



Guide des Startups en France

Avril 2018 – 22^e édition

Olivier Ezratty

avec les contributions de Dan Aldulescu, Ronan Amicel, Jean-Philippe Arié, Yann Le Beux, Arnaud Bonzom, Jean Capelli, Michelle Chmielewski, Daniel Cohen-Zardi, Christine Croubois, Victoria Davidova, Brian Fraval, Jean-Louis Fréchin, Adrien Geille, Jérôme Giusti, Florent Grandouiller, Marlène Hardy et Marie-Odile Senand, Véronique Hermann-Flory, Michel Ivanovsky, Jean-Baptiste Kempf, Laurent Kott, Darius Lahoutifard, Amira Lakhal, Jérôme Masurel, Pierre Martini, Grégoire Michel, Ombeline Lesselier et Grégory Molter, Pierre Morsa, Michel Nizon, Maximilien Oursel, Margaux Pelen, Christian Pineau, Vincent Pinte-Deregnacourt, Yves Pollak, Anne Ricaud, Erwann Rozier, Michel Safars, Catherine Simon, Kevin Smouts, Audrey Stewart, Anne Stutzmann, Remy Taillefer, Sébastien Sacard, Jean-Baptiste Souffron, Sylvain Theveniaud, Cécile Tilloy, Magali Touroude et Joannes Vermorel.

A propos de l'auteur



Olivier Ezratty

olivier@oezratty.net www.oezratty.net @olivez

consultant et auteur

+33 6 67 37 92 41

Olivier Ezratty conseille les entreprises dans l'élaboration de leurs business plans, stratégies produits et marketing, avec une focalisation sur les projets à fort contenu technique et scientifique (objets connectés, intelligence artificielle, medtechs, ...). Il leur apporte un triple regard : technologique, marketing et management ainsi que la connaissance des écosystèmes dans les industries numériques.

Il a réalisé depuis 2005 des missions diverses d'accompagnement stratégique et de conférences ou formations dans différents secteurs tels que la **télévision** (Euro Media Group, Netgem, RTS-SSR, SES Astra, TDF, TF1), les **télécoms** (Alcatel-Lucent, Bouygues Télécom, Orange, SFR), les **produits grand public** (Alt Group, L'Occitane, L'Oréal, LG Electronics, groupe Seb), la **finance et l'assurance** (BPCE, Crédit Agricole, Crédit Mutuel-CIC, Groupama, MAIF, Natixis, Société Générale) ou l'**industrie** (NTN-STR, Schneider). Ces missions toujours très courtes couvrent des conférences, séminaires et formations ainsi que l'assistance à la définition de stratégies produit et d'innovation ouverte.

Ses contributions s'appuient sur un fort investissement dans l'écosystème de l'innovation et sous différentes casquettes, notamment dans l'univers des startups :

- Membre du comité des experts du fonds d'investissement **INVST I/O** spécialisé dans les objets connectés.
- Expert auprès de **Wilco** – ex Scientipôle Initiative – depuis 2007, dans l'accélérateur santé depuis 2016.
- Membre depuis fin 2015 du Comité de Prospective de l'**ARCEP**.
- Membre du jury de divers **concours entrepreneuriaux** comme le Grand Prix de l'Innovation de la Ville de Paris ou la Startup Academy, mentor dans de nombreux **Startups Weekends**.

Il intervient comme conférencier dans divers établissements d'enseignement supérieur tels que HEC, Neoma Rouen, SciencePo, CentraleSupélec, l'Ecole des Mines de Paris, Télécom Paristech ou Les Gobelins, sur le marketing de l'innovation dans les industries numériques, sur l'entrepreneuriat et le product management, en français comme en anglais selon les besoins. Il est aussi formateur sur l'intelligence artificielle pour **Cap Gemini Institut** depuis fin 2017.

Olivier Ezratty est l'auteur du **Rapport du CES de Las Vegas**, publié à la fin janvier de chaque année depuis 2006, et du **Guide des Startups** qui est devenu une référence en France avec plus de 250 000 téléchargements à date, mis à jour tous les ans (22^e édition et 12^e année en 2018), ainsi que de l'ebook **Les usages de l'intelligence artificielle** en octobre 2017. Le tout étant publié sur le blog « Opinions Libres » (<http://www.oezratty.net>) qui traite de l'innovation technologique vue sous les angles scientifiques, technologiques, entrepreneuriaux et des politiques publiques de l'innovation. Comme photographe amateur, il est aussi le co-initiateur en 2012 de « Quelques Femmes du Numérique ! » (<http://www.qfdn.net>), devenu une association en 2016, et qui vise à augmenter la place des femmes dans les métiers du numérique, en sensibilisant les jeunes à ces métiers.

Et avant tout cela ? Olivier Ezratty débute en 1985 chez **Sogitec**, une filiale du groupe Dassault, où il est successivement Ingénieur Logiciel, puis Responsable du Service Etudes dans la Division Communication. Il initialise des développements sous Windows 1.0 dans le domaine de l'informatique éditoriale ainsi que sur SGML, l'ancêtre de HTML et XML. Entrant chez **Microsoft France** en 1990, il y acquiert une expérience dans de nombreux domaines du mix marketing : produits, canaux, marchés et communication. Il lance la première version de Visual Basic en 1991 ainsi que Windows NT en 1993. En 1998, il devient Directeur Marketing et Communication de Microsoft France et en 2001, de la Division Développeurs dont il assure la création en France pour y lancer notamment la plateforme .NET et promouvoir la plate-forme de l'éditeur auprès des développeurs, dans l'enseignement supérieur et la recherche ainsi qu'auprès des startups.

Olivier Ezratty est ingénieur de l'Ecole Centrale Paris (1985).

Ce document vous est fourni à titre gracieux et est sous licence « Creative Commons »
dans la variante « Paternité-Pas d'Utilisation Commerciale-Pas de Modification 2.0 France »



Voir <http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/2.0/fr/>

Photo des couvertures : l'intérieur de Station F à Paris. Auteur : Olivier Ezratty. Architecte : Jean-Michel Wilmotte.

Table des matières

Introduction	4
Lancer et gérer sa startup	9
Composante humaine	12
De l'idée au modèle économique	48
Produit et technologie	81
Marketing et vente	117
International	146
Finance	169
Juridique	189
Anticipation des crises	204
L'écosystème français des startups	216
Accompagnement et hébergement	218
Formations	252
Financement	255
International	335
Grandes entreprises	344
Associations	378
Événements	386
Concours et prix	393
Ecosystèmes régionaux	396
Ecosystèmes sectoriels	417
Le conseil et les services pour les startups	430
Conseils en stratégie	431
Leveurs de fonds	435
Prestataires de services spécialisés	437
Facteurs clés de succès	458
Méthode de sélection	458
Conclusion	459
Annexes	460
Sources d'informations	460
Trucs et astuces	467
Bibliographie	475
Données de marché et d'audience	484
Sociétés d'investissement en France	487
Glossaire	492
Historique des versions	501

Introduction

Vous avez entre les mains ou sur votre écran de lecture préféré la 22^e édition du Guide des Startups. Créé en 2006, il évolue depuis au gré des incessantes transformations de l'écosystème des startups français, et dans une certaine mesure, mondial.

Ce Guide est un mode d'emploi pour les entrepreneurs en herbe ou émérites. Il est à la fois gratuit et a l'ambition d'être aussi complet que possible. Ce n'est pas un livre blanc de quelques dizaines de pages avec des banalités sur l'entrepreneuriat. C'est toujours le plus exhaustif qui soit pour créer sa startup ou son entreprise innovante en francophonie.

Contrairement à ce que croient ceux qui en entendent parler mais n'en lisent même pas la table des matières, ce Guide n'est pas un annuaire de startups. Il partage les bonnes pratiques connues dans la création de startups et leurs évolutions. Il vous permet aussi de naviguer dans le très riche écosystème entrepreneurial qui prolifère maintenant en France. Il est aussi utile pour les créateurs d'entreprises innovantes qui n'ont pas forcément vocation à devenir des startups, la nuance étant expliquée à plusieurs endroits dans le document !

Ce Guide vous sert à gagner du temps et à éviter de commettre les erreurs les plus courantes de l'entrepreneuriat.

Ces 506 pages vous permettront de gagner du temps et d'éviter de commettre les erreurs qualitatives et quantitatives les plus courantes de l'entrepreneuriat. Elles vous serviront aussi à identifier les différentes manières de vous faire correctement accompagner, et sans en abuser. Les entrepreneurs expérimentés pourront aussi se mettre à jour sur les évolutions de l'écosystème, de la fiscalité liée à l'entrepreneuriat et sur l'actualité de l'innovation ouverte des grandes entreprises.

Le Guide des Startups fait aussi un tour d'horizon des pratiques des grandes entreprises en mal d'innovation ouverte qui se sont lancées dans l'accompagnement des startups avec force accélérateurs, hackathons et autres outils. Le Guide relativise les bénéfices de ces outils aussi bien pour les startups qui en profitent que pour les grandes entreprises qui les lancent et rêvent d'éviter de se faire disrupter par la grande faucheuse du numérique.

Ce Guide traite des grandes questions suivantes :

- **Découvrir toutes les dimensions de la création et de la croissance d'une startup** : business, humaines, organisationnelles, technologiques, marketing, communication, développement international, financières et juridiques. Le guide couvre la grande diversité des modes de création de business plan. Il répond à de très nombreuses questions que se posent les entrepreneurs lorsqu'ils se lancent : comment constituer son équipe, où trouver une idée, comment la structurer, comment gérer ses priorités, à la fois sous les angles stratégiques et tactiques.
- **Comment s'y retrouver dans l'écosystème entrepreneurial** : comment se faire aider pour créer sa startup en France ? Quelles sont les structures privées et publiques auxquelles on peut faire appel pour se faire accompagner et financer ? Quel est le rôle, l'impact et quelles sont les limites des diverses aides et services publics et comment en tirer le meilleur parti ? Comment se faire accompagner aussi bien pour définir sa stratégie que pour les aspects opérationnels, dans le marketing, la communication, la levée de fonds, les services juridiques, le développement international et autres ? A quoi sert la French Tech ?
- **Comprendre le jargon du financement des startups** : levées de fonds, crowdfunding, ICO, term sheets, valorisation, TRI, exit strategy, relation, ratchet et tout le toutim. Le guide comprend un glossaire pour vous aider à décrypter la lingua entrepreneuriale et financière.

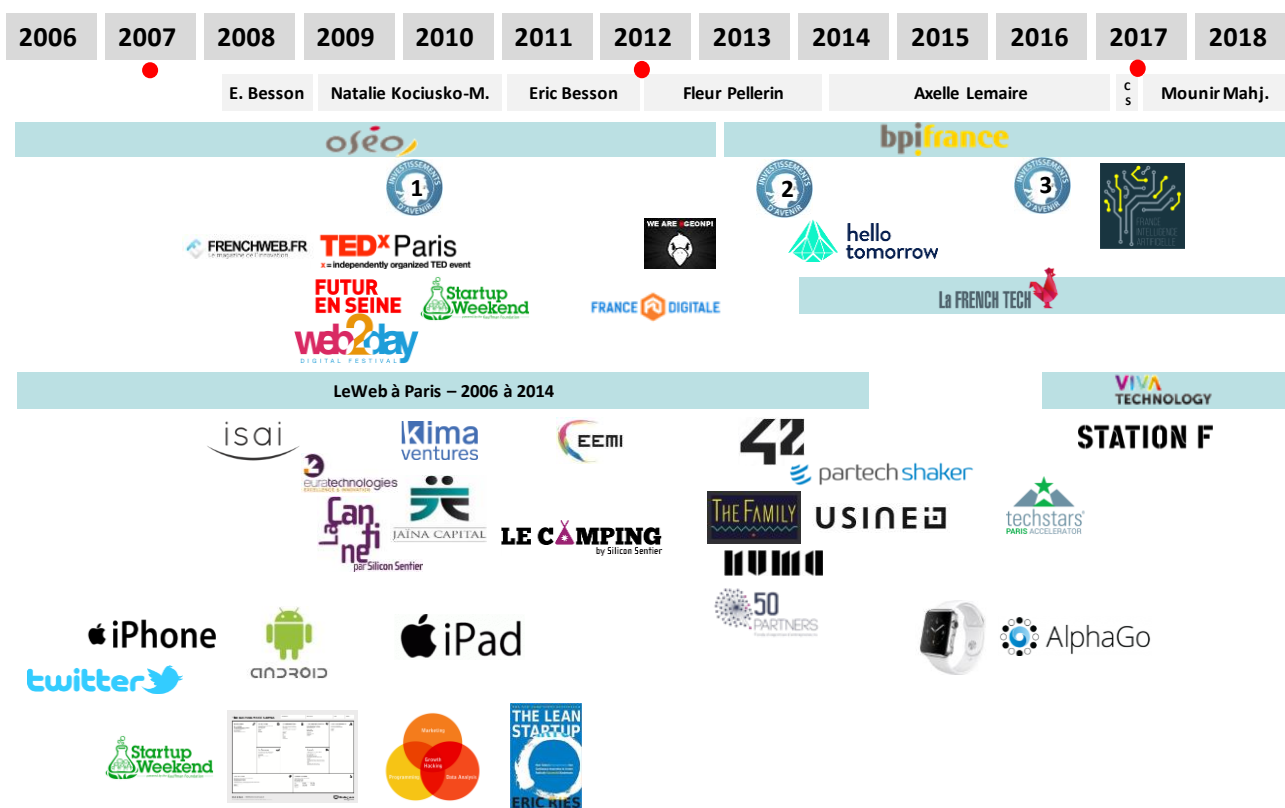
- **Découvrir les meilleures ressources sur Internet** : Guides, blogs, médias, ouvrages de référence, sources de données chiffrées pour préparer son business plan, etc.

Le Guide des Startups se consulte de manière séquentielle ou non, en allant directement au thème qui vous intéresse (marketing, international, financement, aides, etc).

Après l’avoir fait grandir plusieurs fois par an entre 2006 et 2011, je mets à jour ce guide chaque printemps depuis 2012, au gré de mes découvertes, rencontres avec des entrepreneurs et structures d’accompagnement de startups, des changements réglementaires et fiscaux et aussi de mon apprentissage des différentes facettes de la vie des startups. Je mets aussi à jour une bonne part des données quantitatives et qualitatives intégrées dans ce guide.

Chaque année, l’écosystème entrepreneurial se transforme. J’ai pu l’observer depuis la création de ce guide en 2006. En 12 ans, que d’évolutions ! J’en liste quelques-unes sur cette longue période dans la timeline ci-dessous.

timeline partielle et partielle de l'écosystème des startups français



(cc) Olivier Ezratty, Avril 2018

L’écosystème français des startups n’a jamais été aussi dynamique, que ce soit par le nombre de création de startups, par les fonds levés, notamment par celles des startups qui se développent rapidement à l’international et font partie du [club des centaures](#), juste avant d’arriver dans celui des unicorns.

L’ouverture de Station F en juin 2017 a permis à la France et à Paris de se faire remarquer comme pôle d’innovation européen incontournable.

L’ouverture de Station F en juin 2017 a permis à la France et à Paris de se faire remarquer comme pôle d’innovation incontournable en Europe et visible du monde entier. L’installation à Station F de Tony Fadell, le fondateur de Nest, a représenté un petit pied de nez à la Silicon Valley. L’arrivée d’Emmanuel Macron à l’Elysée a donné un signal fort d’un pays capable d’être résolument favorable aux entrepreneurs, même si dans la pratique, cela n’a pas fait disparaître la bureaucratie d’un coup de baguette magique.

De même, le système de financement des startups connaissait une belle embellie entre 2016 et 2017. Celle-ci risque cependant d'être déstabilisée au niveau de l'amorçage par la disparition de l'ISF et des exonérations fiscales associées concernant l'investissement en direct dans les startups et dans des fonds comme les FCPI et les FIP. Il est difficile d'évaluer cet impact ! Il se cumule avec une course en avant des investisseurs sur des séries A, B et C de plus gros montants et valorisations. A tel point que ces deux phénomènes risquent de faire revivre l'*equity gap* de l'amorçage, cette difficulté pour les startups de se financer entre 300K€ et 2 M€ dans les premières phases de leur développement. Cet equity gap a d'ailleurs aussi fait son apparition aux USA ([source](#)).

La vague entrepreneuriale dépasse de loin le simple cadre des startups. Nombre d'entrepreneurs créent des entreprises non scalables qui ne sont pas à proprement parler des startups et n'ont pas forcément besoin de financements en capital, mais contribuent au dynamisme du pays. Il en va de même de ceux qui choisissent de travailler comme freelances, notamment, les développeurs et de nombreux cadres qui quittent leur entreprise, comme pour mieux traverser leur crise de la quarantaine. Par ailleurs, la France se mobilise autour d'enjeux clés comme celui de l'intelligence artificielle et ceux des deep techs en général. Avec ou sans #metoo, on commence à prendre à bras le corps le déficit de genre et de diversité sociale dans l'entrepreneuriat. En particulier, il n'y a pas assez de femmes dans les métiers techniques et cela a de plus en plus d'impact sur la forme et les détails des innovations qui arrivent sur le marché. Il en va de même chez les investisseurs.

Ce dynamisme entrepreneurial français génère un **contre-feu sur les dérives de l'écosystème start-upien**. On se demande toujours s'il n'y a pas plus de vendeurs de pelles et de pioches entrepreneuriales que d'entrepreneurs. La prolifération des accélérateurs ou de structures hybrides associant fonds d'entrepreneurs, incubateurs et accélérateurs rend parfois illisible le paysage. Je constate aussi une forme de bobo-isation de l'écosystème d'innovation avec cette multiplication d'espaces de coworking cossus comme ceux de Wework. On assiste à une véritable *usinification* de l'entrepreneuriat. La qualité des projets lancés n'augmente pas malgré la multiplication des structures d'accompagnement. Le CES 2018 a illustré cette course à l'échalote avec un taux de « non retour » des startups qui augmente d'année en année. Par ailleurs, divers programmes d'accompagnement publics comme privés ont une pérennité assez faible, ce qui d'ailleurs rend difficile la mise à jour de ce Guide chaque année !

Un ouvrage à charge publié début 2018 dénonce la « mascarade des startups » qui ne s'attaquent pas à de véritables problèmes de société. C'est surtout un cri d'appel pour que les startups fassent plus de « tech for good ». Des critiques équivalentes ont cours aux USA sur la Silicon Valley.

