



Comment faire évoluer la French Tech ?

La French Tech est de plus en plus décriée. Pour les uns, c'est de la communication et du flan et la France se la joue en plastronnant un peu trop sur le dynamisme de son écosystème entrepreneurial. C'est la thèse défendue par Carlos Diaz de TheRefiners, basé à San Francisco, dans **La fable de la French Tech : «Tout vainqueur insolent à sa perte travaille»...** publié en mars 2018. Elle est reprise sous des formes variées dans Le Monde avec **La French Tech en quête d'un nouvel élan** de Vincent Fagot ou dans les Echos avec **La French Tech à l'heure de ses premiers craquements** de Guillaume Bregeras. La peur est mise en avant d'un retournement financier qui ferait basculer l'écosystème français vers l'âge de la pierre.

Les investisseurs regrettent pour leur part que la French Tech n'aide pas assez les startups à scaler et à faire de l'hypercroissance, malgré l'existence du Pass French Tech, ou tout du moins se plaignent-ils du manque de projets de qualité à financer. Ils constatent la difficulté à générer de belles sorties, indispensables pour rentabiliser les fonds, surtout lorsque les valorisations partent en flèche. D'autres commentateurs s'étonnent que des startups échouent *malgré* la French Tech, alors que c'est une constante dans n'importe quel écosystème de startups que de générer des échecs.

La fin de **Giroptic** ou les déboires actuels de **Blablacar** deviennent des symboles d'un échec de la French Tech. Créant des caméras 360°, Giroptic avait une ambition internationale. Elle faisait partie des meilleures levées de fonds françaises sur Kickstarter avec \$1,4M de récupérés en 2014. Elle avait même été repérée par Facebook qui payait la distribution de ses dernières IO 360 à 4000 développeurs en avril 2017. Mais à cours de cash, la société a dû fermer début 2018. Mais cela n'a rien à voir avec la French Tech. C'est lié aux difficultés d'un business parmi les plus ardues qui soit, celui des objets connectés. Fitbit a licencié, Jawbone est en liquidation depuis juillet 2017, GoPro va mal et même Nest ne va pas si bien que cela dans le giron de Google. L'IOT grand public est à la peine. On ne va donc pas se lamenter sur quelques échecs. Ils sont tout à fait normaux dans un écosystème dynamique. On devrait avoir d'ailleurs plus de gros échecs pour avoir plus de grandes réussites... comme aux USA. Chez eux, les échecs comme les réussites sont mieux financés que chez nous !

Là-dessus, sans bien décrire de problème à résoudre autrement qu'en évoquant une baisse de mobilisation des entrepreneurs et le besoin de se tourner plus vers l'international, **France Digitale** propose donc de privatiser la French Tech dans **Et si la FrenchTech pivotait ?** signé par Rachel Delacour, co-présidente de France Digitale et Albin Serviant, entrepreneur, co-fondateur et président de la FrenchTech de Londres, toujours en mars 2018.

Ils proposent la mise en place d'une gouvernance collégiale de la Mission French Tech en reprenant le modèle de French Tech Londres, qui, il se trouve, est géré par l'un de cosignataires

de la proposition. C'est une thèse voisine de celle qui est promue par le think tank **Terra Nova** qui propose un transfert des missions de la French Tech à une fondation qui serait gérée par les entrepreneurs eux-mêmes, dans **Quel avenir pour la French Tech ?** publié en mars 2018.

Dans une autre veine, Nicolas Menet et Benjamin Zimmer dénoncent dans l'ouvrage **Startups, arrêtons la mascarade** (2018) les excès de l'écosystème français des startups. La description de dérives de l'écosystème startupien mondial, américain et français y est à la fois sociologique et pratique, avec une histoire composite fictive d'un jeune entrepreneur Tom, qui se plante royalement après avoir lancé un réseau social pour les seniors, qui incarne au demeurant le sujet foireux type pour n'importe quel investisseur. Les auteurs souhaitent que se développe un écosystème plus favorables aux projets qui font le bien commun, ceux que l'on peut intégrer dans la vaste notion d'entrepreneuriat social et solidaire, ou « tech for good ». A vrai dire, les auteurs sont un peu juges et parties car ils dénoncent le financement de projets qu'ils trouvent futiles tandis que les leurs, tournés vers la silver économie, ont plus de mal à trouver des financements. Et pour cause, puisqu'ils ne présentent pas les mêmes économies d'échelle que les startups « produits ». Il y a bien évidemment des excès dans l'écosystème, mais le principal malentendu provient d'une définition non partagée de la notion même de la startup.

Bref, nous sommes en plein *French Tech bashing*. C'est parfois mérité, comme pour les excès de certaines régions dans leurs combats de coqs au CES 2018. Mais le plus souvent, ces débats ne positionnent pas bien le sujet et utilisent un bouc émissaire bien pratique. On en vient finalement à vouloir faire gérer la *théorie du tout* par la French Tech, comme si elle devait régler tous les problèmes de l'écosystème de l'innovation français alors qu'il s'agit surtout d'une marque ombrelle et de quelques programmes de promotion de l'entrepreneuriat, notamment tournés vers l'international (cités plus loin). Le bougisme organisationnel règlera-t-il les problèmes ? Probablement pas. Il nous faut donc faire un peu le tri entre les émotions, le rationnel, les données et les actions dans ces discussions bien échauffées !

