine-digitale.fr\)](#)

<https://www.usine-digitale.fr/editorial/les-deep-tech-a-l-honneur-de-france-2030-un-plan-a-30-milliards-pour-reindustrialiser-le-pays.N1149227>

<https://www.usine-digitale.fr/article/clara-chappaz-de-vestiaire-collective-prend-la-tete-de-la-mission-french-tech.N1146212>

<https://www.usine-digitale.fr/article/c-est-le-moment-pour-faire-de-l-europe-le-premier-territoire-technologique-mondial-selon-cedric-o.N1174167>

<https://www.usine-digitale.fr/editorial/viva-tech-10-geants-de-la-tech-valorises-a-plus-de-100-milliards-les-ambitions-d-emmanuel-macron-pour-l-europe.N1106034>

https://soet-pdf.s3.eu-west-2.amazonaws.com/State_of_European_Tech_2020.pdf

<https://www.tresor.economie.gouv.fr/Articles/75f1710b-aadb-4f3c-947a-4916bbad904a/files/16ee4479-621b-49d5-83c4-d0e7c41203f2>

<https://www.tresor.economie.gouv.fr/Articles/f830eb26-dce7-4b50-91b9-3df5607fce17/files/59b4e67d-3fb6-47fb-9e6c-c43a6c8a5a97>

https://www.tresor.economie.gouv.fr/Articles/2021/06/04/levees-de-fonds-et-licornes-ou-en-est-la-france#_ftnref1

[Système public d'aides à l'innovation Contributions des services économiques des pays suivants : Allemagne, Canada, Corée du Sud, États-Unis, Finlande, Israël, Japon, Royaume Uni](#)

[Pacte PME](#)

[Bpifrance](#)

[Les aides publiques à l'innovation des entreprises : des résultats encourageants, un dispositif à conforter](#)

[Les politiques publiques dans la création et le financement des startups](#)