Certains découvrent avec horreur qu'une bonne partie des startups échouent alors que cela a toujours été la règle et qu'il n'y pas d'innovations sans échecs. Pour que quelques startups aient une croissance exponentielle, il faut bien qu'une majorité ne décolle pas ! Mais le phénomène de bulle financière dans le financement des startups continue de perdurer avec des valorisations qui augmentent alors que la valeur créée ne grandit pas forcément dans les mêmes proportions¹.

Cette bulle entrepreneuriale crée même un trop plein avec des taux d'échecs qui ont l'air d'augmenter et au passage, un dépouillement des talents numériques dans les grandes entreprises par effet de vase communicant. La bulle des crypto-monnaies et des ICO ne calme pas les inquiétudes sur cette bulle. L'autre dénonciation du jour concerne *l'IA washing* sans forcément bien définir ce qu'est l'IA. Mais ce sont des phénomènes assez classiques qui accompagnent toutes nouvelles vagues technologiques. On les a aussi connues avec le web 2.0, la vidéo en ligne, le commerce en ligne ou la mobilité. Ca va et ça vient, on s'y habitue et on prend du recul !

¹ Cf [Viscissitudes](#) de Christophe Raynaud (2017, ISAI) qui traite de la bulle du financement et [After the end of the startup era](#) de Jon Evans (2017) qui dénonce une certaine stagnation des modèles et notamment de celui des accélérateurs qui ne tiennent plus leurs promesses (et ce n'est qu'aux USA...). Voir aussi cette intéressante interview de Mounia Rkha (ISAI) et Samantha Jerusalem (Elia Partners) : [Mounia, ISAI et Sam, Elia : « Il faut que les VC appliquent à eux-mêmes ce qu'ils conseillent aux entrepreneurs »](#) publiée en mars 2018 dans Kissmyfrogs.

Je remercie comme dans chaque édition ceux ont contribué à enrichir ce document, *ci-dessous*.

- Dan Aldulescu sur le [marketing en ligne et l'internationalisation](#).
- Ronan Amicel au sujet du choix du [statut d'une startup et les charges sociales](#).
- Jean-Philippe Arié au sujet des relations entre [startups et milieux de la recherche](#).
- Yann Le Beux, au sujet de [l'ADN de l'innovateur](#).
- Arnaud Bonzom au sujet de [l'implantation à Singapour](#) pour développer son business en Asie.
- Jean Capelli par ses précisions sur le [financement participatif](#).
- Silvia Carter dans [AI ou Mobile first, c'est bien, international first, c'est mieux](#).
- Michelle Chmielewski sur la [mesure de la e-réputation](#) de la startup.
- Christine Croubois avec [Comment impliquer vos parents dans votre aventure de startuper ?](#)
- Daniel Cohen-Zardi dans [Créer sa startup versus entreprendre](#).
- Victoria Davidova sur la [responsabilité civile](#) et la responsabilité pénale du dirigeant de startup.
- Brian Fraval, sur le [fonctionnement des équipes techniques](#) et sur l'[internationalisation du logiciel](#).
- Jean-Louis Fréchin sur le [rôle du design](#).
- Adrien Geille sur la définition de la R&D et des mécanismes du [Crédit Impôt Recherche](#).
- Jérôme Giusti sur la [stratégie juridique de la startup](#).
- Marlène Hardy et Marie-Odile Senand qui ont mis à jour les parties sur le [JEL](#), le [CIR](#), le [CII](#), les principales [aides à l'innovation de BPIFrance](#).
- Véronique Hermann-Flory sur « [Bien cibler ses clients pour optimiser son plan de communication](#) » et « [Maintenir l'attractivité et la supériorité de son offre dans le temps](#) ».
- Rubrique sur les [fintechs](#) préparée par Michel Ivanovsky.
- Laurent Kott sur le thème du [chercheur entrepreneur](#).
- Darius Lahoutifard dans [Démarrer aux USA sans y être](#).
- Marie Landel au sujet des [détails pratiques de l'implantation aux USA](#).
- Amira Lakhali, Daniel Cohen Zardi, Florent Grandouiller et Jean-Baptiste Kempf pour l'inventaire des [outils de développement](#) des startups.
- Jérôme Masurel sur comment s'y retrouver entre les [pépinières, incubateurs, accélérateurs et le mentorat](#).
- Pierre Martini sur « [L'Owner Buy-Out](#) ».
- Guillaume Maurice sur la [communication des startups](#).
- Grégoire Michel au sujet des [outils de gestion de la startup](#).
- Ombeline Lesselier et Grégory Molter sur [L'uberisation positive transforme le secteur humanitaire](#).
- Pierre Morsa sur [comment faire un pitch](#).
- Michel Nizon sur la [prophétie du chauffeur de taxi morbihannais](#), au sujet de la disparition du RSI.
- Margaux Pelen avec son [parcours pour le jeune entrepreneur](#).
- Christian Pineau sur le [modèle de subsidiary as a service](#).
- Vincent Pinte-Deregnacourt sur la [gestion du refus du Crédit Impôt Recherche par le fisc](#).
- Yves Pollak sur les [12 commandements juridiques de la startup](#).
- Anne Ricaud sur le [circuit de l'innovation au marché](#) et sur le contenu et les [limites des études de marché](#).
- Erwann Rozier sur les [bases du collectif de la startup](#).
- Sébastien Sacard sur les [basiques de la lean startup](#).
- Catherine Simon sur les [trois lois des startups de la robotique](#).
- Kevin Smouts sur l'[appel à des Junior Entreprises](#).
- Jean-Baptiste Souffron sur le [RGPD](#).
- Audrey Stewart sur les « [7 étapes pour trouver un bon développeur](#) » et « [Une pénurie de développeurs ou de bons projets ?](#) ».
- Anne Stutzmann sur les différentes facettes de la [propriété intellectuelle](#).
- Michel Safars sur l'[anticipation des crises](#).
- Rémy Taillefer avec [Les 10 piliers de ma prochaine vie d'entrepreneur](#).
- Sylvain Theveniaud qui a aidé à enrichir le tableau sur [l'écosystème des startups en région](#).
- Cécile Tilloy sur les [agences en marketing](#).
- Magali Touroude dans [Le cas de l'inventeur salarié](#).
- Joannes Vermorel sur l'[histoire du pivot de Lokad](#).

Ce document étant vivant, je vous encourage toujours à me contacter pour me faire part de toute expérience vécue, de questions non traitées ou d'observations afin d'en faire profiter tous ses lecteurs ! En vous souhaitant une belle aventure entrepreneuriale quelle qu'en soit la forme !

Olivier Ezratty, olivier@oezratty.net

Parcours pour le jeune entrepreneur

par Margaux Pelen, entrepreneuse, co-fondatrice du Mash Up et de Home'n'go, rédigé en 2011, légèrement mis à jour en 2017.

Découvrir l'entrepreneuriat dans un guide aussi complet est une chance : vous y trouverez une compilation très riche d'informations, de sources mais aussi d'outils qui vous feront gagner un temps précieux.

Pour l'entrepreneur que vous envisagez de devenir, c'est un panorama essentiel. Cependant, vous vous apprêtez à découvrir des concepts nouveaux qu'il vous faudra assimiler et approfondir, aussi la lecture d'une traite de ce guide risque-t-elle de vous paraître indigeste au premier regard.

Pour naviguer plus aisément dans le guide et engager la lecture aussi fluidement que possible, voici un parcours de découverte du jeune entrepreneur. Celui-ci est une sélection de quinze grandes questions que vous serez naturellement amené à vous poser ainsi que quelques ressources pour vous aider à démarrer.

Les grandes questions que vous pourrez poser

- Peut-on créer seul sa startup ? (page 16)
- Faut-il limiter les rôles dans la startup et comment s'organiser ? (page 12)
- Comment obtenir du feedback et le gérer ? (page 44)
- Comment constituer un board ? (page 46)
- Comment déterminer sa stratégie ? (page 48)
- Comment créer une barrière à l'entrée ? (page 69)
- Comment identifier la concurrence ? (page 74)
- Qu'est-ce qu'une Lean Startup ? (page 77)
- Comment faire connaître son produit (cycle de vente) ? (page 119)
- Comment construire le site web de la startup ? (page 122)
- Comment gérer sa roadmap ? (page 86)
- Faut-il prototyper ou développer ? (page 94)
- Comment pitcher sa startup ? (page 176)
- Quel statut choisir et quand créer la structure ? (page 189)
- Quel incubateur ou pépinière rejoindre pour développer mon projet ? (page 218)
- Comment financer sa structure ? (page 217)

Où trouver...

- ... des astuces pour se lancer ? (page 464)
- ... des données gratuites pour faire son étude de marché ? (page 478)
- ... des solutions pour anticiper les problèmes de sa startup ? (page 202)

A quels événements réguliers se rendre...

- ... pour s'initier : les [Startup Weekend](#) si vous avez 54h, les [Mash Up](#) si vous avez une soirée et que vous êtes étudiant.
- ... pour networker : les [grandes conférences thématiques](#) avec les événements généralistes comme VivaTechnology, Hello Tomorrow dans les deep techs, le SIDO dans l'IOT, ceux de l'IA comme FranceIsAI, ceux de la santé.
- ... pour pitcher : les [nombreux concours de startups](#).

Pour rendre ce parcours plus efficace, commencez aussi à vous familiariser avec tous les termes que vous pourrez croiser et qui ralentiront votre lecture en parcourant rapidement le glossaire (page 492).



Lancer et gérer sa startup

La startup est devenue l'entité la plus emblématique de la sphère entrepreneuriale. Leur création est une aspiration prisée, surtout chez ceux des jeunes diplômés qui ne sont pas attirés par les parcours balisés et confortables des grandes entreprises. Avec l'envie d'autonomie, d'innovation, de liberté et de prendre à bras le corps son destin.

La startup n'est d'ailleurs pas la seule forme d'entreprise qui soit. On peut très bien créer une TPE sans que cela soit pour autant une startup, à savoir une entreprise de très forte croissance, ce qui sera expliqué dans ce Guide. Mais, par abus de langage, nombre d'aventures entrepreneuriales contemporaines se drapent bien facilement du label de la startup.

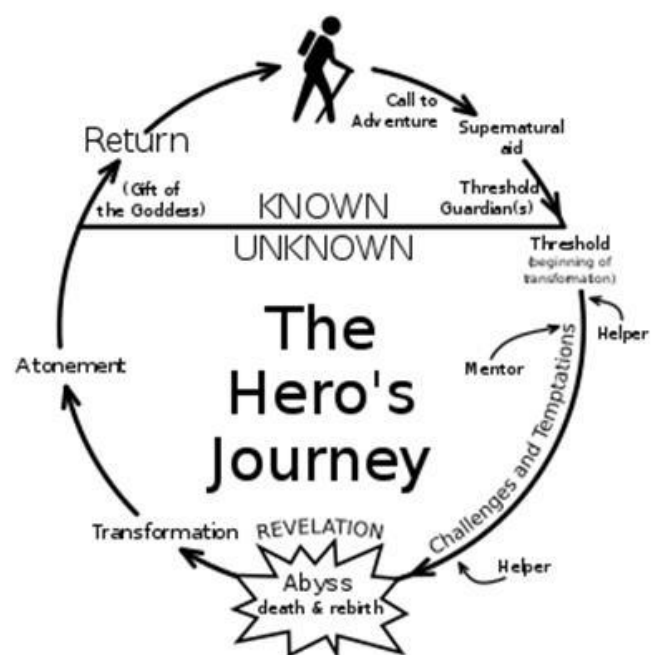
Cette tendance s'est amplifiée depuis le début des années 2010 au gré de la transformation de la quasi-totalité des industries par le biais du numérique et plus généralement, de nouvelles technologies diverses qui dépassent celles du numérique comme la génomique, les nouveaux matériaux ou les télécommunications. L'effet s'est démultiplié grâce à la réussite et à la visibilité médiatique d'une nouvelle génération d'entrepreneurs. Les médias grand public les ont rendus visibles comme jamais. Derrière la figure du parrain de l'écosystème qu'est Xavier Niel se trouvent des dizaines d'entrepreneurs et entrepreneuses qui constituent autant de « role models » inspirant les vocations.

Le tout s'appuie sur des mythes puissants, qui enjolivent la réalité. Le parcours de l'entrepreneur à succès est voisin de celui du héros qui traverse les difficultés, frôle la mort puis émerge victorieux, comme le Héros aux 1001 visages de Joseph Campbell (*ci-contre*, le parcours type du héros...).

On retient plus facilement l'histoire des rares réussites plutôt que celle des échecs, qui sont pourtant la norme. Il ne peut pas y avoir de réussites exponentielles sans les nombreux échecs qui les accompagnent. Ceux qui reprochent d'ailleurs à l'écosystème entrepreneurial d'envoyer de jeunes entrepreneurs vers un échec assuré n'ont pas compris grand-chose aux mécanismes générateurs d'innovations qui passent inévitablement par l'expérimentation et les échecs.

Certes, on peut minimiser les échecs par une bonne préparation, mais ils sont tout de même incontournables car le monde n'est pas aussi prévisible qu'on le souhaiterait. Au bout du compte, le parcours de l'entrepreneur est aussi important que son aboutissement et la grande majorité des entrepreneurs se félicitent de leur choix et du grand saut dans le vide.

Peut-on identifier les recettes miracles de la réussite entrepreneuriale ? La tentation est grande de créer de gigantesques bases de données de startups et de bâtir des modèles statistiques permettant d'identifier les caractéristiques des startups qui réussissent, quitte à y injecter pour faire moderne une dose de « machine learning ». Aux USA, CBInsights et le Startup Genome Project ont détecté quantitativement quelques caractéristiques des projets qui réussissent et qui échouent. Ce sont toujours les mêmes facteurs qui entrent en jeu : la capacité à résoudre un problème important pour des clients et la qualité de l'équipe fondatrice. Le financement intervient bien plus tard dans les facteurs d'échecs ou de réussites.



Les méthodes ne manquent pas mais commencent à dater avec l'approche de l'**Océan Bleu** (2005), le **Business Canvas Model** (2008), le **Growth Hacking** (2010), le **Lean Startup**² et le **Customer Development** (2011). Elles décrivent des méthodes qui relèvent du bon sens : aller dans un espace non occupé par la concurrence, une version alambiquée de la notion de différenciation, l'optimisation du mix produit et marketing via la mesure et le fait de bien tester son offre auprès de clients et d'ajuster le tir en fonction des retours.

Les accélérateurs sont devenus de véritables usines à startups mais le taux de réussite des startups n'y est pas forcément meilleur.

Ces méthodes sont transmises par les structures d'accompagnement telles que les accélérateurs, qui sont devenus de véritables usines à startups. Seulement voilà, le taux de réussite des startups n'y est pas meilleur. Quand tout le monde utilise les mêmes méthodes, y compris les entreprises établies, d'autres facteurs interviennent pour différencier les startups. Souvent, il s'agit de l'idée même, trop marginale, ou, simplement, de la capacité d'exécution, puis d'un bon timing et parfois, de la chance.

Certaines mauvaises pratiques sont connues et signalent des risques patents d'échecs. Elles démarrent souvent avec la constitution de l'équipe fondatrice et sur la structure de l'idée. Mais une application scolaire des meilleures pratiques n'est pas suffisante pour réussir.

La réussite d'une startup est une alchimie qui repose sur un complexe alignement de planètes, pour la simple raison qu'elle dépend de l'humain : aussi bien sur les créateurs et collaborateurs de la startup que sur les investisseurs et les clients. Il est plus que délicat de prédire les faits et gestes des uns et des autres même si la sociologie a certainement un rôle à jouer pour éclairer les entrepreneurs et les investisseurs. La réussite est donc l'addition d'un certain savoir faire, de talents humains et de quelques miracles.

Ce guide ne prétend donc pas vous transformer en machines à créer des miracles. Il va surtout vous éviter de perdre du temps et vous permettre d'être plus efficaces dans votre démarche entrepreneuriale.

Cette première partie vous propose à cet effet un tour d'horizon à 360° des disciplines, sujets et questions liées à la création d'une startup. Elle permet d'éviter les chausse-trappes et les erreurs de jeunesse. Elle vous aidera à accélérer le processus de maturation de votre projet. L'ensemble s'appuie sur ma propre expérience avec plusieurs centaines de startups rencontrées depuis 2005, et entendues dans des concours de startups et autres occasions pour elles de pitcher leur projet. Il repose aussi sur des témoignages d'entrepreneurs contributeurs dans ce Guide.

Très souvent, la bonne idée est là. Il peut lui manquer au choix une équipe complète, une focalisation sur un problème client d'importance, une approche produit génératrice d'économies d'échelle, un marché de taille respectable, une différenciation significative avec l'état de l'art, une capacité d'industrialisation de la solution, et, le plus souvent, une solide démarche marketing et commerciale opérationnelle.

Les ingénieurs, voire parfois les commerciaux, ne font pas toujours de bons marketeurs ni de bons communicants ! Une bonne stratégie ne donnera rien si la qualité d'exécution ne suit pas ! Le sens du détail, la qualité du service, la réactivité, le soin apporté à la création de son site web (vitrine ou pas) et à ses outils marketing, l'infrastructure en cloud, tous ces éléments doivent bénéficier de l'attention du créateur de la startup, autant si ce n'est plus que le financement et le recrutement.

² Cf [Lean Startup: la méthode qui plante 93 startup sur 100](#) par Thomas Guyon publié sur Frenchweb en 2015.

Les business plans négligent souvent la dynamique de l'environnement et le fait que les clients et la concurrence s'adaptent de manière continue.

De même, une stratégie n'est pas immuable. L'entrepreneur est déterminé et focalisé et tout autant capable de s'adapter à une donne qui peut changer rapidement pour son entreprise et son environnement. Les beaux business plans papiers négligent souvent la dynamique de l'environnement et le fait que les clients et la concurrence s'y adaptent de manière continue. Les changements de positionnement des startups sont fréquents. On les appelle les « pivots » et nous en décrivons les caractéristiques. Il ne faut pas les glorifier pour autant. S'ils peuvent être évités, cela sera autant de temps de gagné dans la croissance !