C'est le propos de cet article. Je vais commencer par revenir sur l'Histoire de la French Tech son organisation et ses missions. Puis, nous ferons un tour par l'exemple anglais qui inspire certaines des propositions ci-dessus. Je terminerai en évoquant certaines des dérives ou lacunes qui affectent l'écosystème français des startups et quelques pistes pour les traiter.

résumé pour les lecteurs pressés

1. La **Mission French Tech** coordonne à la fois les métropoles labellisées French Tech et les programmes de promotion de la dimension internationale de la French Tech.
2. La **gouvernance de la French tech** est déjà privée dans les régions. La coordination nationale dépend de Bercy, ce qui lui permet d'agir sur les leviers de l'Etat.
3. La **surmultiplication des pouilliers de startups** a dilué la qualité des startups accompagnées, certaines n'en étant même pas, et plutôt orientées vers l'économie de services non scalable.
4. Les **startups française ne grandissent pas assez vite** et ont une valorisation trop élevée et. L'hypercroissance passe par le développement international rapide et par des financements étrangers, le financement local public et privé ne suffisant pas à engendrer des unicorns.
5. La **grand-compte-isation de l'écosystème français** des startups est un piège à long terme pour celles-ci.
6. La France est encore **trop tournée vers son marché intérieur**, surtout dans les plans étatiques sectoriels.
7. La priorité de la Mission French Tech doit toujours être d'orienter l'écosystème français des startups vers le **développement international**.

Une Histoire de jalousies et de récupérations

La paléontologie de la French Tech révèle des trésors insoupçonnés ! C'était au départ une affaire de jalousie internationale et de récupération politique nationale.

En octobre 2012, Fleur Pellerin, alors Ministre Déléguée du Numérique et des PME, sortait les oripeaux face à la communication agressive de la **TechCity** de Londres. Elle lançait une idée consistant à faire de Paris la "capitale du numérique", au sens Européen (**source** et *ci-dessous*). Elle imaginait créer un quartier consolidant une masse critique de ressources, entrepreneurs et laboratoires de recherche, à cheval entre l'Est de Paris et la proche banlieue. Elle avait en fait déjà eu vent du projet de Xavier Niel de lancer le plus grand incubateur du monde à la **Halle Freyssinet**, annoncé un an plus tard en septembre 2013 (**photos**), avec des travaux démarrés mi 2014 (**photos**) et inauguré sous l'appellation de **Station F** en juin 2017 (**photos**, et *ci-dessous*, en avril 2018).



Cette idée concernant Paris déclencha une **passé d'armes** avec Jean-Louis Missika, à l'époque Maire Adjoint de la Ville de Paris en charge de l'innovation. La **critique de Liam Boogar** de RudeBaguette sur ce projet est révélatrice de l'époque. Il trouvait que le quartier du Sentier à Paris était suffisant pour en faire une capitale du numérique. Et qu'il fallait surtout améliorer les conditions des entrepreneurs en général, notamment côté fiscalité. On était en fait en pleine **affaire des pigeons**, ce soulèvement d'entrepreneurs mobilisés contre les changements fiscaux promus par François Hollande à peine arrivé à l'Elysée. Le gouvernement cherchait donc, entre autres objectifs, à trouver la porte de sortie de cette affaire.

LA TRIBUNE ECONOMIE BOURSE ENTREPRISES & FINANCE HI-TECH VOS FINANCES IDÉES MÉTROPOLES CARRIÈRES

Fleur Pellerin va présenter un grand plan numérique

Par Sandrine Cassini, avec Delphine Cuny | 09/10/2012, 19:15 | 715 mots



Copyright Reuters

Selon nos informations, la ministre à l'Économie numérique Fleur Pellerin va présenter ce mercredi en Conseil des ministres la vision du gouvernement en matière de numérique. Au menu: la nouvelle mouture du Conseil national du numérique et surtout Paris Capitale Start-up, un projet inspiré de la Tech City de Londres.

Paris Capitale Start-up

Mais Fleur Pellerin devrait présenter devant le Conseil des ministres son grand projet: «Paris Capitale Start-up», inspiré de la Tech City de Londres. Le principe: faire de Paris une ville attractive sur la scène internationale, en consacrant un immeuble ou un quartier (rien n'est encore arrêté à ce stade) aux start-ups. Comme dans la Silicon Valley, il s'agit de créer un écosystème favorisant l'émergence des jeunes pousses en les rapprochant des investisseurs, des entreprises, de la recherche (Iria cherche par exemple un lieu où s'installer) et éventuellement des écoles. Des réunions ont déjà eu lieu à la Mairie de Paris et au Conseil régional d'Ile de France. «J'en ai parlé avec Fleur Pellerin. Parmi les idées qui circulent, il y a celle d'installer ce lieu à cheval entre Paris et la banlieue», confirme à La Tribune Jean-Louis Missika, adjoint au maire de Paris en charge de l'innovation et des universités. Ainsi, l'extrême sud-est de Paris vers Ivry a été évoqué. Reste à trouver les financements, qui passeront forcément par des fonds privés et le ou les bâtiments à rénover ou à construire. La Mairie de Paris qui a déjà un système de fonds pour les start-ups et un programme pour les incubateurs n'exclut donc pas d'y participer. Ce projet s'il arrive à voir le jour devrait occuper au moins tout le quinquennat.