Nous allons donc traiter ces sept points clés suivants :

- La **composante humaine** de l'entreprise, qui compte avant toutes les autres pour son succès. Comment se lancer et constituer l'équipe de fondateurs ? Pourquoi éviter de partir seul ? Comment recruter et structurer l'équipe après celle des fondateurs ? Comment faire évoluer l'organisation de l'entreprise au gré de sa croissance ? Comment préserver l'esprit startup dans la durée ? Comment traverser les périodes difficiles et les *near-death-experiences* ?
- L'**idée, la stratégie et les modèles économiques**, où il est toujours bon d'avoir un peu de recul. Comment sont structurées les « bonnes idées » ? Comment analyser les besoins de clients ? Comment estimer la taille de son marché ? Faut-il analyser la concurrence ? Pourquoi il faut segmenter son marché ? Pourquoi il faut bien décortiquer les besoins avant de se lancer tête baissée dans la création de la solution ?
- Les **aspects technologiques** avec, notamment, l'organisation des développements ainsi que de l'appel aux ressources du cloud pour déployer sa solution Internet. Cette partie contient un inventaire des outils logiciels utilisés couramment par les startups, y compris une partie relative aux outils de l'intelligence artificielle.
- Le **marketing et la vente**, et la gestion des choix associés car on ne peut pas tout faire ! Quel modèle de distribution choisir ? Comment fixer ses prix ? Comment communiquer ? Comment gérer les médias et autres influenceurs ? Pourquoi les budgets marketing des startups sont toujours sous-évalués ? Comment optimiser son cycle marketing et vente ?
- L'**internationalisation**, l'un des points clés pour générer l'hypercroissance et atteindre la taille critique. Faut-il commencer par l'Europe, l'Asie ou les USA ? Avec qui et avec quels moyens ? Comment créer un produit internationalisable ? Comment s'adapter aux différentes cultures dans le monde ? Comment créer une startup internationale dès sa création ? Quels sont les différents modèles de l'internationalisation ?
- Les **aspects financiers**, au-delà des sources de financement de l'entreprise. Comment gérer sa comptabilité et sa gestion ? Pourquoi une startup lève très souvent des fonds et dilue son capital ? Comment gérer et survivre à un contrôle fiscal ? Comment vendre sa société ou au contraire la conserver dans la durée ?
- La **dimension juridique** au niveau des statuts de la startup, des contrats commerciaux et de la protection de la propriété industrielle. J'y couvre aussi le difficile mais très courant cas de la fermeture d'une startup.

Cette partie se termine avec une longue liste des situations de crise que les startups rencontrent typiquement et de la manière de les éviter – ce qui est préférable - ou de les traiter lorsqu'elles interviennent.

Composante humaine

La composante humaine est le premier critère de réussite et d'échec des startups selon tous les entrepreneurs qui sont passés par là tout comme pour les investisseurs qui les sélectionnent ! Cela va de soi puisque tous les autres facteurs de succès découlent en général de l'équipe, à l'exception des facteurs exogènes et de la chance, même si cette dernière se provoque³ ! Même derrière l'aridité des chiffres se trouvent des Hommes et leurs pensées, faits et gestes.

L'alchimie humaine du démarrage de la startup conditionne ses débuts mais également la suite de son histoire lorsque la croissance sera au rendez-vous.

Créer une startup commence par celle d'une équipe de fondateurs. Avec la croissance vient le recrutement d'une belle équipe. Pour toutes ces étapes, les fondateurs peuvent se faire accompagner par des personnes expérimentées extérieures à la société, qu'il s'agisse de mentors, de business angels, de partenaires ou tout simplement de sous-traitants divers.

L'alchimie humaine du démarrage de la startup va non seulement conditionner ses débuts mais également la suite de son histoire lorsque la croissance sera au rendez-vous.

Le second Graal de la startup est souvent le financement de son démarrage. Celui-ci n'est pas une fin en soi. C'est un moyen d'accélérer la croissance de la startup et c'est surtout le carburant du recrutement.

A chaque étape importante du financement de la startup, il faut recruter et c'est là que les véritables difficultés commencent. Une véritable foire d'empoigne sévit pour trouver les bonnes compétences, en particulier dans les fonctions techniques comme dans le développement logiciel. C'est encore plus délicat dans les compétences encore plus rares telles que dans l'intelligence artificielle. C'est même vrai pour dénicher des débutants que les entreprises et les startups s'arrachent à la sortie des écoles et universités.

A tous points de vue, le développement de la startup est une course contre la montre. Cette course, effrénée amène souvent l'entrepreneur à se tromper. C'est humain. Le point clé est de reconnaître ces erreurs et de les corriger rapidement, sans laisser pourrir les situations intenable.

Fondateurs

L'équipe dirigeante de la startup est généralement constituée par ses fondateurs, complétée ultérieurement par un ou deux profils de dirigeants additionnant leurs compétences et expériences à celle des fondateurs.

Monter sa startup avec ses amis

Quid de la création de boîte avec des copains ?

C'est un scénario assez courant dans les sociétés créées par des jeunes fraîchement diplômés qui montent leur entreprise avec une équipe de copains constituée pendant les études, voire avant, pendant le secondaire.

Comment éviter les problèmes ? Et quels problèmes ? Il s'agit en général de dissensions de groupe, de mésententes sur le devenir du projet, sur la manière de se partager les responsabilités. Et aussi, parfois, sur des questions financières, comme l'arrivée de nouveaux investisseurs ou la vente de la startup. Les conflits peuvent aussi porter sur le recrutement, la répartition des rôles et sur tous les changements importants affectant la startup.

Quelques règles existent pour éviter ces dissensions comme bien se connaître, se faire confiance, avoir testé la résistance au stress et aux difficultés dans des projets passés. Ce dernier point est particulièrement apprécié des investisseurs. Il est aussi critique d'avoir un leadership fort de l'un des membres de l'équipe.

Enfin, évidemment, il faut se concoter un pacte d'actionnaires qui prévoit les différents cas de figure, comme la sortie d'un associé fondateur et sans que cela soit préjudiciable à celui-ci et, surtout, à l'entreprise.

³ Comme l'explique très bien Philippe Gabillet dans cette vidéo [La réussite une question de chance ?](#) de l'ESCP Europe (2009).

Très souvent il s'agit d'un directeur technique pour une équipe à dominante commerciale, ou un directeur commercial et/ou marketing pour des fondateurs « ingénieurs » ou « chercheurs ». Cela peut être aussi carrément celui d'un CEO qui prend la tête de la société et apporte son expérience de chef d'entreprise⁴.

Le recrutement de ces dirigeants complémentaires est une étape importante de la maturation des startups et une potentielle source de déboires. Nombreuses sont les startups créées par des ingénieurs qui ont raté le recrutement de leur premier directeur commercial. Soit parce qu'il n'était pas dimensionné pour le job, soit parce que ses motivations n'étaient pas bien alignées avec celles des fondateurs, soit enfin que c'était bien trop tôt dans le cycle de maturation de la société. Et pourtant, la réussite de cette fusion est critique comme le montre une étude de 2017⁵.

L'intégration d'un nouveau dirigeant requiert une allocation des parts de la société qui permettra de le motiver à la réussite au même titre que les fondateurs. Mais cela doit se faire en fonction d'une évaluation aussi objective que possible de la valeur apportée à la société et sur le court comme le moyen et long terme. Et quand cela ne va pas, il faut rapidement mettre les choses au clair et éviter de faire perdurer une situation qui envenime les relations dans l'entreprise.

Les fondateurs sont souvent tentés de mettre en place une direction collégiale. Il est cependant préférable de faire rapidement émerger un leader qui deviendra de facto le CEO de la société et sera au passage celui qui aura la plus grande part du capital de la société parmi les fondateurs.

Parmi les fondateurs émergera un leader qui deviendra le CEO de la société et incarnera la société à l'extérieur.

Il incarnera la société à l'extérieur. Ce sera souvent celui des fondateurs qui est le plus communicant et extraverti, et celui qui dispose des meilleures capacités en termes de conduite des affaires.

Il devra aussi maîtriser l'offre produit de sa société car il en sera un des principaux promoteurs, notamment dans les diverses occasions de prise de parole dans les médias et conférences ainsi qu'auprès des investisseurs, clients et partenaires. Il porte la vision de la startup, même si celle-ci est le résultat d'un effort collégial des cofondateurs.

Avec la croissance de la startup, les limites de compétences de l'équipe fondatrice pourront se manifester. Les investisseurs proposeront alors plus ou moins diplomatiquement à l'un ou plusieurs des fondateurs de laisser leur place à des dirigeants expérimentés. Ils se verront ainsi mis en position de travailler pour un dirigeant externe, tout en ayant un rôle dans leur nomination puisque participant généralement au conseil d'administration de la société.

Difficile à avaler, cette évolution est pourtant souvent nécessaire, surtout si les fondateurs sont très jeunes. Il est bon d'anticiper ce genre d'événement dans ses relations avec les investisseurs tout comme dans le pacte d'actionnaires de la société.

C'est un choix qui a été fait en 2001 par les deux fondateurs de Google avec le recrutement d'Eric Schmidt comme CEO. Après 10 ans, l'un des fondateurs, Larry Page, est devenu CEO, mais sans avoir quitté la société dans l'intérim comme l'avait fait un certain Steve Jobs chez Apple en 1985.

⁴ Le CEO peut arriver très tôt à la tête de l'entreprise, tel Emmanuel Schalit qui est CEO de **Dashlane** depuis 2011, l'année de sa création par Bernard Liautaud et des élèves de Centrale Paris, Jean Guillou, Guillaume Maron et Alexis Fogel. Eric Schmidt est devenu CEO de **Google** en 2001, trois ans après sa création. Plus récemment, en mars 2018, **Devialet** a accueilli un nouveau CEO, Franck Leboucard, tandis que le co-fondateur et CEO Quentin Sannié se focalisait sur la vision long terme.

⁵ Cf [The Startups Most Likely to Succeed Have Technical Founders Who Quickly Hire Businesspeople](#) de Martin Murmann, publié dans Harvard Business Review en novembre 2017.

Ce remplacement des fondateurs par des dirigeants externes n'est pas inéluctable si l'équipe a été convenablement constituée dès le départ avec des personnalités complémentaires (technique, vente/marketing, finance, etc), si les leaders de la société apprennent vite et bien leur rôle de dirigeant au gré de la croissance de la société⁶ et si la relation de confiance est préservée avec les investisseurs.

Un dirigeant fondateur qui vit passionnément son projet, son produit et communique bien reste un facteur clé de succès. Rares sont les dirigeants externes qui apportent cette passion pour le produit. Il ne faut pas qu'ils se comportent comme des gestionnaires. Il faut qu'ils aient le supplément d'âme, de vision et de passion qui font la différence dans un marché encombré.

Leur absence vient d'une confusion classique des genres entre le rôle de « leader » et celui de « manager » d'une organisation. Le leader a une vision et une passion qu'il sait communiquer pour entraîner sa société. Le manager gère des moyens humains et techniques pour atteindre des objectifs précis. Si, à la tête de la startup, le rôle de manager supplante celui de leader, elle peut facilement perdre sa raison d'être et s'appauvrir du point de vue de sa vision.

On trouve cet équilibre chez Free depuis quasiment les débuts de la société. Xavier Niel en est le premier actionnaire mais ni le Président du Conseil d'Administration ni le Directeur Général.

Sur le papier, il n'est que le Vice Président de la Stratégie. Il pilote surtout, avec Rani Assaf qui est basé à Montpellier, la stratégie produit de la société.

S'il reste la figure et l'âme de sa société, elle est gérée par des... gestionnaires⁷. C'est une séparation des rôles claire entre leadership et management.



Xavier Niel pendant le lancement de la Freebox Mini 4K en 2015. Vous ne verrez jamais le DG de Free, Maxime Lombardini, faire un tel lancement ! Par contre, il négociera le bout de gras avec TF1 pour les droits de retransmission des programmes du groupe média. Xavier reste la figure publique « produit » de la société tandis que les dirigeants gèrent sa dimension business.

Qu'est-ce qu'une startup ?

Selon [Wikipédia](#), une startup est : « *La startup est une entreprise en construction qui ne s'est pas encore lancée sur le marché commercial (ou seulement à titre expérimental). Elle est en phase plus ou moins longue de développement d'un produit, d'une idée, d'une étude de marché, etc., et de recherche de partenaires professionnels, techniques* ».

Dans les faits et surtout, vu d'un investisseur, une startup est une entreprise de forte croissance, au-dessus de la moyenne des PME. Sa forte croissance s'appuie en général sur un business « scalable ». Il existe souvent un décalage entre le démarrage de la startup et celui des sources de revenu, parce qu'il faut du temps pour créer l'offre et/ou capter des utilisateurs et clients⁸.

On peut très bien entreprendre sans créer de startup pour autant. C'est notamment le cas si l'on crée une agence de communication ou un prestataire de services traditionnel dans le numérique. Dans ce cas-là, la valeur ajoutée repose de manière dominante sur du service réalisé par des collaborateurs et la société ne crée pas de produit. Elle ne génère donc pas les économies d'échelle d'une startup.

⁶ Sachant que les grandes réussites du secteur ont souvent été le fait de CEO fondateurs restés longtemps à leur poste. Cf cet excellent article de Ben Horowitz : [Why We Prefer Founding CEOs](#) (2010).

⁷ Comme pour négocier les conditions de diffusion de TF1 avec ses dirigeants !

⁸ Pour Steve Blank, une startup « *is an organization built to search for a repeatable and scalable business model.* ».

La croissance des startups est alimentée par une forte viralité, par des économies d'échelle croissantes et par des effets d'économie de réseau. Et, le plus souvent, par un financement de départ !

En règle générale, une startup a besoin d'un financement en capital pour se développer. Ce n'est pas une fin en soi mais un moyen de créer un produit scalable et de lancer sa commercialisation en amont de sources de revenus. Rares sont les startups mondiales qui se sont développées sans capital. Qui plus est, l'apport de capital est devenu encore plus important dans la réussite des startups, afin de leur permettre de gagner la course contre la montre de l'hyper-croissance.

Les sociétés de services ne sont pas des startups sauf si une part significative de leurs leviers de croissance sont techniques et surtout logiciels.

En effet, les banques prêtent de l'argent si elles jugent qu'elles seront remboursées dans plus de 95% des cas. Dans ce cas-là, le risque doit être très faible. Or l'innovation sans risque est rare. A contrario, le risque élevé de l'investissement en capital a comme impact un espoir de sortie avec multiples de la société au bout de quelques années, via la revente à un industriel ou à des fonds d'investissements ou plus rarement l'introduction en bourse.

Cela induit une notion de risque élevé, même si, dans les faits, la création d'un business dans des secteurs traditionnels présente aussi pas mal de risques.

Le risque le plus élevé se situe dans les startups biotechs car il faut de nombreuses années avant de finaliser les nombreuses études cliniques de phases II et III qui permettent de vérifier l'efficacité des traitements sur de vrais patients. Il faut parfois attendre 10 ans pour se rendre compte que le traitement ne fonctionne pas et éventuellement pivoter sur un autre domaine d'application. Ce risque est alors plus scientifique que marketing. C'est aussi vrai en robotique.

Dans une startup numérique, le risque initial est habituellement plus lié au marché, à la capacité à mettre la bonne offre en face de besoins explicites ou latents de clients et à un bon positionnement concurrentiel.

Dans les modèles traditionnels hors startups, les revenus arrivent plus rapidement avec une structure de coûts modérée, souvent supportée par des salaires et des outils de production éprouvés. C'est le cas des modèles de services comme dans les agences web, les agences de communication ou les sociétés de services informatiques. Ces sociétés ne sont pas des startups sauf si une part significative de leurs leviers de croissance sont « non humain » et plus techniques, surtout logiciels.

Plus le risque est élevé, plus le financement est capitalistique. Plus il est faible, plus il peut relever de la dette bancaire traditionnelle.

différenciation	startup	PME innovante	PME traditionnelle
modèle de base	produit innovant très scalable	service à forte dose humaine	produit ou service traditionnel
croissance	rapide	moins lente	lente
timing du revenu	souvent différé	immédiat	de longue date
risque	élevé	moyen	faible
financement	capitalistique	plutôt dette	dette
géographie	si possible, mondiale	souvent locale	souvent très locale
rémunération	salaire + stock-options et équivalents	salaires et bonus	salaires

La valeur d'une startup est liée à sa vitesse de croissance, à sa propriété intellectuelle, aux barrières à l'entrée, à sa base d'utilisateurs, à son écosystème et à son équipe.

Combien il y-a-t-il de startups en France ?

Il est bien difficile de décompter le nombre de startups en France. Nous manquons à la fois d'indicateurs clés tout comme de définition partagée de la notion même de startups.

Il y aurait un stock d'environ 10 000 startups en France en 2018 mais si l'on y regardait de près, on se rendrait compte que nombre de ces startups n'en sont pas vraiment.

Comme nous le verrons plus loin, les indicateurs les plus parlants sont ceux du financement qui témoignent de l'avancée des startups dans leur cycle de croissance. Evidemment, cela n'a de sens que pour les startups qui se financent pour accélérer leur croissance avec un véritable chiffre d'affaire ou une véritable création de valeur qui peut prendre d'autres formes, comme dans le passage de tests cliniques dans les biotechs.

Peut-on créer une startup tout seul ?

Un entrepreneur peut fonder sa startup en démarant seul, sans associés opérationnels dans le projet, avec des investisseurs plus ou moins impliqués dans le projet et éventuellement des salariés, le plus souvent des stagiaires embauchés à bon compte.

Les chances de réussite de ces entrepreneurs sont plutôt faibles s'ils envisagent de créer une véritable startup et de lever des fonds. Je conseille alors toutes affaires cessantes de trouver des associés. La réaction la plus classique est : *"mais je ne peux pas les payer !"*

Pourquoi ce préjugé défavorable sur les chances de réussite d'un tel projet démarant avec un seul fondateur ? C'est à la fois le résultat de l'observation, d'une certaine logique d'entreprise et aussi lié à des aspects pratiques tous simples :

L'observation : les entreprises high-tech qui ont réussi ont été la plupart du temps créées par une équipe de fondateurs, et pas par une seule personne. L'un des fondateurs avait une dimension plus business que celle des autres et il a rapidement pris le leadership du projet (Jobs vs Wozniak, Gates vs Allen, Ellison vs les autres fondateurs d'Oracle, etc).

Monter sa startup en famille

Il existe un cas particulier, celui des « family business », où plusieurs membres d'une même famille sont fondateurs de la startup. Avec quelques combinaisons d'impact variable : des frères ou sœurs, maris et femmes, puis enfants et parents. Le cas le plus extrême étant celui de la famille Mulliez qui est aux commandes d'une galaxie de marques dans la grande distribution.

Le cas d'un couple est particulier car c'est en général difficile de mener de front sa vie privée et professionnelle avec la même personne. Le mix de compétence doit être bien équilibré. Est-ce qu'il est bien égal entre les deux parties du couple ? Ou est-ce que l'un des deux joue juste un rôle administratif ? De plus, un couple prend beaucoup de risque à s'associer dans une entreprise. Si elle capote, le couple est dans une difficulté plus grande que si seulement l'un d'entre eux entreprend, ou s'ils entreprennent dans deux entreprises différentes.

Si tous les fondateurs sont issus d'une même famille, c'est presque aussi mauvais signe que le cas de l'entrepreneur isolé. Si deux personnes d'une même famille sont complétées d'un troisième fondateur qui n'est pas « de la famille », c'est déjà plus rassurant pour les investisseurs.

Il m'est arrivé de croiser de jeunes entrepreneurs qui n'avaient que leurs parents – retraités - comme associés, le cas classique étant le père ingénieur qui fait profiter le fils de son réseau industriel, et la mère qui s'occupe des activités administratives et comptables. Si cela peut fonctionner dans certains business (hôtellerie, restauration, agriculture, etc), ce n'est pas une formule recommandée dans le monde du numérique.



Raphaëlle et Elise Covilette sont cofondatrices de Kokoroe avec Béatrice Gherara, qu'elles connaissent depuis longtemps. Les risques de mésentente entre fratrie sont moindres et il y a une troisième fondatrice !

Les exceptions sont rares et on pense immédiatement à Mark Zuckerberg, le jeune fondateur de Facebook qui en est toujours à la tête. Mais il n'était pas seul au départ, même s'il est resté la seule figure publique de la société depuis son lancement.

La logique : pourquoi un entrepreneur seul a plus de mal à réussir ? Parce qu'il (a donné le signe qu'il) n'a pas encore réussi le premier acte de vente de son projet consistant à convaincre d'autres personnes, amis ou relations professionnelles, de l'accompagner dans son projet. Cela va le handicaper pour trouver des financements. Cela va le gêner pour attirer des talents complémentaires à son profil, qui est, souvent, technique. Avec l'effet d'œuf et de poule suivant : pour attirer un calibre, comme dans la vente et le marketing, il faut pouvoir le payer, mais pour le payer, il faut avoir du financement. Et pour avoir du financement, il vaut mieux avoir une équipe en place. Même si certains investisseurs se font fort de vous proposer un dirigeant "business" s'ils trouvent le projet très intéressant. Cela peut aussi relever d'un manque de confiance en sa propre capacité de leadership.

La pratique : pour créer une entreprise, il faut mener un nombre incalculable de tâches : techniques, marketing et communication, commerciales, juridiques, financières, etc. Une personne isolée est vite débordée.

La majorité des startups technos ont été créées par une équipe de cofondateurs et pas par un entrepreneur seul au départ.

Elle peut certes se faire accompagner par des ressources externes, mais pour certaines, il est bien plus pratique d'en disposer en interne dans sa propre structure. Enfin, créer une entreprise, c'est créer un corps collectif, c'est mener une équipe, c'est aussi développer sa capacité d'écoute, puis de management. Tout cela démarre mieux lorsque l'on commence à plusieurs. Les fondateurs peuvent se soutenir les uns et les autres. On évite aussi le syndrome de l'enfermement dans des convictions personnelles trop ancrées.

Pour n'importe quel investisseur (business angel, société de capital-risque, autre), la première qualité d'une startup, c'est son équipe. Bien avant l'idée, le business plan, le produit et tout le reste. Car tout le succès découlera de la capacité de l'équipe. C'est d'autant plus vrai que de nombreux succès sont le fruit de changements fréquents d'orientation, voire même de produit.

Pour bien démarrer un projet, il faut donc rassembler dès le début des compétences que l'on trouve rarement sur une seule personne. Avec la technologie d'un côté, éventuellement issue de la recherche, et le business de l'autre. Sans compter la capacité d'exécution et d'organisation. Même la technologie nécessite plusieurs compétences, entre la conception du produit et son industrialisation. C'est vrai dans le matériel, dans le logiciel comme dans les services en ligne.

Je croise souvent des équipes d'anciens élèves des mêmes établissements d'enseignement supérieur (grandes écoles d'ingénieurs, de commerce, ou universités). Leurs têtes sont bien faites mais elles sont moins séduisantes que des équipes bigarrées avec des formations et parcours plus divers. Même si, en général, les équipes issues d'une même école ne sont jamais constituées de compétences parfaitement homogènes. Il y en a toujours un ou une qui est plus technique et un/une autre plus business. Ce n'est pas idéal, mais c'est toujours cent fois mieux que d'avoir un seul créateur de la startup.



Acceptez vous de prendre pour associé... ? de Romain Luciani et Sylvain Tillon (2018) est un ouvrage qui reprend en détail toutes les questions abordées ici sur la manière de gérer la constitution d'une équipe de fondateurs.

Un entrepreneur en herbe est souvent motivé au départ par une idée. Mais avant même de la creuser très en détail, le mieux qu'il puisse faire est de trouver un ou des compagnons de route. En fait, il faut trouver des personnes à même de s'engager dans une création de startup. Cela suppose de ne pas être payé ou d'être très peu rémunéré pendant au moins une année.

Il existe quelques cas de figure typiques en mettant de côté les « serial entrepreneurs » qui savent déjà comment créer une équipe.

Il y a le cas de l'entrepreneur jeune, fraîchement ou récemment issu de l'enseignement supérieur (ou pas...). Il peut prendre des risques car il n'a pas ou peu d'obligations familiales (pas d'enfants, etc) et une grande capacité d'apprentissage. Le cas classique est de s'associer avec d'autres jeunes dans le même cas.

Et puis celui de l'entrepreneur ancien salarié d'une entreprise, souvent cadre. Il peut dans certaines conditions bénéficier d'un package de départ dans le cadre d'un plan de départs volontaires et des allocations chômage pendant la création de son entreprise⁹. Il peut parfois murir son projet en restant salarié et en intégrant une cellule d'essaimage¹⁰. Il peut aussi choisir de prendre un congé de création d'entreprise, lui permettant de réintégrer son entreprise si son projet tourne court. En général, c'est pour la quitter, après une transaction financière qui donnera un peu de mou pour poursuivre le projet. Le mieux à faire est de trouver des collègues ou relations professionnelles qui souhaitent s'engager également dans un projet. Avec le plaisir de travailler ensemble sans dépendre de son "ancien management".

Un mix des deux cas précédents est possible, et suppose que les réseaux personnels des uns et des autres se croisent.

Les réseaux justement ! Les jeunes entrepreneurs en herbe doivent apprendre à rapidement se constituer un réseau dense d'amis et relations professionnelles. Cela passe à la fois par le monde réel et par le virtuel des réseaux sociaux.

Dans le réel, il y a les conférences et colloques, les salons, les réunions d'anciens élèves, les entreprises où l'on a fait ses stages et les associations diverses. Certains se font aussi aider par leur milieu familial, mais si cela aide bien, c'est loin d'être indispensable. Dans l'enseignement supérieur, on mène souvent des projets pendant ses études.

J'insiste toujours auprès de mes élèves dans les écoles d'ingénieurs ou de commerce où j'interviens pour qu'ils se constituent en équipes projets d'au moins deux à trois personnes, en évitant donc les singletons. Les projets "singleton" fonctionnent rarement bien et sont de mauvais augure sur la capacité du porteur à constituer... une équipe ! Même si ces projets de fin d'études ne sont pas forcément des projets à vocation entrepreneuriale. Ils préparent aussi ces élèves à travailler en équipe, une situation standard dans les entreprises de toute taille.



Ils ne sont pas partis seuls ! Bill Gates et Paul Allen, Steve Jobs et Steve Wozniak, Larry Page et Sergei Brin. La grande majorité des succès dans le numérique sont le fait d'une équipe de fondateurs. Il existe quelques rares exceptions comme Amazon avec Jeff Bezos.

⁹ Voir les dispositifs ACCRE (Aide au chômeur créant ou reprenant une entreprise) et NACRE (Nouvel accompagnement pour la création et la reprise d'entreprise).

¹⁰ A noter l'existence de l'association DIESE-Essaimage partage les meilleures pratiques d'essaimage.

Dans le virtuel, on peut bien entendu s'inscrire sur LinkedIn, Facebook et autres Twitter, mais c'est largement insuffisant. Le mieux est de se faire remarquer par des contributions : créer un blog thématique, intervenir dans des forums ou contribuer à un projet open source. Ce sont des manières de se faire repérer et d'augmenter les chances de rencontres professionnelles.

Le virtuel a ceci de surprenant que l'on peut se faire repérer comme un talent avant même d'entrer sur le marché du travail. C'est une pratique courante chez les étudiants entrepreneurs dans l'âme et notamment pour les plus geeks d'entre eux/elles.

La plus tôt vous impliquez des associés, le meilleur sera le projet et son appropriation par l'ensemble des associés.

Revenons au sujet du "*pourquoi s'y prendre très tôt*". C'est lié à l'appropriation du projet de l'entreprise. Plus tôt vous impliquez des associés, meilleur sera le projet et meilleure sera son appropriation par l'ensemble des associés. On soutient plus facilement ce que l'on a contribué à concevoir qu'un existant tout cuit. Ensuite, on sera mieux préparé pour chercher des financements. Et on pourra paralléliser des tâches critiques de la création de l'entreprise : créer le produit, trouver des clients, chercher des financements.

Vous pouvez considérer que vous pouvez créer votre petite entreprise à vous tout seul, sans collaborateur. Cela s'appelle une entreprise unipersonnelle ou de l'auto entrepreneuriat. On peut très bien en vivre, notamment sur Internet. Mais ce n'est pas l'objet spécifique de ce guide, qui est plutôt d'aider à bâtir une entreprise qui crée des emplois et atteint une taille critique !

D'où viennent les entrepreneurs de startups ?

D'expérience, les créateurs de startups peuvent être segmentés de sept manières que voici, le mieux étant de panacher ces origines dans l'équipe fondatrice :

- Etudiants de **filières scientifiques** : c'est le cas le plus courant, et notamment pour de plus en plus d'élèves d'écoles d'ingénieurs, et en particulier ceux qui suivent des filières, options, électifs ou majeures sur l'entrepreneuriat en fin de cycle. S'il leur manque parfois un bagage business et marketing, celui qui est le mieux « équipé » des membres de l'équipe fondatrice assure souvent ce rôle et est le mieux positionné pour devenir le CEO de la startup¹¹.
- Etudiants de **filières business** : ils sont aussi nombreux et se lancent en priorité dans des activités de service et/ou de commerce en ligne. Leurs projets n'ont souvent pas de forte composante technologique, sauf s'ils se sont associés avec les précédents. Ils peuvent ramer pour recruter des développeurs, qu'ils auront d'ailleurs du mal à manager. Ils sont tentés par la sous-traitance du développement logiciel. Ils ont généralement de meilleures aptitudes en communication que les étudiants issus des filières scientifiques.
- Cadres **dirigeants** d'entreprises et/ou chefs de projets : il y a de fortes chances qu'ils aient été d'anciens « intrapreneurs » dans leurs entreprises passées, qu'ils aient mené des projets innovants plus ou moins bien soutenus par leur direction. Las des lenteurs de leur entreprise, ils se lancent à leur compte. Ils profitent du réseau qu'ils se sont constitués et ont fréquemment comme premiers clients et partenaires ceux de leurs anciens employeurs. Habités à l'infrastructure des grandes entreprises, ils découvrent que dans une startup, il faut tout faire soi-même. Mais ils ont de bonnes notions des contraintes d'industrialisation, ce qui est un plus. Certaines entreprises sont bienveillantes vis-à-vis de ces projets qui peuvent parfois même être considérés comme des spin-offs¹².

¹¹ Certains ingénieurs sont parfois difficiles à distinguer des élèves d'écoles de commerce, tout du moins au vu de leurs projets entrepreneuriaux qui sont souvent dénués de dimensions technologiques.

¹² Au CES 2018 de Las Vegas, on trouvait de tels projets « spin-off » chez Engie comme chez Samsung.

Comment impliquer vos parents dans votre aventure de startuper ?

par Christine Croubois, formatrice et coach, auteure de « Au secours, ma fille monte sa boîte ! », rédigé en 2018

Vos parents font partie de cette génération X qui a vécu sa vie professionnelle comme dans la série Mad men, et vous ne rêvez que de monter votre boîte et vivre comme dans la série Silicon Valley ? Vous avez l'idée du siècle et vos parents sont totalement out ? Pas de panique, voici comment vous pouvez réussir à les embarquer dans cette aventure car votre succès repose aussi sur l'adhésion de votre cercle familial.

Si vous suivez ces conseils, c'est un vrai programme de transformation de votre relation avec vos parents que vous allez opérer ! En expliquant ce que vous faites, vous éviterez au sein du cercle familial une fracture liée en grande partie au numérique (en dehors du conflit de génération classique).

La rupture avec ce qu'ils ont connu est technologique (avec une puissance de calcul des ordinateurs inégalée et l'apparition du smartphone), elle est dans les usages (sur une population mondiale de 7.4 milliards, 50% utilise internet et 35% les réseaux sociaux), dans les modes de management (de grands groupes finissent par disparaître tel Kodak) et dans le travail (nomade et totalement connecté).

Toutes ces conséquences modifient totalement notre vision du monde et nos valeurs. Vos parents ont certainement consciemment ou inconsciemment pris la mesure de ces changements, et sans doute ne savent-ils pas comment vous aider au mieux.

Proposez-leur cette feuille de route pour qu'ils participent pleinement au projet :

Faites-moi confiance : évitez de me mettre la pression en projetant sur moi ce que vous croyez être la bonne voie vers l'emploi (rentrer dans un grand groupe par exemple) et je vous explique le nouveau statut d'étudiant entrepreneur. L'emploi à vie, le salariat c'est fini : place à la liberté et à la génération des slashers.

Ecoutez-moi et faites preuve de bienveillance : laissez de côté votre passé professionnel pour m'écouter exposer mon projet – souvent une idée disruptive. La génération X a été formée au management classique des grandes organisations, le mode start-up est complètement différent. Tout au plus vous pourrez m'aider à rédiger mon business plan.

Documentez-vous : il est temps de vous mettre au courant de ce qui se passe dans les startups en visitant des incubateurs, en sachant ce qu'est l'effectuation, le lean startup, le MVP (Minimum Viable Project) et le pivot. N'hésitez pas à suivre un cours MOOC sur la création d'entreprise (ou lire le livre « Au secours ma fille monte sa boîte ! »). Puis, vous rentrerez dans le vif du sujet en cherchant de l'information sur le secteur sur lequel je vais me lancer.

Partagez votre réseau : vous m'aidez à bien m'entourer et à valider mon idée en m'ouvrant votre carnet de contacts auprès duquel je pourrais m'entraîner à faire mon pitch.

Soyez disponibles : si vous avez un peu de temps, donnez-moi un coup de main de temps en temps, ou mieux prêtez-moi une oreille attentive pendant les phases difficiles où je peux me sentir découragé.

Respectez les limites : être prêt à donner un coup de main est important, mais ne soyez pas envahissant. Cela reste mon projet, je souhaite garder mon autonomie : c'est moi qui dirige la boîte !

Participez au financement : si vous avez un peu d'économie, plutôt que de les mettre sur un PEL, participez à une opération de crowdfunding que je souhaite lancer, et comme au poker, vous mettez dans le projet un peu de vos économies pour voir (love money).

Profitez-en pour vous former : si vous sentez que vous perdez pied dans ce que je vous raconte, vous en profiterez pour me poser des questions sur les outils numériques et ainsi vous mettre à niveau sur le marketing digital.

Soyez mon meilleur supporter : j'ai besoin de vous sentir de mon côté et s'il faut prendre la décision d'arrêter, aidez-moi à rebondir et à valoriser cette expérience car n'oubliez pas que l'échec fait grandir.

Soyez prêts à être contaminé : le courage, le dynamisme et l'énergie dont je dois faire preuve pour réussir seront peut-être communicatifs pour qu'à votre tour vous ayez envie d'entreprendre !

Monter sa boîte, c'est entraîner sa famille, à commencer par ses parents quand on est étudiant. Votre relation en sera transformée, vous devenez leur guide dans ce nouveau monde de l'entrepreneuriat où bien des termes leur étaient étrangers avant que vous leur expliquiez ce que vous êtes en train de vivre.



- **Salariés non dirigeants** d'entreprises : ce cas est moins fréquent que le précédent, mais il est courant chez les jeunes salariés. Ils ont raison car il est préférable de se lancer aussi jeune que possible dans l'entrepreneuriat. Ce cas est fréquent chez des jeunes diplômés qui ont une première expérience dans le conseil.
- **Inventeurs** : je mets ce cas un peu à part. Salariés ou indépendants, ils inventent des produits ou des procédés et aimeraient les transformer en business, sans perdre le contrôle. Ils ont une foi inébranlable en la valeur de leur idée et sont naturellement méfiants. Ils sont souvent assez paranoïaques et peuvent avoir tendance à oublier que l'innovation nécessite bien plus qu'une invention, et que la capacité d'exécution compte encore plus que la valeur de l'idée. Ils ont donc besoin de bien s'entourer plutôt que de partir seuls.
- **Chercheurs** : lorsqu'ils le souhaitent, ils sont encouragés à créer des startups avec le fruit de la recherche des laboratoires dont ils sont issus. Il leur manque en général des compétences business voire de « product management ». Un travail de recherche aboutit rarement à la création d'un produit ! La transformation de recherche en produit n'est pas évidente. Cela peut-être une technologie commercialisée en « OEM » (brique technologique intégrée dans un autre produit) ou bien le point de départ de la création d'un véritable produit qui demandera un effort de R&D significatif. Les chercheurs entrepreneurs auront impérativement besoin de compléter leur équipe fondatrice avec des compétences complémentaires. Les SATT (Sociétés d'Accélération de Transfert Technologique) sont des établissements publics créés pour faciliter ce processus.
- **Serial entrepreneurs** : il s'agit d'entrepreneurs qui ont déjà créé une ou plusieurs entreprises et qui retentent l'aventure. Ils n'ont pas forcément réussi leurs précédentes entreprises, mais ont appris de l'échec (normalement...). Et quand ils ont déjà bien réussi, ils ne réussissent pas forcément deux fois de suite.
- **Autodidactes** : cela arrive aussi, même si c'est un peu moins fréquent dans le numérique et la high-tech en général. Les métiers du commerce sont ceux où l'on en trouve le plus souvent.