Fin 2012, ce projet de Fleur Pellerin connu une première mue, devenant celui consistant à créer des **Quartiers Numériques**. On sortait par la même occasion de Paris pour en faire un programme national. L'influence du Premier Ministre de l'époque, Jean-Marc Ayrault, et d'autres membres du gouvernement issus des régions, a dû se faire sentir !

Dans un discours le **10 janvier 2013** en Aquitaine, François Hollande déclarait ainsi, en homme de synthèse qu'il était : *« Je pense qu'il nous faut réfléchir à des « quartiers numériques », à des « cités numériques ». Là aussi, il y a une compétition. J'ai compris que certaines capitales – qui voudraient nous faire concurrence – avaient l'idée de ces « quartiers numériques » avec des outils défiscalisés. Nous devons nous y préparer. Pas simplement dans la région Ile-de-France : dans les grandes régions françaises nous devons avoir des « quartiers numériques », là où l'on peut faire venir des « start-up », des entreprises et leur proposer les meilleurs services pour développer leur activité et leur innovation ».*

Ces Quartiers Numériques devenaient même l'une des **18 mesures du plan numérique** du gouvernement présentées début 2013 par le Premier Ministre. Au **même moment**, Fleur Pellerin commençait à évoquer avec plus de détails le projet de la Halle Freyssinet, mais sans parler de Xavier Niel.

Parallèlement, une mission était confiée à la CDC pour décrire la forme que pourraient prendre ces quartiers numériques. Elle remis **son rapport** fin juillet 2013. L'appellation French Tech et la mission correspondante furent lancées fin 2013 et les métropoles de la French Tech labellisées à partir de novembre 2014. Entre temps, **Axelle Lemaire** avait repris le flambeau du numérique au gouvernement. Elle contribua à dynamiser dans la durée la French Tech à l'international comme dans les régions. Ce fut d'ailleurs la membre du gouvernement en charge du numérique avec la plus grande longévité, ayant tenu 34 mois d'avril 2014 à février 2017.

Dès sa genèse, la French Tech mettait donc sous tension deux sujets en apparence opposés : les logiques de territoires pour structurer les écosystèmes startups qui étaient jusque là très éparpillés, et celle de la dimension internationale. Depuis sa création, l'équipe de Bercy de la Mission French Tech a entrepris de gérer ces deux dimensions.

D'une part, avec la labellisation des métropoles qui, comme pour les pôles de compétitivité, a enclenché une compétition politique entre les régions pour obtenir le label pur coq. Elle est bien relatée pour les cas de Nantes et Aix-en-Provence dans **Gouverner par les labels : le label Métropole French Tech**, de Renaud Epstein et Nicolas Maisetti, publié en juin 2016 (173 pages). Avec le cas particulier de Paris qui est une métropole French Tech par défaut. La ville et la région Ile de France n'ont pas eu à passer l'examen qu'on eu à subir les métropoles en région pour faire partie de la French Tech !

D'autre part, la French Tech visait à dynamiser la présence de l'écosystème français à l'international, ce qui a notamment conduit à enclencher la bulle de la présence de startups française dans les événements internationaux, en premier lieu le CES de Las Vegas, mais aussi le MWC de Barcelone, le Web Summit de Dublin puis Lisbonne, SXSW à Austin, et d'autres encore. La French Tech a en tout cas bien contribué à mobiliser les ressources de l'Etat pour promouvoir les startups françaises à l'étranger.

De belles choses ont été initiées dans ce sens : le fait de séduire les investisseurs internationaux témoignant du fait que l'Etat avait compris que les investisseurs français (alimentés en fonds de fonds par Bpifrance) ne suffiraient pas à eux seuls à faire grandir nos startups les plus prometteuses (même si certains dans l'Etat n'ont pas encore vraiment compris), une ambition internationale plus forte de quelques dizaines de startups, la volonté d'attirer des talents internationaux en France avec le **French Tech Ticket** et le **French Tech Visa** et puis le lancement des **French Tech Hub** à l'étranger, pilotés par des initiatives privées et associatives. Il y a aussi le **Pass French Tech** qui vise à accompagner les startups en hypercroissance et à se développer à l'international en leur simplifiant l'accès aux financements et aux services publics (Bpifrance, Business France, Coface, INPI, ...). Et puis les efforts de **Business France** pour accompagner les startups. Son prédécesseur Ubifrance ne s'était intéressé aux startups que très tardivement. Enfin, Station F rassemble en un même lieu, dans **French Tech Central**, un point de rendez-vous pour les startups avec les différents services de l'Etat ainsi qu'avec des acteurs de la recherche publique, coordonnés par l'INRIA.

Finalement, le paradoxe de la proposition de France Digitale est qu'elle s'applique à la mission French Tech qui est déjà très largement tournée vers l'international alors que les métropoles de la French Tech, qui sont des organisations majoritairement privées, ne le sont pas assez ou pas à bon escient comme dans le cadre du CES de Las Vegas !