Leadership

L'entrepreneur en herbe doit être une Superwoman ou un Superman : visionnaire, stratège, manager, leader, financier, marketeur, vendeur, empathique, communicant, etc. Vraiment ? Difficile d'être excellent dans toutes les dimensions ! Mais certaines pratiques permettent de sortir la tête de l'eau et de bien mener sa barque. En voici quelques-unes sur la manière de se différencier dans le leadership d'une startup.

A quoi ressemble un leader ?

Un leader est nécessaire dans une équipe fondatrice. Il sera le promoteur en chef de la société auprès des investisseurs puis des clients et partenaires, et, enfin, des médias. Il veut améliorer le monde, faire grandir son marché et transformer la vie des clients. Il doit être plutôt communicant.

Le leader se détache par le charisme, sa vision et sa capacité à entraîner les autres autour d'un rêve et d'une vision.

Il se détache par un minimum de charisme, par sa vision et sa capacité à entraîner les autres. Il entraîne son équipe en créant un rêve peut-être un peu lointain mais enthousiasmant. A la fois assertif et empathique, il affiche de l'ambition mais sait être humble par rapport aux événements et à la nécessité de s'adapter en permanence. Il va s'investir à fond ! Cela doit se voir dans la répartition du capital de la société. Il doit avoir des parts plus importantes que ses associés. Et pas forcément énormément plus.

Il doit développer sa capacité d'écoute et savoir poser les bonnes questions (quel est mon marché, quels sont les besoins de mes clients, qu'est-ce qui peut les empêcher d'adopter ma solution, etc).

Au début, il apporte aussi les réponses. Mais lorsque l'entreprise grandit, il doit poser de plus en plus de (bonnes) questions, et obtenir les réponses des équipes et de son environnement extérieur. Sa curiosité doit être insatiable. Il est plus important de savoir poser les bonnes questions que d'avoir les réponses¹³ !

Le leader a aussi une histoire personnelle. Il est l'un des « produits » de l'entreprise. Son histoire et sa vision doivent être intéressantes pour la communication et notamment les relations avec les médias et toutes autres formes d'influenceurs. Cela permet de créer quelques mythes fondateurs de l'entreprise pour le « story telling » de la création de l'entreprise. Cela crée du corps sur sa raison d'être.

Autre manière de symboliser les choses : le leader doit être la tête dans les étoiles ou les nuages, les pieds sur terre et les mains dans le cambouis. Tout du moins au début. Il doit notamment avoir en permanence l'œil sur les dépenses et sur la trésorerie.

Il lui faut aussi être un manager. Si ce n'est pas sa tasse de thé, il faudra en recruter un pour manager l'entreprise, ou bien avoir un associé qui joue ce rôle.

Il est accessible pour ses équipes. Il crée un climat où les équipes peuvent dire sans crainte la vérité de ce qui se passe : dans le développement produit, chez les clients, chez les partenaires, etc.

Il doit vérifier que les équipes ont bien compris cela et que sa volonté d'être accessible est bien prise en compte par les autres. Il ne doit pas cacher les mauvaises nouvelles mais ne pas les amplifier non plus.

Il doit être une éponge à stress et ne pas le transmettre aux équipes.

C'est un passionné des produits de sa startup, capable d'en communiquer la valeur, de les utiliser et d'imaginer comment les améliorer.

Intransigeant sur leur qualité, il véhicule les attentes des clients pour les faire évoluer tout en sachant canaliser et prioriser leur évolution dans une « roadmap » avec ses équipes.

Le leader a la tête dans les étoiles, les mains dans le cambouis et... les pieds sur Terre !

Il est capable de changer de direction si nécessaire et de l'expliquer. La plupart des startups qui ont réussi ont dû changer plusieurs fois de business model (le « pivot ») ! Le leader évalue en permanence de nombreux scénarios, réalloue les priorités, sait tenir compte des opportunités, mais rationnellement.

Le leader véhicule les valeurs de l'entreprise. Il doit les incarner. Et notamment adopter une éthique des affaires et du management. Respect des promesses, des délais, des fonctionnalités, etc. Respect des individus, des clients, des fournisseurs. Tous les détails comptent pour rendre l'entreprise exemplaire.

Doit-on se faire accompagner dans tous les cas de figure ?

Les créateurs d'une startup doivent rapidement se faire aider et accompagner par des personnes d'expérience, plus senior.



Bien entendu, le leader peut aussi être une femme comme **Alix de Sagazan** d'AB Tasty. La startup était à l'origine une agence d'optimisation web avant de devenir un éditeur de logiciels. Le passage du service au produit est une performance rare à souligner !

¹³ Voir cette excellente liste de 50 questions génériques qu'un leader doit poser dans la vie d'entreprises de toutes tailles, parue dans Forbes en 2016 : <https://www.forbes.com/sites/mikemyatt/2016/06/12/the-50-most-powerful-questions-leaders-can-ask>.

Dans le milieu de la high-tech, il n'y a généralement qu'un à deux degrés de séparation entre vous et tous les décideurs que vous cherchez à contacter. Vous pensez qu'ils sont inaccessibles ? C'est vrai pour certains mais faux pour d'autres. Tentez le coup !

Cela rassure des investisseurs potentiels que vous ayez pu vendre votre projet à des personnalités qui ont investi du temps pour vous aider (dans un advisory board, un conseil scientifique, comme business angel, etc).

Préférez les business angels qui apportent leur réseau et une expertise et évitez ceux qui n'apportent que leur argent. Préférez en quelque sorte la « *smart money* » à la « *dumb money* » ou à la « *passive money* ». N'oubliez surtout pas de faire votre due diligence sur eux avant d'aller plus loin.

Vous pouvez aussi vous entourer d'un leueur de fonds pour ne pas passer votre vie avec les VCs et pitcher votre projet aux mauvais VCs. Mais le leueur ne fait pas les pitches à votre place ! Il aide à peaufiner le discours, le business plan et à cibler les bons VCs. Il vous accompagne aussi dans la négociation des pactes d'actionnaires et permet d'éviter les mauvaises surprises après coup. Il est à noter que certains investisseurs ne sont pas favorables à ce type d'arrangement puisqu'une partie du capital qu'ils vont fournir sera utilisé pour payer le leueur de fonds. Ce capital peut aussi être converti en *equity*.

Faites-vous également aider pour le design, l'ergonomie, la communication, le SEO, le recrutement, les relations publiques, la comptabilité, le juridique et la propriété intellectuelle. Par contre, n'attendez pas trop des conseils externes. Ils ne définiront pas la stratégie de votre startup à votre place. Si vous avez besoin de trop d'aide de l'extérieur, c'est qu'il y a un os. Les projets portés à bout de bras par les conseils externes en tout genre ont souvent une équipe qui ne tient pas le choc. C'est toujours mauvais signe.

Pourquoi le staffing ne s'arrête pas aux recrutements ?

Tout recrutement est important. Ne recrutez pas des personnes de « commodité ». Cela voudrait dire que vous auriez mieux fait de sous-traiter. Impliquez vos équipes. Donnez-leur des responsabilités, des objectifs ambitieux, de l'autonomie mais avec du contrôle. Posez-leur des questions stimulantes, exposez-les aux contacts clients (pour les développeurs), assurez-vous du bon fonctionnement du travail d'équipe. Quand quelqu'un vient avec un problème, demandez-lui la ou les solutions qu'il propose ! C'est ce que l'on appelle l'empowerment.

Faites attention à bien gérer l'accueil de vos recrues. Il faut qu'elles soient équipées, logées (dans un bureau ou un open space, sauf pour les startups qui fonctionnent en travail distant), informées, coachées.

Votre système de valeur sera décodé et, par mimétisme, vos collaborateurs le suivront pour le meilleur et le pire.

Mettez en place rapidement un système de mentoring où les anciens accueillent les nouveaux. Ce n'est pas très compliqué à organiser.

Soyez exemplaires dans votre comportement et vos pratiques managériales. Votre système de valeur sera décodé et, par mimétisme, vos collaborateurs le suivront pour le meilleur et le pire.

Décodez d'ailleurs ce suivisme pour identifier le pire et le corriger au fil de l'eau !

Sachez vous séparer rapidement des collaborateurs « à problème » lorsque vous pensez qu'il sera trop difficile de les mettre à niveau ou qu'ils entament la performance globale de l'équipe ou que leur comportement n'est pas acceptable. Cette décision difficile vaut mieux qu'une baisse de performance de l'équipe, voire sa baisse de moral.

Chercheur et entrepreneur

par Laurent Kott, président du Directoire d'IT-Translation, rédigé en 2011
et mis à jour en 2018

Depuis le milieu des années 90, les pouvoirs publics ont mené une politique continue de soutien des activités de recherche, que ce soit à travers des mesures d'accompagnement ou des dotations budgétaires significatives. Parmi les plus emblématiques on peut citer le lancement du concours national de création d'entreprises, la création des incubateurs, la modification du statut des chercheurs et enseignants-chercheurs, le crédit d'impôt recherche et les programmes pour les investissements d'avenir (PIA).



Si on y ajoute les actions menées par Bpifrance depuis 2013, pour soutenir le financement des entreprises de croissance, on ne peut que constater la construction, au fil des années, de cette politique volontariste. Bien entendu, en créant un environnement favorable pour la recherche et l'innovation, les pouvoirs publics attendent qu'il ait un impact fort sur le développement de nouvelles activités économiques dans des secteurs jugés stratégiques, notamment en matière de création d'emplois qualifiés. Cependant, il faut admettre que la création et le développement d'entreprises innovantes ne se décrètent pas et qu'il faut qu'il y ait des entrepreneurs pour construire une offre de produits ou de services qui réponde aux besoins de « futurs » clients.

Parmi ces candidats à la création d'entreprises, une population de chercheurs et d'ingénieurs des laboratoires publics et aussi privés souhaite proposer des produits ou des services issus de leurs activités de recherche. Ils sont convaincus que leurs travaux peuvent se transformer en succès commercial dès lorsqu'ils obtiendront les financements nécessaires à la mise au point et la commercialisation du ou des produits qu'ils imaginent. Pour donner une idée de cette population de « chercheurs-entrepreneurs », on peut regarder les chiffres produits par le Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche à partir des résultats des 19 premières éditions (entre 1999 et 2017) du concours national d'aide à la création d'entreprises innovantes rebaptisé i-LAB en 2014. Ces chiffres montrent que, sur la période, il y a eu plus de 21 733 candidats et 3348 lauréats et 1920 entreprises créées, dont 70% sont toujours en activité. Parmi les lauréats de la catégorie création-développement, 50% sont issus de laboratoires publics de recherche. Par conséquent, sans être un phénomène de masse, on ne peut que constater que la création d'entreprises par des chercheurs entrepreneurs est une réalité dont il faut se réjouir.

Ces entreprises bénéficient alors d'un environnement extrêmement favorable aux entreprises ayant une intense activité de R&D (statut JEI et sa variante JEU, le Crédit d'Impôt Recherche, les pôles de compétitivité, les aides Bpifrance) ce qui explique, sans doute, que le taux de survie de ces entreprises, de 70%, soit supérieur à la moyenne nationale. De plus, les premiers pas de ces entreprises peuvent être accompagnés par des acteurs locaux, présents sur tout le territoire - incubateurs, pépinières, accélérateurs, technopoles, ce qui contribue aussi à l'amélioration du taux de survie. Ce taux est évidemment une bonne nouvelle mais, comme toute médaille, il a son revers : la « modestie » en termes de croissance, de chiffre d'affaires et donc d'emplois de ces entreprises. Ce constat a fait l'objet de nombreuses études et les causes invoquées sont, elles-aussi, nombreuses !

Sans que la liste soit exhaustive, on peut citer :

- C'est un « mal français » : trop de petites entreprises et pas assez d'entreprises dites moyenne ou de taille intermédiaire.
- Un autre « mal français » : le manque de fonds propres des PME nécessaires pour commercialiser les produits qu'elles développent et leur rend difficile l'accès au crédit bancaire.
- L'absence de compétences marketing et commerciale dans ces entreprises généralement dirigées par les chercheurs-entrepreneurs.
- Une vision trop « techno push » parfois caricaturée par la formule « j'ai une solution, quelqu'un a-t-il un problème ? ».
- Les investisseurs sont frileux et les banquiers encore davantage.

Face à cette situation, quels conseils peut-on donner aux futurs « chercheurs-entrepreneurs » ? En voici quelques uns :

- Le premier est le fameux « just do it », pour être sûr de ne jamais regretter de ne pas avoir tenté l'aventure.
- Savoir que l'aventure va être longue et difficile, mais toujours stimulante, car transformer des résultats de recherche en produits ou services innovants est difficile, surtout avec des économies d'échelle, et ce n'est pas toujours la meilleure technologie qui triomphe sur le marché.
- Bien comprendre les motivations et les intérêts des acteurs du nouvel écosystème dans lequel ils vont devoir vivre.
- Accepter l'idée qu'une entreprise, surtout si elle prétend être innovante, va être soumise à de nombreux facteurs externes et donc à un « principe d'incertitude ».
- Réunir dans l'entreprise des personnes dont les savoir-faire et les savoir-être sont, in fine, les meilleurs garants du succès.

Ne recrutez pas (trop) de personnes trop expérimentées, notamment issues de grandes entreprises. Mieux vaut recruter des gens plus jeunes, moins chers, et dotés d'un fort potentiel.

Pourquoi faut-il se focaliser sur la qualité d'exécution ?

A stratégie égale, c'est la qualité et la rapidité d'exécution qui font le succès des startups.

Assurez correctement les basiques : cela commence par votre business plan, les slides, les pitches, puis le site web, les brochures et autres outils marketing, les processus de commande et de livraison (le cas échéant), le support technique, tout comme la fiabilité de la relation avec les tiers. Soyez fiables dans les relations avec vos équipes et avec l'extérieur. Soyez ponctuels. Respectez les délais.

Rendez les équipes responsables de la qualité : des produits et services, de la relation client, du respect des plannings, de la communication, etc. Faites attention aux détails, montrez que vous ne tolérez pas l'à-peu-près. Faites cependant de la qualité « intelligente », c'est-à-dire, à un coût raisonnable et compatible avec les capacités de votre entreprise et de son modèle économique.

Communiquez régulièrement avec vos équipes, y compris pendant les situations difficiles où vous êtes sous l'eau. Les problèmes de communication interne démarrent avec à peine une dizaine de personnes dans une entreprise !

Nous passerons en revue pas mal de tous ces aspects dans le reste du Guide.

Quid de la mise en place d'un système de valeur ?

Il se respire d'abord et se formalise éventuellement ensuite. Le schéma ci-contre emprunté à Jean-Louis Gassée dans Monday-Note illustre bien la hiérarchie des messages de la culture de l'entreprise, qui doit s'exprimer en quelques mots jusqu'aux plans qui sont plus détaillés.



Recrutements

Une fois que l'on a trouvé du financement pour se lancer, on se lance en général dans les premiers recrutements.

On passe alors du rôle d'entrepreneur à celui de « manager », à devoir sélectionner des collaborateurs, à leur définir des objectifs, à les rémunérer, à organiser l'ensemble du travail dans la société.

Les profils techniques ou spécialisés sont les plus difficiles à dénicher !

Les profils les plus difficiles à recruter dans les startups sont les développeurs et autres spécialistes techniques tandis que c'est plus facile, au moins quantitativement, dans presque tous les autres métiers (marketing, vente, finance, RH, etc). La pression sur le marché des développeurs a même tendance à s'accroître, au moins en Ile de France, du fait de la création de laboratoires de recherche des GAFAMI¹⁴.

Cela conduit notamment à une surenchère dans les conditions de travail. Le baby-foot et l'alimentation à volonté servent souvent d'appât. Mais l'organisation du travail, celle des équipes et la responsabilisation des recrues sont tout aussi importants.

¹⁴ Cf [Les géants de la tech US font exploser les salaires des dev à Paris](#) d'Antoine Crochet-Damais en septembre 2017. Le MI des GAFAMI est pour Microsoft et IBM.

Comment créer une équipe cohérente, notamment avec une bonne complémentarité de profils (commerciaux, marketing, ingénieurs, financiers) au niveau des dirigeants ?

Ce sont les femmes et les hommes qui font avant tout le succès d'une startup ! C'est souvent un point faible des équipes fondatrices.

Elles sont trop fréquemment monoculture : deux jeunes d'école de commerce ou trois ingénieurs sont les cas les plus courants. On rencontre aussi des startups créées par un « inventeur » issu d'une grande entreprise, et coiffé d'un DG au profil très commercial et « beau parleur ».

Mais est-ce la bonne combinaison ? Créer une équipe fondatrice bien complémentaire requiert en tout cas du « réseautage » au-delà de son premier cercle (son école, son entreprise) et une capacité à bien vendre son projet. La recherche de financements pourra aussi servir à trouver des co-fondateurs.

Lors de cette étape, on tombera facilement sur des talents qui n'ont pas forcément de capacité d'investissement financière. Et parfois, sur des talents qui ont les deux.

Faut-il favoriser la diversité dans ses équipes ?

Oui, bien entendu ! Et pas seulement parce que c'est socialement dans l'air du temps. Mais aussi parce que c'est aussi utile pour le business et la croissance. Dans la Silicon Valley, la moitié des startups ont été créées par des immigrants cents¹⁵ !

Il faudra favoriser la plus grande diversité dans les recrutements afin de ne pas créer une dette qui sera ensuite difficile à combler.

Je veux entreprendre mais je n'ai pas d'idée

Les entrepreneurs en herbe qui sont mus par le désir d'entreprendre et veulent éviter le salariat, n'ont pas forcément l'idée qui fait déclic. A première vue, le manque d'idée n'est pas un très bon signe. Un créateur d'entreprise est avant tout un visionnaire. Visionnaire sans idée n'est pas un métier d'avenir !

Trouver une idée relève d'un talent d'observation et d'une vision critique des choses. Il faut être insatisfait d'une situation pour avoir des idées. Une idée consiste avant tout à résoudre un problème. Cherchez donc un problème à résoudre.

Les idées proviennent souvent de sa propre expérience personnelle ou professionnelle. Le manque d'idée peut venir du manque d'expérience professionnelle. Un jeune qui en cherche aura peut-être manqué d'expérience que ce soit dans une Junior Entreprise ou divers stages. Un stage doit d'ailleurs se choisir de préférence selon ses centres d'intérêt. Faute d'expérience professionnelle, les jeunes entrepreneurs sont tentés de se lancer dans des projets destinés aux étudiants et principalement dans le domaine des loisirs. Des marchés à la fois encombrés, avec beaucoup de « me-too » et pas forcément de business models éprouvés.

Les idées comme les amis se trouvent aussi en se bougeant : en visitant des salons, en lisant, en voyageant, en rencontrant des gens, en leur posant des questions, et aussi en testant de nombreux produits.

Les « geeks » ont souvent des idées. Un vrai geek va chercher à automatiser toute tâche répétitive. Même si le temps passé à développer le code peut dépasser le temps gagné dans son usage. Pour lui en tout cas.

En fait, on a tous des idées. Mais elles n'aboutissent pas nécessairement à des idées de business viables. C'est ce filtre-là qui est le plus délicat à passer. La méthode d'analyse de la valeur des problèmes est ici clé : il faut trouver des problèmes qui ont de la valeur pour des segments d'entreprises ou de consommateurs identifiables.



Et si vous êtes vraiment secs, vous pouvez aller piocher des idées sur Hellobiz.fr, un site qui référence des idées de nouveaux business dans tous les domaines.

¹⁵ Cf [Immigrants Started Half Of Top U.S. Startups](#) de Sarah McBride (2011). On peut analyser cela de plusieurs manières. C'est le résultat d'une immigration de gens bien formés dans cette région, notamment autour de Stanford qui accueille beaucoup d'étudiants étrangers. Ce sont des gens qui « en veulent » en général. Les pays les plus représentés dans l'étude liée à cet article sont l'Inde, Israël et le Canada. Mais la Chine est aussi bien représentée en général. Cependant, cette immigration est remise en cause par la politique de Donald J. Trump depuis son accès à la Maison Blanche en janvier 2017. Sa politique pénalise d'abord les immigrés issus d'Amérique latine et des pays arabes, mais des restrictions sont aussi appliquées aux visas de travail (H1B1) et étudiants. Le tourisme aux USA a même baissé de 4% depuis le début du mandat de Trump !

Celle-ci est multi-facettes avec :

- Le **genre** : hommes, femmes, un équilibre rarement respecté dans les startups, surtout celles qui ont une forte composante technologique. Et en particulier dans les fonctions les plus techniques. Il faut redoubler d'efforts pour féminiser les équipes techniques des startups, ce qui n'est pas facile au vu de leur faible nombre dans les filières d'enseignement supérieur correspondantes en France sachant que dans nombre d'autres pays comme au Maghreb, la présence féminine y est bien plus importante.
- La **formation d'origine** : technique, design, commerciale, financière, autre, les formations mixtes témoignant d'une ouverture d'esprit et d'une faculté d'adaptation.
- Le **parcours**, l'âge et la diversité des expériences. Comme pour la formation, plus variés ils seront, meilleure sera l'équipe.
- L'**origine géographique** voire même la **langue parlée**. Pensez international dès le début ! Si un des associés ou collaborateurs ne parle pas français, tout le monde parlera anglais dans l'entreprise ! Un excellent plus pour être ouvert sur le monde. Cela permet de mieux se préparer à vendre à l'étranger et à comprendre le marketing dans les autres cultures, notamment anglo-saxonnes. Cela aide aussi à mieux se mettre à la place de ses divers clients.
- L'**origine sociale** qui complète la précédente et permet de mieux coller à la réalité de la société, et ainsi donner leur chance à ceux qui auront une véritable soif de réussite.
- Les **handicaps physiques**, les métiers du numérique étant particulièrement ouverts de ce point de vue-là surtout sur les postes sédentaires.

Comment mener un entretien de recrutement ? Faut-il faire appel à des sites Internet de recrutement, à un chasseur de tête ou plus simplement à de la cooptation ? Comment sélectionner les chasseurs de tête le cas échéant ? Combien de temps dure un recrutement ? Faut-il recruter des jeunes ou des personnes expérimentées ? Faut-il chasser soi-même ?

L'expérience montre que les méthodes de recrutement évoluent rapidement avec la croissance de l'entreprise. Elles démarrent de manière artisanale avec un tour du réseau proche des fondateurs et puis passe à des méthodes plus professionnelles. C'est particulièrement critique pour les postes clés de l'entreprise – Directeur Technique ou Directeur Commercial – lorsque celui-ci n'est pas déjà occupé par l'un des fondateurs, mais aussi pour la constitution d'une équipe marketing, à commencer par le marketing produit. Le bon réflexe à avoir dans toutes les circonstances est de conserver le niveau d'exigence le plus élevé. Une erreur de recrutement peut coûter très cher à l'entreprise. Autant l'éviter !

Les erreurs de recrutement peuvent coûter très cher à l'entreprise. Autant donc les éviter !

Les entretiens de recrutement ont lieu après un premier tri de CV selon les profils recherchés pour les postes à pourvoir. Ils servent à valider la personnalité et sa compatibilité avec la fonction et aussi avec la culture de l'entreprise, les acquis (compétences, expérience), et, enfin, le potentiel. Ce dernier point est essentiel. Une startup est une entreprise en forte croissance et il est souhaitable que les premiers embauchés puissent évoluer en responsabilité rapidement.

Celui ou celle que vous recrutez comme « contributeur individuel » doit pouvoir à terme prendre plus de responsabilités. Tous ne seront pas dans ce cas-là. Mais il est souhaitable qu'un nombre suffisant d'entre eux puisse le faire. C'est d'abord un ressort de motivation important que de pouvoir évoluer dans une entreprise de croissance. Ensuite, les évolutions internes coûteront moins cher à la startup que le recrutement de « managers expérimentés » à l'extérieur, même si à un certain stade de maturité, la startup devenue PME n'y coupera guère.

La startup étant un bouillon de culture expérimental pendant sa phase de gestation, l'entretien de recrutement est l'occasion de vérifier les points suivants :

- Est-ce que le candidat accepte de ne pas tout savoir ? C'est le propre de l'expérimentation que de ne pas maîtriser toutes les données du problème. Dans une startup, il faut parfois passer plus de temps à bien définir le ou les problèmes à résoudre que les solutions. Le candidat ne doit donc pas avoir trop de certitudes mais plutôt savoir se poser les bonnes questions. Et identifier les méthodes permettant d'y répondre.
- Est-ce que le candidat connaît les règles et accepte-t-il de ne pas les suivre ? C'est un trait de personnalité important de l'innovateur. L'anticonformisme raisonné est un trait de caractère intéressant à creuser.
- Est-ce qu'il accepte de demander de l'aide ? Ce qui est une manière de reconnaître que l'on ne peut pas tout savoir, que l'on sait faire appel aux autres pour rechercher l'efficacité et maximiser le travail d'équipe. Quelqu'un qui cherchera à n'utiliser que son intelligence et sa mémoire sera moins apte à travailler dans une startup que celui qui saura faire appel aux autres.
- Est-ce que le candidat recherche plusieurs solutions pour résoudre un problème ? *Il ne s'agit pas de résoudre un devoir de maths ! L'ouverture d'esprit doit pousser à bien identifier le problème à résoudre, ses facettes, et à imaginer plusieurs pistes. Puis à identifier les critères de sélection de ces pistes. C'est dans cette optique que sont parfois posées ces fameuses questions en apparence absurdes dans des sociétés telles que Google ou dans certains grands du conseil stratégique¹⁶. Genre : « combien il y a-t-il de stations à essences aux USA ? ». La bonne réponse n'est pas ... la bonne réponse, mais la discussion sur la ou des méthodes permettant d'approcher le chiffre demandé !*
- Est-ce qu'il a de l'ambition et des rêves ? *La startup n'embauche pas un simple salarié exécutant, mais quelqu'un qui fera corps avec elle et qui devra être passionné. Non seulement car il y a des chances qu'il la représente aussi à*

Quel salaire pour les dirigeants-fondateurs ?

C'est la grande question, surtout pour le jeune entrepreneur sans économies qui démarre dans la vie en créant sa propre entreprise.

Il n'est pas absurde de prévoir un salaire des dirigeants dans son business plan lorsque ceux-ci n'ont pas d'économies ou de moyens personnels. Dans le cas d'anciens cadres aux allocations chômage (15 mois pour création d'entreprise), on pourra en faire l'économie au début de l'existence de l'entreprise. Il est bon que ce salaire soit raisonnable.

Des salaires courants au démarrage de la startup sont compris entre un et deux SMIC. C'est lorsque l'entreprise commence à faire du chiffre d'affaire et à être équilibrée que les dirigeants peuvent envisager de s'augmenter au-delà.

L'arrivée d'investissements en capital-risque permet de s'augmenter un peu avant cette étape, car la société dispose de plus de moyens et c'est en phase avec le recrutement de collaborateurs qui devront être payés à un prix de marché. Après une levée de fonds chez des VCs, le salaire du dirigeant peut s'élever à 3 à 5 SMIC, le mieux étant d'y intégrer une part de variable.

Peut-on se payer avec les dividendes ? En général, pas avant cinq ans. La perspective est assez lointaine pour les startups en forte croissance. Les dividendes concernent surtout les PME ou les grosses entreprises profitables qui font peu de croissance. Lorsqu'une entreprise fait une forte croissance, qu'elle doit se développer à l'international, il faut qu'elle investisse pour la financer et cela mord mécaniquement sur des dividendes éventuels dans un compte d'exploitation. Ce d'autant plus que la marge réelle des entreprises est très souvent bien inférieure à ce qui figure dans les business plans à trois ans.

Les dirigeants de startups se payent d'abord en salaire, et ensuite en revendant leur société lors de la "sortie". Sachant que cette sortie met du temps à se concrétiser, et elle a lieu assez rarement d'un point de vue statistique.

Une alternative pour les dirigeants et de céder une part de leur participation lors d'un tour de financement par un investisseur ou bien sur le marché secondaire.

¹⁶ Cf <http://content.jobat.be/fr/articles/les-20-questions-les-plus-folles-posees-par-des-recruteurs>.

l'extérieur et aussi parce que travailler dans une startup n'est pas une position salariée classique. Elle comporte une prise de risque plus forte que dans les grandes entreprises. La motivation doit donc être forte sur le produit et le marché et sur la volonté de « changer le monde ».

- Est-ce qu'il pourra facilement s'intégrer dans l'équipe avec laquelle il va travailler ? D'où l'intérêt de lui faire rencontrer ses futurs collègues, une pratique courante chez Google qui commence parfois les entretiens de recrutement par les collègues potentiels avant le futur manager. Et dans une startup, il est préférable que le CEO rencontre toutes les futures recrues.

Quel usage intelligent peut-il être fait de stagiaires ou de projets menés par des étudiants de l'enseignement supérieur ?

La question se pose également de l'appel à des stagiaires, notamment de grandes écoles.

C'est une pratique courante dans les startups, notamment pour initialiser des développements logiciels ou le lancement marketing. On privilégie les stages de longue durée (6 mois et plus) ou l'alternance, permettant aux jeunes de produire une véritable valeur ajoutée à la startup, et lui donnant aussi le temps de se mettre en position de recruter définitivement le stagiaire une fois de nouveaux financements obtenus.

Attention en tout cas à ne pas considérer les stagiaires comme des commodités de passage. A la création de l'entreprise, ils y joueront un rôle critique. Et ils pourront ensuite être recrutés. Donc, autant les bichonner !

Une autre forme de recrutement à envisager : les VIE (Volontaires Internationaux en Entreprises¹⁷). On leur confie généralement des missions d'études de marché et de la prospection commerciale dans les pays où doit démarrer l'exportation, le plus souvent en Europe. Les VIE sont gérés par **Business France** qui consolide les offres et les demandes de VIE et assure leur gestion administrative pour le compte de l'entreprise. Dans leur pays d'accueil, ils sont placés sous la tutelle de l'Ambassade de France et disposent d'une protection sociale complète. Un VIE coûte environ 20K€ HT par an à la startup¹⁸. Mais cela varie d'un facteur de 1 à 3.6 en fonction du pays¹⁹.

Comment se faire aider pour les recrutements ?

Il existe des cabinets de chasseurs de tête spécialisés dans les startups.

Ils s'appuient sur des techniques diverses et variées, les réseaux sociaux jouant un rôle de plus en plus fort dans les recrutements. Le cabinet de recrutements Altaïde qui est l'un des plus anciens et les plus connus en France dans l'univers des startups identifie ainsi 60% de ses recrues dans ces réseaux, LinkedIn en premier.

Le recrutement passe par la création d'une image séduisante d'employeur !

Recruter dans une startup nécessite une véritable préparation car c'est un processus difficile et il n'y a pas tant que cela de gens de qualité qui acceptent d'y travailler. Les jeunes veulent entreprendre, mais pas forcément comme salariés de startups ! Il faut donc créer une image d'employeur intéressante.

La startup doit savoir préciser les profils qu'elle recherche auprès des recruteurs. Ils se rémunèrent souvent au pourcentage du salaire de collaborateurs recrutés. Il est recommandé de ne payer ces recruteurs qu'au fixe et avec un petit acompte.

¹⁷ Voir <http://export.businessfrance.fr/formule-vie/vie-en-bref.html>.

¹⁸ Selon la région où est implantée l'entreprise une partie du coût du VIE est prise en charge voir est complétée par des aides <http://export.businessfrance.fr/formule-vie/aides-nationales-et-regionales-au-vie.html>.

¹⁹ Cf. <https://www.civiweb.com/FR/mon-espace-perso/mon-statut/bareme-indemnite.aspx>.

A noter qu'il faut faire une annonce Pôle Emploi pour pouvoir ensuite recruter un étranger qui aura besoin d'une carte de séjour.

Les VC peuvent aussi aider à mener certains recrutements clés de la startup. Leur réseau est généralement assez dense dans l'industrie et il leur permet d'identifier des profils intéressants pour la startup. Cependant, comme pour toute forme de recommandation, il faut être prudent. La personne indiquée devra passer par tous les entretiens normalement prévus. Il faut éviter les « amis » que le VC – ou qui que ce soit d'autre – cherchera à placer pour rendre service.

A partir de quand faut-il recruter un DRH ? Et au passage, comment gérer la paye ?

Il est recommandé de commencer par embaucher un “office manager” à partir d'une douzaine de personnes pour gérer la logistique et la finance de la startup et dégager les équipes des tâches qui font perdre temps et efficacité.

En matière de RH, on commence « léger », on sous-traite un maximum. Un DRH sera envisageable à partir d'une cinquantaine de collaborateurs, la fonction était souvent assurée au départ par un responsable des opérations couvrant les aspects financiers, logistiques, et humains de l'entreprise. Il faut en général compter un RH pour 25 collaborateurs.

Germany has overtaken the UK as the largest country for professional developers in Europe
Number of professional developers by country

01	Germany	837,398
02	United Kingdom	813,500
03	France	467,454
04	Russia	368,291
05	Netherlands	310,046
06	Italy	292,586
07	Spain	268,149
08	Poland	254,682
09	Sweden	175,794
10	Ukraine	172,219
11	Switzerland	144,382
12	Turkey	123,206
13	Belgium	106,626
14	Romania	105,170
15	Czech Republic	96,324
16	Denmark	95,591
17	Austria	92,772
18	Finland	82,874
19	Norway	79,112
20	Hungary	79,075



London is the top European hub for professional developers, followed by Paris, Moscow, Madrid and Berlin
Top 20 cities by number of professional developers

01	London	303,594
02	Paris	181,659
03	Moscow	144,488
04	Madrid	104,102
05	Berlin	93,517
06	Amsterdam	90,058
07	Munich	82,877
08	Warsaw	77,318
09	Stockholm	62,594
10	Frankfurt	62,004
11	Dublin	61,260
12	Zurich	60,046
13	Budapest	57,944
14	Barcelona	57,607
15	Vienna	56,776
16	Bucharest	53,758
17	Milan	52,004
18	Copenhagen	51,420
19	Rome	47,051
20	Hamburg	46,582



La France est le troisième pays d'Europe en nombre de développeurs d'après l'étude [State of European Tech 2017](#) d'Atomico, avec 467 454 personnes. Paris est la seconde ville d'Europe en nombre de développeurs actifs avec 181 650, loin derrière Londres avec ses 303 594 développeurs. Cela doit probablement comparer le Greater London avec l'Ile de France.

Rémunération

Comment bâtir son plan de compensation, notamment des dirigeants et des commerciaux ? Quelle part pour le variable ? Comment favoriser le travail d'équipe ? Comment rémunérer le marketing ? Comment gérer l'évaluation des collaborateurs ? Faut-il lancer des processus d'évaluation formels ?

Tout ceci se mettra en place progressivement avec la croissance de l'entreprise. Mais chaque décision devra être pensée avec un minimum de recul : certains plans de compensation trop individualisés peuvent nuire au travail d'équipe. A l'inverse, un manque de progressivité de la rémunération selon les résultats – surtout commerciaux – limitera l'entrain de ces derniers. Un juste équilibre doit être créé et aussi évoluer avec la croissance de l'entreprise.

Pour ce qui est des dirigeants, la rémunération est réduite au minimum vital pour eux pendant les phases initiales de la société, voire même nulle²⁰.

²⁰ Cf [Rémunération du créateur d'entreprise : RMI, Smic, Twingo ou Mercedes](#) (2011) de Patrick Hannedouche.

Créer sa startup versus entreprendre

par Daniel Cohen-Zardi, fondateur de Softfluent, rédigé en 2018



Créer sa startup, avec des associé(e)s comme cela est recommandé dans ce guide, est une forme d'entrepreneuriat très visible, médiatisée et qui peut paraître plus « glamour » que les autres formes d'entrepreneuriat, notamment aux élites intellectuelles de notre pays. Pourtant, ce n'est pas la seule forme d'entrepreneuriat, et, si ce guide a clairement pour vocation d'aider avant tout ceux qui visent l'univers des Startups, je ressens par mon expérience le besoin de poser ouvertement la question des motivations personnelles de l'entrepreneur, notamment pour nos plus jeunes lecteurs, plus susceptibles d'être éblouis par la lumière de cet univers où l'on aime afficher des chiffres qui donnent le tournis.