Au moment du CES 2018, la French Tech choisissait de communiquer sur les deep techs. La France s'était un peu fourvoyée en 2015, à croire, Bpifrance en premier, que l'on devait aussi se focaliser sur les innovations de service non technologiques, à contre-cycle du phénomène galvaudé de l'Uberisation dont l'appellation avait été inventée en fin d'année 2014.

Dans les discussions avec Philippe Dewost et Maud Franca à l'époque de leur shadow advisory board à la Caisse des Dépôts qui planchait sur les recommandations de déploiement des Quartiers Numériques (début 2013), certains dont je faisais partie mettaient en avant l'impératif de la dimension internationale de ce qui ne s'appelait pas encore la French Tech. Cela a conduit à intégrer ce critère dans ceux de la labellisation French Tech des métropoles. C'était indispensable mais cela a généré des effets de bord, chaque région faisant sa promotion à l'international en ordre dispersé et sans discernement ni sélectivité comme le CES 2018 l'a encore démontré de manière caricaturale. Carlos Diaz indique que les Américains se demandaient si l'Occitanie était un nouveau pays Européen. Je ne suis même pas sûr que tous les français sachent ce que cette région contient exactement !

Le régionalisme de la French Tech se retrouve d'un point de vue chiffré dans l'allocation initiale du budget qui est au demeurant fort modeste comparativement à de nombreux autres dispositifs liés à l'innovation. Sur les 215M€ alloués sur 5 ans en 2014, 200M€ l'ont été au financement de structures régionales d'accélération dans le cadre du Fonds Fonds French Tech Accélération qui investit dans des accélérateurs privés ou fonds de fonds partout en France et pas seulement dans les métropoles labellisées French Tech, et seulement 15M€ à la promotion de la French Tech à l'international. Ces 200M€ relevaient de l'investissement « avisé » avec la prise de parts de capital dans les accélérateurs, avec la perspective bien illusoire d'en tirer un rendement financier. J'avais dès le départ milité pour que cela soit plutôt 50/50 et que la part internationale soit plus forte, quand bien même elle relèverait pour ce qui est des efforts de l'Etat d'actions de communication. En vain.



Enfin, les cocoricos de la French Tech tiennent pas mal aux différents épisodes de récupération politique. Le plus manifeste fut celui d'**Emmanuel Macron** lorsqu'il était Ministre de l'Economie entre septembre 2014 et août 2016 (*ci-dessus*, aux vœux de la French Tech en janvier 2016), avec deux présences fort remarquées au CES de Las Vegas en janvier 2015 et 2016. Puis ce fut au tour des exécutifs des Régions de prendre le relais.

Le rôle de la Mission French Tech

Après les propositions de "privatisation" de la French Tech, Mounir Mahjoubi, Secrétaire d'Etat du Numérique, a indiqué qu'il ne suivrait pas cette recommandation. Cf **Mounir Mahjoubi enterre l'idée d'une French Tech indépendante**, publié en mars 2018. Il prévoit tout de même d'intégrer d'une manière ou d'une autre les entrepreneurs dans la gouvernance de la French Tech.

Le fait que la mission French Tech soit au sein de l'Etat est indispensable pour activer les différents leviers de la puissance publique liés à sa mission. Ce rôle de coordination est fondamental et une structure privée n'aurait pas accès aux mêmes rouages que l'équipe existante qui est rattachée à Bercy.

Cette Mission French Tech est d'ailleurs une équipe d'animation d'une dizaine de personnes en tout. Elle n'emploie aucun fonctionnaire ou haut-fonctionnaire. Ce sont des contractuels plutôt issus du privé ou de la recherche. L'ancien Directeur de la Mission French Tech, David Monteau est un ingénieur qui venait de l'INRIA. Pas d'énarques ni de polytechniciens ou membres des grands Corps en vue ! Ce n'est pas par hasard. C'était voulu afin d'éviter une prise de contrôle de la French Tech par l'administration traditionnelle.

On peut confondre la Mission French Tech de Bercy avec les métropoles de la French Tech ainsi que les Hub de la French Tech à l'étranger. Or ces structures ont déjà une gouvernance essentiellement privée. Ce sont le plus souvent des associations 1901 ou des structures publiques-privées qui associent les acteurs locaux de l'innovation. Le poids des régions ou des métropoles peut y être fort, mais c'est une variante locale qui n'est pas dictée par l'Etat. Libre aux métropoles de l'organiser comme elles le souhaitent pour coordonner leurs écosystèmes.

Cette gouvernance des French Tech en région pourrait probablement s'améliorer mais sans forcément que l'Etat s'en mêle directement. Il peut cependant jouer un rôle d'aiguillon administratif et politique pour améliorer le fonctionnement collaboratif de certaines métropoles de la French Tech. La Mission French Tech contribue aussi au déploiement dans les régions des programmes nationaux comme la coordination des services publics dédiés aux startups.