Tout d'abord, qu'est-ce qu'une startup ? En quoi est-ce différent d'une autre entreprise par exemple d'une PME ? Une startup se caractérise par la volonté de croître très vite, en s'appuyant généralement sur une innovation technologique, afin de prendre une position majeure sur un marché à créer, en général à l'échelle internationale. Du fait de cette volonté de préempter le marché, il faut investir des montants financiers importants, associés à un risque élevé car le marché en question n'est pas prouvé. Les qualités pour réussir dans ce domaine incluent la vitesse et la capacité d'adaptation car il est très fréquent que l'entreprise ne passe pas les premières phases, ou qu'elle se trouve un modèle de viabilité très différent du marché imaginé initialement, avec tout ce que cela peut impliquer de remise en question des objectifs initiaux.

Qu'est-ce qu'un entrepreneur ? C'est quelqu'un qui a une forte volonté de mener son propre projet, sans forcément rentrer dans le cadre d'entreprises établies avec leurs contraintes et leurs modèles. Au-delà de ce trait commun, il y a en réalité des motivations sous-jacentes très différentes : envie de travailler pour soi, besoin de créer, d'avoir un impact sur le monde, de construire quelque chose, de croire en ce que l'on fait et évidemment un espoir de gagner de l'argent. L'espoir est d'ailleurs souvent plus important que le fait d'en gagner, tout du moins dans les premiers temps, car le court terme de l'entrepreneur (et souvent le long terme) est plus fait de sacrifices financiers que de gains.

Pour savoir si vous êtes fait pour entreprendre dans l'univers des startups, pour vous mettre à votre compte ou pour créer votre PME (qui commencera par être une TPE), il me semble qu'il est judicieux de vous poser la question de vos motivations profondes. J'observe beaucoup de jeunes gens foncer à créer leur startup parce que c'est cool, à la mode, et que cela permettrait d'être libre. Attention, tout le monde n'est pas fait pour être entrepreneur, et quand bien même vous le seriez, la startup n'est pas le seul modèle, même si l'expérience peut être très enrichissante et que cet univers est passionnant.

Si vous n'avez aucune expérience de l'entrepreneuriat, voire de l'entreprise, pour ceux qui sortent tout juste des études, vous sous-estimez très certainement la difficulté de construire un « business rentable », en en particulier le coût du temps de n'importe quelle ressource qui doit travailler sur votre projet. Et vous négligez probablement la valeur de votre propre temps, car même si vous ne vous payez pas, vous renoncez en réalité à un salaire que vous auriez sinon, donc vous investissez de l'argent, beaucoup d'argent, surtout si vous avez fait des études supérieures. Il vous faut l'inclure dans votre modèle, sinon vos raisonnements économiques seront inévitablement faux.

Et vous surestimez très probablement la bienveillance des investisseurs de toute sorte (qu'il s'agisse de « business angels » ou de fonds). Soyons clairs, ils sont là pour gagner de l'argent, et à proportion du risque qu'ils vont prendre. Autant dire que sur un modèle non prouvé, pour rester simple, vous serez le dernier servi, à supposer qu'il reste quelque chose une fois les comptes établis dans le détail à l'heure de la sortie. Si vous débutez sur le sujet et que vous levez pour la première fois des fonds, partez du principe que votre retour sur investissement sera l'expérience.

Je ne peux m'empêcher de penser à cette ancienne blague :

Je me suis associé avec Pierre, un accord de 5 ans

Ah, bien, et sur quelles bases ?

Il amène l'argent, j'amène l'expérience

Et dans 5 ans ?

J'aurai l'argent, il aura l'expérience !

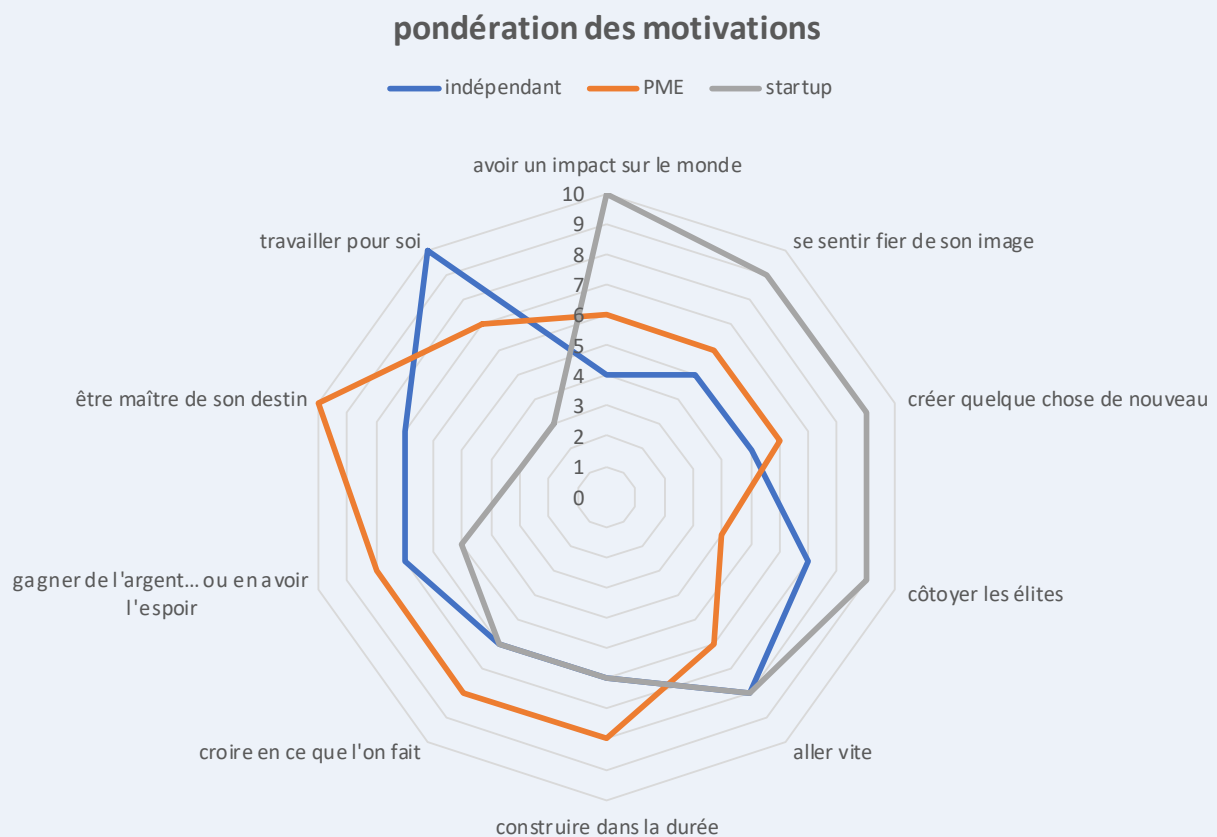
Si on reproduisait cette blague avec un fonds d'investissement, ce n'est pas forcément de l'argent qu'il prendra, puisqu'au contraire il en amènera, mais soyez certain que vous donnerez beaucoup en sueur et en implication, et qu'il n'est pas certain que vous en retirerez un bénéfice financier. Beaucoup se laissent griser par le montant des levées de fonds, avec l'illusion que plus ils sont élevés, plus cela prouve qu'on a du succès. En réalité, cela vous donne certes des moyens supplémentaires de réaliser votre projet, mais cela signifie aussi que la contrepartie attendue à terme sera d'autant plus élevée. Cela accroît donc la pression sur l'entrepreneur. Ce n'est pas forcément un problème, sauf qu'il faut en avoir parfaite conscience !

Une fois qu'on l'a bien compris, les modèles des fonds d'investissement sont intéressants car ils vous permettent de poursuivre des projets que vous n'auriez pas pu suivre sans, mais ayez toujours en tête que vous avez de fortes chances de perdre la main sur votre projet, si quelque chose ne se passe pas comme prévu.

Et je n'ai personnellement jamais vu d'entreprise dont le plan se déroule comme prévu 😊. Il y a des sujets sur lesquels c'est probablement la seule voie possible, par exemple dans les biotechnologies où les investissements en R&D en amont seront très importants. Et si on choisit de lever de l'argent, il faut aussi parfaitement comprendre la typologie d'investisseurs auxquels on a recours et leur calendrier, et le présent guide vous donne beaucoup de réponses sur ce sujet. N'oubliez jamais que l'investisseur pense à sa sortie avant même de rentrer, ce n'est pas forcément la posture de l'entrepreneur qui n'a pas obligatoirement un horizon de temps bordé pour son projet.

Il faut donc en revenir aux motivations profondes de l'entrepreneur. Pourquoi je crée ? Pour qui ai-je envie de travailler ? Voici un petit exercice, qui n'a rien d'universel ni d'absolu, mais qui a le mérite de poser la question. Supposons qu'il existe 10 motivations fondamentales pour un entrepreneur, valant chacune 20 points. Je me suis amusé à répartir ces 20 points selon mon propre ressenti de compatibilité avec les 3 modèles d'entrepreneuriat : indépendant à son compte, création de PME, création de startup.

Graphiquement, cela donne le radar ci-dessous :



Il permet d'illustrer visuellement les raisons qui font naturellement pencher vers une approche de consultant indépendant, de créateur de PME ou de lanceur de startup. Il n'y a pas de bon ou de mauvais modèle dans l'absolu, mais il y a des modèles adaptés ou non à ce que vous êtes et ce qui vous fait avancer.

Pour conclure, l'entrepreneuriat est donc avant tout un choix basé sur des motivations très personnelles. Ces motivations sont très importantes à comprendre pour espérer réussir son projet, quel qu'il soit. En effet, la forme du projet, le type d'association, les partenaires financiers que l'on retiendra et le rythme de développement que l'on s'impose devront être totalement adaptés à ces motivations, et à leur évolution dans le temps.

Depuis que j'ai créé ma propre entreprise SoftFluent en 2005, mes motivations ont aussi évolué, et le modèle de l'entreprise et d'association a également subi d'importants changements, en fonction des phases de développement de l'entreprise bien sûr, mais très certainement aussi du fait de mes propres aspirations.

Faut-il prévoir des stock-options pour les collaborateurs ou juste pour les dirigeants (en fait, il s'agit de BSPCE, Bons de Souscription de Parts de Créateur d'Entreprise) ainsi que des BSA (Bons de Souscription d'Actions) pour les contributeurs externes²¹?

Les jeunes recrues préfèrent souvent une rémunération en « cash » bien solide, mais pourtant, les stock-options restent un outil de motivation intéressant pour les collaborateurs²². Il est préférable de mettre en place des plans d'attribution qui couvrent l'ensemble des collaborateurs de l'entreprise, en fonction de leur responsabilité. Les grilles d'attribution doivent surtout tenir compte du potentiel de développement à moyen / long terme des collaborateurs puisqu'il s'agit d'un outil qui préservera quelque peu leur fidélité pendant au moins cinq années – tout du moins tant que l'entreprise ira bien et qu'une perspective de sortie se fera jour.

Pour les salariés, la participation et l'intéressement sont des pistes intéressantes car ils peuvent être basés sur des critères quantitatifs et/ou qualitatifs et ils induisent peu de charges pour l'entreprise et le salarié. La participation peut être perçue immédiatement ou placée sur un Plan d'Epargne Entreprise (qui peut au passage détenir des titres de la société) avec exonération d'impôt sur les plus-values au bout de cinq ans. Pour distribuer de la participation, il faut cependant faire des bénéfices !

Pour les contributeurs externes, les attributions doivent idéalement correspondre à une véritable valeur ajoutée, mesurable et suivie au moins une fois par an. Ceci doit être prévu dans le pacte d'actionnaires.

En tout cas, la politique de rémunération s'inscrit dans un cadre plus général de motivation et de responsabilisation des premiers collaborateurs²³.

Organisation

Les questions de la spécialisation ou non des rôles, de l'organisation des équipes produits et services, ainsi que du marketing et de la vente se posent rapidement après le démarrage de la startup, surtout lorsqu'elle commence à recruter.

Faut-il délimiter clairement ou pas les rôles dans l'entreprise ? A partir de quand faut-il rentrer dans cette démarche ?

Même au démarrage, il est bon de créer des descriptions de postes pour clarifier les rôles sachant qu'il sera évidemment demandé beaucoup de souplesse aux collaborateurs, tant dans leur mission que dans le temps consacré à la société. C'est le lot commun des startups.

Le scénario le plus classique intervient ensuite avec des rôles qui se spécialisent au gré de la croissance des effectifs. Les premières recrues polyvalentes doivent se spécialiser, au risque de perdre une partie de leur pré-carré.

Ce qui n'est pas toujours facile à accepter lorsque ces recrues ne prennent pas des responsabilités de management au gré de la croissance de l'entreprise. Si elles avaient des aspirations de ce côté-là, autant qu'elles aient été détectées, discutées et gérées avec tact !

²¹ Ces outils d'intéressement se différencient essentiellement par les entreprises couvertes (les PME de moins de 15 ans pour les BCE et BSA, toutes les entreprises pour les stock-options), par la fiscalité (meilleure avec les BCE, plus lourde avec les stock-options), par l'impact sur la structure du capital de la société (les BSA ont un effet dilutif et servent aussi d'instrument permettant de faire entrer des investisseurs au capital d'une entreprise sans en changer la structure et le nombre de parts) et par les personnes concernées (uniquement le management et les salariés de l'entreprise pour les stock-options et les BCE).

²² Leur montage est cependant assez complexe et on le réserve à une augmentation de capital adéquate correspondant au lancement de nombreux recrutements.

²³ Cf <http://equationdelaconfiance.fr/rencontre/marie-ekeland-il-faut-responsabiliser-les-salaries-pour-creer-de-la-confiance>.

Les premières recrues vont devoir ensuite se spécialiser ou prendre des responsabilités managériales.

Le meilleur scénario étant d'avoir recruté ses premiers collaborateurs « contributeurs individuels » dans l'optique de leur donner ensuite un rôle de management des équipes à recruter. Il n'est cependant pas toujours évident d'anticiper les capacités managériales d'une jeune recrue dans une startup. Il faut du recul et de l'expérience, notamment dans l'observation des collaborateurs fonctionnant en mode projet pour se faire une idée de leur potentiel.

Faut-il au départ générer une séparation des rôles entre R&D et services pour éviter la confusion des genres ? A partir de quel stade déclencher cette séparation ?

C'est une question clé pour les éditeurs de logiciels et pour toutes les PME innovantes qui ont besoin d'avoir une activité de service pour personnaliser leur offre produit pour leurs clients. Lorsque l'entreprise intègre trop étroitement ses activités de R&D et de service, son centre de gravité risque de glisser inexorablement vers le service, au détriment de son approche produit. Or c'est l'approche produit qui génère des effets de volume et présente le meilleur modèle économique. Tout ce qui en détourne la société la rapproche de la société de service, un modèle économique fort honorable mais éloigné de la notion de startup à forte croissance et aussi des attentes des investisseurs.

Le cercle non vertueux à éviter est le suivant : la R&D est tentée de répondre au coup par coup aux demandes des (rares) clients prospectés avec succès par les commerciaux. Pour satisfaire ces premiers clients – souvent exigeants et pas forcément bons payeurs, elle fera du sur-mesure. Cela éloignera la société de la capacité à créer un produit générique.

La séparation rapide entre R&D et service – lorsque les capacités de recrutement le permettent – permettent d'enclencher le scénario suivant qui est plus vertueux :

- Le service s'occupe des demandes spécifiques des clients, la R&D du contenu générique du produit et de la manière de le faire évoluer pour répondre aux demandes spécifiques.
- La R&D doit définir un mode de fonctionnement avec le service. Et notamment des interfaces techniques – souvent logicielles – séparant la partie générique de la partie spécifique du logiciel.
- La formalisation de cette interface prépare à la création d'un écosystème de sociétés de services tierces-parties ou de développement de produits tierces-parties. Cela permet de transformer son produit en « plateforme ».

Même question sur la vente et le marketing : comment les associer ou les dissocier ?

La nature de l'activité apporte une part de réponse : la réponse est différente selon que l'on adopte un modèle de vente/marketing direct vers des entreprises ou un modèle grand public.

Dans le premier cas, on pourra maintenir une organisation associant étroitement la vente et le marketing et ensuite les séparer. La pondération du mix marketing/vente est très orientée vente.

Dans le second, on aura, d'un côté un mix marketing destiné à une audience de masse (grand public, TPE/PME) et de l'autre, de vente et/ou partenariats destiné à un réseau indirect (grande distribution, SSII, etc) ou d'influenceurs. La pondération du mix marketing/vente est très orientée marketing.

Très souvent cependant, la startup démarre avec une personne en charge de toutes les activités marketing et communication, et une équipe commerciale. Très vite, la personne en charge du marketing et de la communication devra être dédoublée avec une personne « marcom » en charge des opérations marketing et communication génériques (relations presse, événements, publicité, etc) et une autre en charge du marketing clients et partenaires. Et la spécialisation se poursuivra ainsi au gré de la croissance. Le mode opératoire entre vente et marketing devra être défini par l'équipe dirigeante. Le lot commun sera un arbitrage de ressources à faire en fonction des objectifs de vente de l'entreprise et de ses ressources, toujours limitées.

Faut-il encourager les développeurs à s'impliquer dans les communautés ?

Bien sûr ! Sachant qu'il y a plusieurs sortes d'implications :

- Le « community management » qui consiste à établir une liaison avec ses utilisateurs par le biais de divers réseaux sociaux (page Facebook, compte Twitter, etc.).

L'implication de ses développeurs dans les communautés va alimenter l'image de la startup et l'aider à recruter les meilleurs qui se sentiront valorisés.

- La contribution à des projets communautaires, tels que des projets open source. Dans ce cas, il doit s'agir d'une décision de la startup et pas d'une décision individuelle ! Elle sera généralement utile pour faire connaître la société.
- La rédaction d'articles techniques sur les sujets qu'ils maîtrisent et leur publication dans des magazines pour développeurs. Le summum étant de le faire en anglais et dans des supports internationaux. Ceci contribuera à alimenter positivement l'image d'employeur de la startup.

Comment industrialiser les processus de l'entreprise avec sa croissance ? Que ce soit les processus techniques ou les processus de la relation client.

La question se pose rapidement dans le développement logiciel, souvent peu structuré au début de la croissance ainsi que dans les processus de vente et marketing. Mais aussi pour le commerce en ligne et tous les modèles qui impliquent un grand nombre de clients ou de partenaires. Les processus doivent être modélisés de manière expérimentale, définis par exemple sous forme de graphes, et faciles à communiquer aux équipes parties prenantes, ou à d'éventuels sous-traitants.

Faut-il avoir un Chief Happiness Officer dans la startup ?