L'appel à une gouvernance et représentation de la French Tech par les entrepreneurs donne l'impression que ceux-ci ne se sentent pas bien représentés. Pourtant, les instances ne manquent pas. La plus visible d'entre elles est **France Digitale**, lancée en juillet 2012 (*photos*, et *ci-dessous*, Olivier Mathiot avec Axelle Lemaire au France Digitale Day de 2016), qui présente la particularité d'associer entrepreneurs de startups et investisseurs en capital. Cette association a toujours été écoutée des pouvoirs publics et su les influencer dans différents domaines. D'autres associations représentent les entrepreneurs, qu'il s'agisse par exemple de **Syntec Numérique** ou de **Tech in France**. Tous ces corps constitués sont régulièrement consultés par l'Etat dès qu'il lève le petit doigt sur le numérique ou commande un rapport.



Enfin, il y a aussi le **Conseil National du Numérique**. Au-delà du fait qu'il n'est plus en place depuis la dernière élection présidentielle, il n'a jamais véritablement joué son rôle d'instance consultative sur l'entrepreneuriat, se focalisant beaucoup plus sur les enjeux de régulation et sociétaux du numérique.

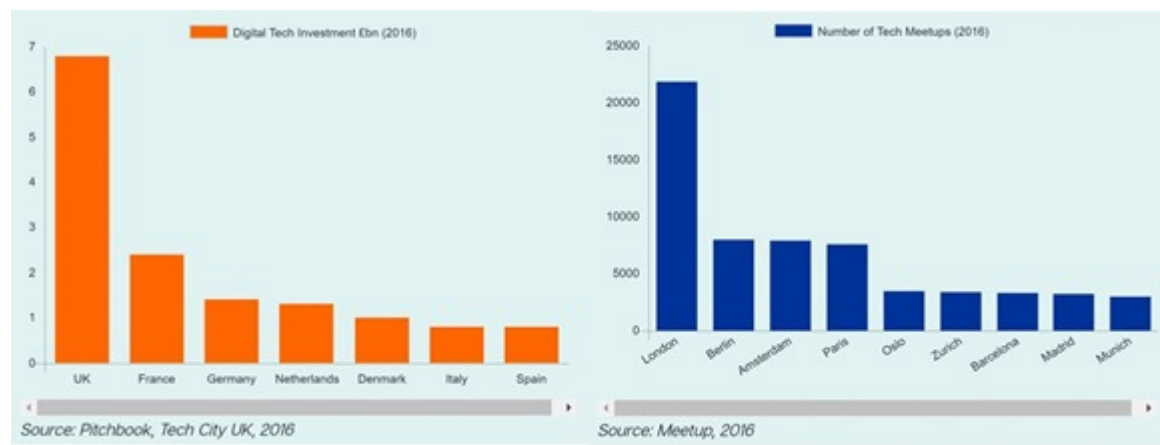
La propagande anglaise de la TechNation

France Digitale met en avant l'évolution de la gouvernance de la TechCity de Londres et de son successeur **TechNation** pour expliquer sa proposition de changement de gouvernance de la French Tech. Là encore, cela mérite d'être creusé. Les Anglais se sont en fait inspirés fortement de la French Tech. L'appellation de Tech City lancée en 2011 était liée à Londres. Les autres villes du Royaume-Unis se sentaient délaissées. D'où le rebranding de la TechCity en TechNation, par fusion de TechCity et TechNorth qui couvrait le nord du Royaume Unis.



TechNation rappelle l'appellation Startup Nation, attachée à Israël depuis la publication en 2009 d'un livre éponyme. TechNation a été créée fin 2017 sous la forme d'une superstructure privée-publique associant les clusters technologiques UK. Ces clusters sont au nombre de 30, donc bien plus fragmentés que les 14 métropoles de la French Tech, en comptant Paris.

Comme la TechCity, TechNation est avant tout un outil de communication si ce n'est de propagande. Cela se vérifie dans ses livrables et son budget. La TechCity englobe dans un flou artistique l'ensemble des acteurs du numérique et pas simplement les startups. Ils mettent ainsi en avant 1,7 millions d'emplois dans le numérique au Royaume-Unis.



Les Anglais bénéficient notamment d'un pays qui est plus consommateur de numérique que les Français ou les Allemands dans le secteur des entreprises. Les filiales d'outre-Manche des grands acteurs américains du numérique sont systématiquement bien plus grandes que celles que nous avons en France. C'est vrai pour les IBM, Oracle, Microsoft et tous les GAFA. D'ailleurs, le profil des deux dirigeants de TechNation est éloquent de ce point de vue-là. Gerard Grech est un ancien cadre de Nokia, Orange et BlackBerry tandis qu'Eileen Burbidge est une ancienne de Skype, Yahoo!, Palm, Sun et Apple, et aussi investisseuse. Bref, ce sont plus des profils *entreprises* que *startups*, et bien biberonnés aux filiales d'entreprises américaines !

La TechCity et TechNorth avaient chacun un budget annuel de £2M. Le budget annoncé par Theresa May en décembre 2017 pour TechNation est de £21M sur 5 ans. Le calcul est vite fait : cela donne à peu près exactement le même budget annuel que pour le couple TechCity + TechNorth. L'idée du gouvernement de sa Majesté est de réduire progressivement ce budget public pour le faire combler par le privé. Il couvre aujourd'hui 70% des besoins. Ce qui nous fait un peu moins de £6M par an, soit de quoi faire tourner une petite équipe et faire surtout des études et de la communication !

Au-delà de la production d'un **rapport de propagande** sur la force (réelle) de l'écosystème numérique UK, les actions de TechNation tournent autour de deux principaux programmes :

- La **Digital Business Academy**, un plan de formation de 40 000 personnes avec des cours en ligne issus des grandes universités UK. Ce sont des cours assez rudimentaires pour les entrepreneurs et qui se terminent avec un QCM. Notre vague équivalent serait la Grande Ecole du Numérique, mais elle ne couvre pas exactement les mêmes besoins, qui sont plus tournés vers les métiers d'exécution du numérique que ceux de l'entrepreneuriat.
- Le **TechNation Visa Scheme**, un programme de visas pour des talents étrangers, dont le quota passe de 1000 à 2000. Un nombre qui pourra ensuite être étendu en fonction des résultats. C'est l'équivalent du French Tech Visa lancé plus tôt.

La TechCity avait sinon lancé les programmes **Upscale** et **FUTURE50**, focalisés sur l'hypercroissance des startups. C'était un peu l'équivalent du programme French Tech Pass mais avec des moyens différents. Le programme français sélectionne des startups à forte croissance pour mettre au diapason les investisseurs privés et les services publics pour les accompagner de manière coordonnée et focalisée. Le programme anglais est essentiellement une affaire de communauté pour mettre ces entrepreneurs en relations et partager leur expérience. Ils n'ont pas besoin d'organiser les flux de financement qui sont déjà abondants au Royaume Unis. Les résultats sont évidemment positifs mais rien ne dit que c'est grâce à ces programmes.

TechCity avait aussi un programme spécifique, **HQUK**, pour attirer au Royaume Uni les quartiers généraux européens de sociétés internationales du numérique. Nous en avons l'équivalent en France avec les annonces récentes d'installations à Paris de laboratoires d'IA d'acteurs étrangers (Google, Facebook, Fujitsu, SAP, etc).

Enfin, la gouvernance de TechNation associe un board d'entrepreneurs et d'investisseurs. Mais ils sont naturellement en relation avec les services de l'Etat britannique pour faire avancer l'agenda entrepreneurial lorsque nécessaire. Et l'Etat reste le principal financeur. L'organisation de TechNation est donc plutôt voisine de celle d'une métropole de la French Tech.

Dans l'ensemble, les programmes UK sont plus associés au privé grâce à une économie qui dépend moins du secteur public que la France. C'est d'ailleurs vrai dans de nombreux secteurs comme dans le rail ! Reste à poursuivre le benchmark avec l'Europe continentale ! N'oublions pas aussi que les britanniques se préparent au Brexit. Ils doivent renforcer la communication sur la tête de pont d'accès à l'Europe qu'ils cherchent à préserver pour les Américains. C'est un enjeu stratégique pour eux.

Lacunes et dérives de l'écosystème français des startups

Si l'on peut probablement améliorer à la marge la gouvernance nationale et régionale de la French Tech, les réserves que l'on peut avoir sur le développement actuel de l'écosystème français n'y sont pas toujours directement liées. En voici une liste, probablement non exhaustive !

Cela commence avec la **surmultiplication des poulaillers de startups** qui mélangent allègrement une économie de produits et une économie de services non *scalables*. Sans compter la multitude de startups qui s'attaquent à des marchés de niche avec une faible valeur et un minuscule patrimoine technologique ou différentiateur. Le parcours des listes de startups des accélérateurs est éloquent de ce point de vue-là, même à Station F. Le tout avec la prolifération d'inventeurs de formules d'accompagnement farfelues qui n'ont pas de *track-record* autre que celui de la création d'entreprises de services et avec des permanents qui ont une expérience de

salariés dans la fonction publique ou dans les grandes entreprises. Le programme de financement de la French Tech a encouragé ce phénomène, via les 200 M€ de cofinancement des accélérateurs partout en France, avec à ce jour 14 investissements à Paris, Brest, Lyon et Marseille. Mais la dynamique entrepreneuriale a du bon dans un autre registre qui déborde du cadre des startups. L'économie locale a besoin d'un tissu dense de prestataires de services pour mener la numérisation des métiers et des TPE/PME !

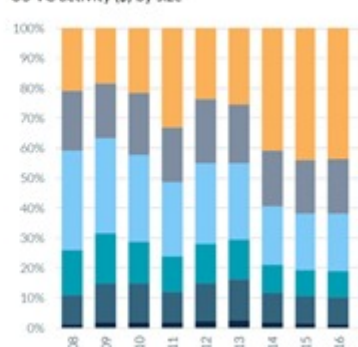
Nous avons ensuite la **valorisation trop élevée de startups** dont les perspectives de croissance internationales ne sont pas forcément à la hauteur de leurs promesses. Ce bémol est évoqué par **Frédéric Lasnier** dans un post mettant en scène les *californistes*, ces Français béats devant les prouesses de la Silicon Valley. Cette inflation des valorisations se manifeste aussi aux USA, dans le cadre de la bulle des unicorns. Elle est alimentée en France par l'argent public que l'on trouve à la fois dans les fonds de fonds de Bpifrance et ses investissements directs dans les startups. Qui plus est, malgré cet argent abondant, les startups "deep techs" ont du mal à se financer. Une medtech française prometteuse comme DNA Script a levé à ce jour \$21,4M, ce qui est pas mal, dont une part chez Bpifrance et IDINvest et une autre chez Illumina (leader américain du séquençage) et Merck (pharma). Mais c'est un montant ridicule par rapport à l'enjeu ! Une autre startup, Archimej a du mettre la clé sous la porte mi 2017. Elle mettait au point un appareil d'analyse du sang qui avait l'air bien plus sérieux que les projets de l'Américain Theranos qui a pour sa part bénéficié de \$1,4B, dont la moitié obtenus **après** la révélation du scandale les concernant !

Le **scale-up et l'hypercroissance** est l'un des objectifs du programme French Tech Pass. On se méprend souvent sur l'origine du manque de financement de l'hypercroissance en France. On compare un peu rapidement les montants levés en France et aux USA. On oublie un truc bête qui s'appelle la macro-économie. L'investissement en capital en France dans l'innovation était de 2,55 Md€ en 2017 (**source**) tandis qu'il était de \$84,2B aux USA (**source**) avec la moitié des montants investis dans des deals de plus de \$50M. Avec un dollar à 0,81 Euros, cela donne un ratio de 1 pour 26,8 entre la France et les USA. D'où provient ce décalage ? Si on partait de l'hypothèse que les financements devaient provenir de chaque pays de manière isolée, on pourrait se caler sur le PIB. Le ratio des PIB France/USA est de 1 à 6,9. En l'excluant, on tombe donc sur un ratio France/USA de 3,9. Les Américains investissent quatre fois plus que les Français dans leurs startups en % de leur PIB.

\$84B+ invested for first time since dot-com era
US VC activity



Near 50% of value from deals of
US VC activity (\$) by size



Cela tient notamment à leur forte appétence technologique et aux spécificités de leur système financier, lié au système des retraites par capitalisation incarnées par les fonds de pension privés et publics. Ceux-ci investissent une petite part de leur énorme gâteau dans le capital risque. Elle représente plus de 40% des fonds gérés par les VC américains. En les supprimant, le ratio

France/US tomberait à 1 pour 2,34 ce qui est presque raisonnable ! Le débat est vif en France sur les moyens d'orienter l'épargne vers le capital risque. Après les exonérations ISF qui n'ont maintenant plus cours, l'encouragement toucherait les assurances vies et les PEA. Vaste programme.

Les montants investis sont naturellement plus élevés aux USA qu'en Europe car le marché local adressable par les startups y est bien plus grand. Il permet une plus grande rapidité de croissance pour les startups qui sortent du lot. Gonflées par le marché américain, elles peuvent alors conquérir plus facilement le reste du monde et ne s'en privent pas généralement.



Nous en avons de belles illustrations avec quelques startups créées ou installées aux USA par des français. Basée à New York, **Datadog** a été créée en 2010 par deux centraliens, Olivier Pomel et Alexis Lê-Quôc. La startup a levé en tout \$178M. Elle propose un outil de monitoring des infrastructures serveurs et applications des entreprises. Elle a à ce jour plus de 300 collaborateurs. Et puis **Dotcloud** créée par des anciens de l'EPITECH et qui se sont installés à San Francisco et ont levé en tout \$242M sur place ! Ils sont devenus la référence mondiale dans leur domaine, la distribution d'applications sur serveurs dans le cloud. Il y avait aussi **Talend**, ayant levé \$101,6M, qui est devenu leader dans les ETL, les outils de transfert de données entre bases de données. Dans ces trois cas, nous avons des sociétés devenues des leaders mondiaux de leur secteur et dans le logiciel b2b. Reste à faire la même chose en conservant des équipes en France, notamment dans la R&D.

La croissance historique des startups européenne est bien plus lente lorsqu'elles se contentent trop longtemps de leur marché intérieur. Pour changer la donne, il n'y a pas 36 solutions. Il faut à la fois avoir plus de startups de classe internationale capables d'affronter la concurrence dans les grands marchés que sont les USA et l'Asie, et d'autre part, pouvoir attirer en France des capitaux étrangers, même si cela se traduit par une baisse du contrôle financier de nos propres startups. Pour réussir, il faut faire preuve de discernement sur les sujets à traiter. Ils ne doivent pas être anecdotiques. Ils doivent vérifier si possible la loi de la brosse à dents de Larry Page et correspondre à des besoins quotidiens d'un grand volume de clients potentiels. Et les stratégies européennes ? Il serait utile et souhaitable qu'il soit possible d'en bâtir pour faire réussir nos startups mais l'histoire récente a montré que c'était encore plus difficile d'y réussir rapidement qu'aux USA, en tout cas pour les startups françaises ! Il existe quelques exceptions comme l'Anglais Deliveroo qui s'est développé dans un bon nombre de pays occidentaux et asiatiques sans s'installer aux USA et en levant un total de \$859M.

Autre point clé : pousser les startups régionales à faire aussi appel aux fonds d'investissement nationaux, principalement situés à Paris, avant d'aller plus loin.

Et la Mission French Tech ? En poussant les startups à s'internationaliser, en attirant des talents étrangers en France et en attirant aussi des investisseurs étrangers, elle a agit dans le bon sens. Mais on ne transforme pas les startups françaises en licornes d'un coup de baguette magique. Il reste notamment à travailler cette déficience marketing et de maîtrise de l'anglais qui nous plombe toujours autant !

Suit un autre phénomène assez développé en France, la **grand-compte-isation de**

l'écosystème qui semble atteindre un niveau sans équivalent dans le monde, même si je ne dispose pas d'indicateurs chiffrés pour le vérifier. Son révélateur est la forme de l'événement **VivaTechnology** qui a lieu à Paris chaque printemps depuis 2016. En bleu et rouge *ci-dessous*, les stands des grandes entreprises de l'édition 2017 ! On la retrouve dans le modèle économique de structures telles que NUMA, TheFamily ou TheCamp qui vivent de plus en plus de la vente de prestations destinées aux grandes entreprises. Le manque d'économies d'échelle de l'écosystème français des startups engendre ce phénomène de déport partiel des prestataires de l'innovation vers les grandes entreprises.



C'est un véritable poison lent de l'écosystème. Rares sont les grands comptes français qui ont la capacité d'aider nos startups à se développer internationalement. Peu d'entre eux ont de véritables plateformes pouvant avoir cet effet. Les grands-comptes français se préoccupent plus de leur capacité à se transformer via de l'innovation ouverte que d'accélérer réellement la croissance mondiale des startups françaises. Ce sont au mieux de piètres acheteurs. Ils sont lents à la détente. Ils payent mal. Malgré les meilleures volontés du monde, ils transforment lentement les startups en prestataires de services. Quand ils font des acquisitions, c'est à vil prix car la surface des startups acquises est plutôt faible, avec des exits à moins de 25M€ en moyenne. Et surtout, ce ne sont pas de grands acteurs du numérique mondial.

Bref, malgré quelques bénéfices apparents, malgré le pacte PME et autres chasses en meute, les grands comptes constituent le plus souvent un énorme piège pour les startups françaises. Ceci est la conséquence du manque de grands acteurs industriels du numérique en France à l'exception notable de Dassault Systèmes et STMicroelectronics. Je ne sais pas vraiment comment faire pour en sortir, tout du moins à court terme.

Tout cela conduit l'écosystème à être naturellement encore trop **focalisé sur le marché intérieur**. On le voit systématiquement poindre du nez dans les plans gouvernementaux et c'était aussi le cas dans le Rapport de la Mission Villani. Le marronnier du Small Business Act revient aussi régulièrement, et avec lui, celui de la commande publique. S'il y avait un seul truc à retenir de la « Startup Nation » Israël, ce serait son orientation internationale et l'absence de marché intérieur qui pousse les startups de ce pays à s'installer commercialement aussi rapidement que possible aux USA. Sachant que pour cela, il faut à la fois bien parler anglais, bien communiquer et avoir envie du grand large.

Enfin, nous avons la cerise sur le gâteau avec ces **plans gouvernementaux thématiques** qui sont quasiment systématiquement lancés en retard de phase par rapport aux cycles technologiques de l'innovation, comme l'IOT en 2014 (trop tard), la génomique (2016, bien trop tard et bien trop mal), l'IA en 2017 et 2018 (trop tard également) ou la blockchain et les ICO (en cours, et déjà aussi trop tard). Ce sont presque toujours des plans de rattrapage plutôt que des plans de conquêtes. En 2025, on lancera un plan informatique quantique lorsqu'il sera aussi trop tard. Etc. La caractéristique de nombre de ces plans est d'arriver de manière contra-cyclique, comme le soulève bien Carlos Diaz. Ils sont trop tournés vers les usages au sein du marché français. Ils ont cependant du bon lorsqu'ils se focalisent sur l'éducation et l'enseignement supérieur.

Il ne faut d'ailleurs pas trop attendre de ces plans pour le développement international de nos startups. Elles ont surtout besoin d'évolutions du cadre réglementaire général sur la conduite des affaires, histoire de réduire les impôts les plus couteux qui pèsent sur elles, l'impôt "temps" et l'impôt "tracasseries administratives".

Finalemment...

Heureusement, aussi, d'autres commentateurs savent voir le verre à moitié plein. Nous avons Bruno Vanryb dans **Quand la French Tech tenait dans un dé à coudre...** ou Jean de la Rochebouard, qui gère le fonds Kima Ventures de Xavier Niel, dans **Prose d'un VC Optimiste**.

S'il n'y avait donc qu'une seule chose à retenir pour aller de l'avant dans la French Tech, ce serait l'international, l'international et l'international. Avec des produits et si possible des deep techs. Mais c'est une mission sur laquelle la mission French Tech est déjà focalisée. Laissons-là continuer ! La culture de l'innovation s'installe sur des cycles longs !

Cet article a été publié le 8 avril 2018 et édité en PDF le 13 avril 2018.
(cc) Olivier Ezratty - "Opinions Libres" - <http://www.oezratty.net>