Cette appellation des DRH des startups a de quoi faire sourire par son côté naïf. Il est vrai que les DRH des startups ont du pain sur la planche pour à la fois recruter et conserver les recrues des startups dans un environnement très concurrentiel et sous une pression très forte.

La pression est toujours forte dans une startup : si elle va bien et est en forte croissance, les équipes seront chroniquement sous-staffées et l'ajout de strates managériales va systématiquement compliquer la communication interne et la collaboration. Si la startup va mal et bien... (presque) tout va mal !

Sous-traitance

Quelles fonctions de la startup faut-il sous-traiter ?

Quand on démarre sa startup, on ne peut pas tout faire soi-même ! Même lorsque l'on est une équipe de quelques fondateurs.

Les fonctions les plus classiquement sous-traitées dans la startup sont celles qui ne relèvent pas du cœur de métier de l'entreprise :

- L'**aide au recrutement**, comme nous l'avons déjà vu, pour des chasses de têtes, que l'on pourra supporter une fois une première levée de fonds réalisée.
- Les **fonctions juridiques** : avocats d'affaire (pour la création des statuts de l'entreprise, du pacte d'actionnaires, la gestion des assemblées générales, les contrats avec les clients et partenaires comme chez CaptainContrat, la domiciliation avec sedomicilier.fr) et un conseil en propriété intellectuelle (dépôts de brevets, accords de licences, litiges, dépôt de marques).

Sept étapes pour trouver un bon développeur

par Audrey Stewart d'Origin Investing, rédigé en 2012 et mis à jour en 2016

La stratégie : pénétrer les réseaux, être actif dans la communauté et être sur leur terrain.

Délimitez votre cible

Suivant l'avis de votre CTO ou de profils techniques dans votre entourage personnel, déterminez les technologies adaptées au développement de votre produit et s'il existe plusieurs alternatives (Python, Ruby on Rails, Javascript...), fixez-vous sur l'une d'entre elles.



Gardez en tête que la plupart des développeurs dans les milieux des startups (en particulier les jeunes et ceux qui s'intéressent aux nouvelles technologies de programmation) maîtrisent plusieurs outils et sauront arbitrer sur votre produit. Faites donc un choix et lancez-vous dans la communauté correspondante.

Rendez-vous aux événements spécialisés

Identifiez les événements dans votre région liés à l'outil que vous avez choisi et tout particulièrement son « user group meetup », cette rencontre mensuelle du groupe d'utilisateurs. Ces événements sont riches en opportunités de réseautage car bien que les développeurs y soient nombreux, les porteurs de projets osent peu s'y risquer : vous aurez donc un maximum de chances de faire de bonnes rencontres. Très présents à Paris, ces user groups existent dans toute la France, et le site [Meetup.com](https://www.meetup.com) est très efficace pour se tenir informé des événements.

Exemples : [Paris Android User Group](#), [Nantes Javascript](#), [Bordeaux Java](#), [Lyon Ruby](#) etc.

Soyez présents sur les forums

En dehors des événements, les communautés de développeurs sont très actives en ligne. Les groupes d'utilisateurs animent des forums, souvent des googlegroups très fonctionnels et peu glamour mais qui sont réputés pour être réservés aux initiés et génèrent un trafic de grande qualité. Un article ou une annonce (attention ce n'est pas un job board) sur ces forums vous offriront une visibilité incomparable au cœur de votre cible. Et l'usage de ces forums aura l'avantage de vous roder à leur jargon !

Exemples : [NantesJS](#), [Bordeaux JUG](#), [Lyon.rb](#) et [Paris Android User Group](#) passé sur Google+

Montez des partenariats avec les écoles

Les écoles d'informatique comme Epitech, Epita, Supinfo, EPSI, Efrei, Sup'internet, etc. représentent un vivier de développeurs que vous devez infiltrer. Vous pouvez d'emblée participer aux forums entreprises et être présents sur l'intranet des écoles, mais vous pouvez également vous montrer bien plus créatifs ! Montez des partenariats et mêlez-vous à la pédagogie : proposez un concours de développement et/ou une conférence suivis d'un moment de networking avec des stages ou des emplois à la clé.

Utilisez les job boards et les cv-thèques

lesjeudis.com et Monster sont les job boards les plus utilisés dans l'informatique (Baromètre Externeo et Excluserif RH 2010). Il existe également des sites comme [Remix Jobs](#) et [Human Coders](#), spécialisés sur les métiers de l'informatique, s'imposent comme référence pour l'emploi en startup et sur des technologies modernes.

Privilégiez les plateformes et réseaux sociaux

Tout d'abord, positionnez-vous de manière crédible sur le net. Ayez un compte d'entreprise « officiel » et convaincant sur Twitter et LinkedIn (Facebook éventuellement, mais ce n'est pas votre cœur de cible). Utilisez tous les outils gratuits pour faire savoir que vous recrutez, un tweet suffit parfois ! Si vous avez un peu plus de budget, inscrivez-vous sur une plate-forme de recrutement comme [Brez.io](#) ou [Talent.io](#) qui dénichent chaque semaine un nouveau « batch » de 30 à 50 développeurs, classés par qualification. Si vous embauchez par leur intermédiaire, les frais sont de 12 à 15% du salaire brut de votre nouvelle recrue (toujours moins cher qu'une agence de recrutement qui est plutôt dans les 20-25%).

Organisez un événement

L'idée est de réellement engager les développeurs en les rendant actifs sur vos problématiques. En fonction de l'avancement de votre projet, vous pouvez proposer un atelier brainstorming ou un concours de développement dans une école d'informatique, un [Hackathon](#) à partir de vos API ou encore une conférence sur votre technologie avec des intervenants de qualité. Là encore, les développeurs s'intéressent à votre entreprise pour son caractère innovant, et pour ce qu'elle leur propose concrètement sur le terrain du développement.

- Les **fonctions financières et comptables** avec un expert-comptable, en plus d'un commissaire aux comptes, toujours externe à l'entreprise, au cas où la forme juridique de la startup en exige un.
- Certaines spécialités métiers qu'une petite entreprise ne peut pas forcément avoir en interne : dans la **création graphique** (notamment pour créer le logo et la charte de communication de l'entreprise), dans le **design industriel** (pour mener la réflexion sur la forme et les fonctionnalités du produit à créer), dans le **référencement** dans les moteurs de recherche (agence de SEO) ou la gestion des **relations publiques ou institutionnelles**.
- La **localisation des logiciels** pour toucher rapidement les marchés internationaux visés, surtout lorsqu'elle doit intégrer des langues peu courantes.

L'ADN de l'innovateur

par Yann Le Beux, qui était alors au Consulat de France à Boston, reproduit ici avec son autorisation sachant que son article était une reprise d'un article de la Harvard Business Review, the Innovator's DNA. Yann est maintenant le cofondateur de YUX Dakar. Rédigé en 2009 et toujours d'actualité.

« On reconnaît les créateurs à leur capacité à générer des innovations de rupture, en avance sur leur temps. Longtemps considérée comme du génie pur et inné, cette aptitude à l'innovation résulterait en fait d'une série de cinq facteurs comportementaux. La bonne nouvelle, c'est que chacun d'entre nous est en mesure d'améliorer ces cinq compétences. »



Ce sont les conclusions de la sérieuse Harvard Business Review qui contient une étude conduite par des professeurs de l'école de commerce de la même université (dont le célèbre prof. Clayton Christensen), de l'INSEAD et de Brigham Young University. Elle a porté sur plus de 3.000 cadres et 500 entrepreneurs, dont des entretiens avec les fondateurs d'Amazon (Jeff Bezos) et de Dell Computer (Michael Dell).

L'étude démontre en effet que les "grands innovateurs" se démarquent du reste des personnes sondées. En fait, cinq "compétences de découverte" distingueraient ces visionnaires du commun des mortels : l'associativité, le questionnement, l'observation, l'expérimentation et le réseautage.

Les innovateurs ont en effet en commun cette forte capacité à corréler de nombreuses idées et des informations venant de domaines différents, créant des combinaisons que personne n'aurait imaginées auparavant. Ce concept, que les auteurs de l'étude décrivent comme l'associativité, amène les innovateurs à disposer d'un schéma de pensée et d'actions qui sort du lot ("outside the box").

Par ailleurs, les chercheurs ajoutent que le mode de pensée de ces grands innovateurs est en fait alimenté par la manière dont ils agissent. Ainsi, tels des anthropologues, ce sont tout d'abord de grands observateurs. Ensuite, tous ces grands innovateurs parlent à de nombreuses personnes d'horizons extrêmement variés, qui les poussent à se remettre constamment en question, à "mettre au défi" les idées reçues. Ils sont également animés par une forte tendance à questionner constamment leur environnement : "Pourquoi ceci marche-t-il de cette manière ?" ; "pourquoi ne ferait-t-on pas autrement ?". Ils ont également, un peu à la manière d'un enfant, l'envie d'expérimenter l'inconnu : ils choisiront au restaurant les plats qu'ils ne connaissent pas et dans une librairie iront spontanément vers le rayon psychologie alors qu'ils n'avaient auparavant acheté que des livres d'histoire.

L'enseignement véhiculé par ce papier est que la capacité d'innovation de tout individu réside dans sa façon d'agir, chacun d'entre nous étant capable de devenir un meilleur innovateur. Certes l'étude ne dit pas que vous deviendrez "Steve Jobs" en deux semaines, mais que nous pouvons tous être capables de progressivement améliorer notre "innovativité".

Cette étude est certainement l'une des plus aboutie que l'on connaisse sur le sujet. Elle établit une corrélation très positive entre la capacité d'innovation et les comportements humains. L'innovation, tout comme l'art d'ailleurs, n'est pas seulement la combinaison d'une vision et d'un talent inné, c'est également le fruit d'un long apprentissage.

- La **production physique**, lorsque la société conçoit des produits matériels mais ne souhaite pas disposer de ses propres usines faute d'économie d'échelle. Ces usines sont soit en France, en Europe voire en Asie. On privilégie en général la fabrication en France pour les premières petites séries, surtout si le produit est très innovant. Pour les produits plus standards et/ou les produits réalisés en volume (plusieurs milliers d'unités), on peut faire appel à des sous-traitants en Asie. Mais ce n'est pas un sport facile ! On peut éventuellement se faire aider d'intermédiaires qui sont souvent des français établis là-bas et notamment à Shenzhen en Chine comme par le programme d'accélération **Hax**. Le suivi de la qualité est un point critique de la sous-traitance en Chine, sans compter les risques de contre-façon !
- L'**hébergement des serveurs** de l'entreprise, qui existe sous plusieurs formules (serveurs mutualisés, dédiés, cloud computing, etc).

On fait alors appel à des prestataires de services spécialisés ou à des intervenants à temps partiel.

Le choix des prestataires ne doit évidemment pas être fait à la légère. Il faut lancer des consultations, faire un choix parmi plusieurs, et ne pas juste prendre le premier venu envoyé par une relation. Il faut aussi savoir leur donner des objectifs précis quantitatifs comme qualitatifs, documentés et avec des livrables clairs et des délais.

Faut-il sous-traiter les développements logiciels ?

Tout dépend du métier de la startup et de sa valeur ajoutée !

Pour un éditeur de logiciel, cela n'a pas beaucoup de sens, tout du moins aux débuts de son existence. Pour une société dont l'activité tourne autour d'un site web, c'est tout aussi discutable, quoique fréquent dans le domaine du commerce électronique et lorsque la différenciation de l'offre de la startup est beaucoup plus métier que technologique. Mais autant les startups créées par des ingénieurs peuvent manquer de compétences commerciales et marketing, autant celles qui sont créées par des profils « business » manquent souvent de compétences techniques et produits !

Lorsque la sous-traitance des développements logiciels a lieu, elle se fait généralement :

- Dans une **SSII** ou agence de développement web locale.
- Chez un ou plusieurs **développeurs indépendants** (freelance).

Une pénurie de développeurs ou une pénurie de bons projets ?

par Audrey Stewart d'Origin Investing, rédigé en 2012 et mis à jour en 2016.

La « pénurie » de développeurs est ressentie à tous les niveaux : agences de recrutement, SSII, startups et entrepreneurs. Cependant il faut bien comprendre que le recrutement des développeurs est aussi pénible pour les entreprises que pour ces derniers, et les informaticiens peinent à trouver des issues professionnelles qui leur conviennent.



Les postes proposés par les grandes entreprises de services numériques (ESN) sont majoritairement de la maintenance (plus de 70% des missions), du consulting, ou de la gestion de projet en relation avec des développeurs outsourcés. Peu de place donc pour la découverte de nouvelles technologies, la construction de prototypes ou encore la R&D.

Du côté des startups, les porteurs de projets qui se plaignent constamment du manque de développeurs n'ont néanmoins pas toujours des offres plus attractives ! Tout comme les investisseurs, les développeurs voient défiler un grand nombre de projets et se sont forgé un regard très réaliste et très critique. Ne « vendez » pas votre boîte aux développeurs de la même manière que vous pitchiez un business angel : parlez-leur plutôt des défis techniques, soyez honnêtes et réalistes sur les ambitions de votre société, et montrez-lui des perspectives de carrière atteignables.

Enfin, il ne faut pas oublier qu'en France le contexte est celui de salaires encore trop bas : 45 K€ en moyenne dans le Web et 37 K€ pour les jeunes diplômés, pour un temps de travail dépassant largement les 40 heures hebdomadaires – surtout dans les toutes petites structures – et que les développeurs sont sensibles à l'amélioration de leurs conditions de travail.

En conclusion, la solution numéro un pour trouver un développeur c'est d'avoir une offre intéressante. Basique, mais efficace !

- En **offshore**, dans une société de service avec ou sans une société intermédiaire établie en France.

Dans tous les cas de figure, la sous-traitance se déroule mieux lorsque les développeurs ne sont pas trop éloignés, lorsque l'on parle convenablement une langue commune avec eux (français, anglais) et lorsque les équipes de la startup sont à même de produire des spécifications détaillées et assez stables du logiciel à réaliser et que des procédures de contrôle qualité strictes sont mises en place (avec documentation de l'architecture, du code, de son installation, etc).

La sous-traitance offshore du cœur du produit est rarement une expérience positive pour les startups qui la tentent.

La sous-traitance offshore du cœur du produit est rarement une expérience très positive pour les startups qui la tentent. Elle est initialement motivée par des coûts réduits, mais pas seulement. C'est aussi un moyen de faire face à la pénurie de développeurs dans certaines spécialités. Mais très souvent, des problèmes de qualité ou de réactivité interviennent et au bout du compte, la startup doit ensuite faire des pieds et des mains pour rapatrier en France ou chez elle les développements.

Dans toute sous-traitance, il faut préserver le bon équilibre contrôle-dépendance-motivation : pouvoir contrôler de près ce que l'on sous-traite et la qualité des résultats, s'assurer de la motivation des équipes de la sous-traitance, ne pas être trop dépendant de la société ou de l'individu à qui l'on sous-traite, et enfin avoir une position de repli sur une autre solution en cas de problème. La motivation des sous-traitants ne sera jamais aussi bonne qu'au sein de la startup ! En offshore, le turn-over des équipes est assez élevé et la qualité du management n'est pas toujours excellente.

Ce que l'on gagne d'un côté, on le perd en coordination. Sans compter la fatigue et les délais imposés par les décalages horaires éventuels avec les sous-traitants.

Les solutions bien équilibrées consistent à contrôler dans la startup le cœur de son logiciel ou site web et de ne sous-traiter que des modules périphériques ou les développements personnalisés pour les grands clients.

Cela peut être tel ou tel client pour un système d'exploitation mobile (iPhone, Android, etc), tel module de conversion ou plug-in, etc. Cette sous-traitance concerne des modules de faible taille. Elle nécessitera au passage la documentation d'APIs (interfaces de programmation) pour les développeurs externes, une bonne discipline qui anticipera la création d'un écosystème d'applications tierces-parties pour la startup.

Par ailleurs, en se débrouillant bien, une partie significative des développements réalisés en interne peut être subventionnée par le Crédit Impôt Recherche voire par des appels à projets divers de l'Etat²⁴.

En tout état de cause, il faut que l'équipe des fondateurs de la startup comprenne un « homme produit » qui le définit et qui gère les relations avec les sous-traitants qui le réalisent.

Faut-il sous-traiter la vente ou le marketing ?

Certaines startups très technologiques sont tentées de sous-traiter les fonctions marketing et/ou commerciales pour vendre leur produit.

²⁴ Néanmoins, faire appel à un sous-traitant agréé recherche permet de rendre la partie R&D de la facture elle aussi éligible au titre du Crédit Impôt Recherche. C'est donc un critère à prendre en compte dans le choix de son prestataire.

Ce choix est généralement motivé par le manque de compétences internes dans ces domaines. Plus rarement, il peut aussi l'être par la spécialité des fonctions à engager dans le cycle de vente ou par leur nombre. On peut par exemple avoir besoin de forces de vente terrain pour pousser un produit dans la grande distribution. Même les grandes entreprises du secteur de l'électronique de loisir peuvent être amenées à sous-traiter les forces commerciales associées.

Mais comme pour le développement logiciel, il est souhaitable de disposer d'un minimum de compétences et d'expertise en interne, en particulier dans le marketing produit et le « product management »²⁵.

La fonction marketing produit est clé dans la startup car elle est à la croisée des chemins entre la définition du produit, le business planning, la communication et les ventes.

La fonction marketing produit est clé dans la startup car elle est à la croisée des chemins entre le développement (pour préparer la roadmap), le business planning, la communication et les ventes.

D'où l'intérêt, lorsque l'on se lance, de ne pas être seul comme fondateur et d'avoir plusieurs associés, dont au moins un aura la spécialité marketing/vente.

Les fonctions marketing que l'on sous-traite sont des spécialités « marcom » comme les relations presse, la gestion d'événement, le marketing direct, la publicité, le SEO. Mais pas le cœur qui est le marketing produit de l'offre de la startup.

De même, les premières ventes ne se sous-traitent pas ! Ce sont les fondateurs qui assurent la vente des premiers projets ! L'erreur classique d'une startup créée par des ingénieurs et bien expliquée par Steve Blank dans « 4 steps to epiphany » consiste à recruter une équipe commerciale avant même d'avoir pu expérimenter le modèle de vente de la société. Ce modèle doit impérativement être testé par les fondateurs de l'entreprise qui en sont les premiers commerciaux.

C'est seulement une fois que le modèle a été éprouvé et semble répétable et que le discours a été testé et formalisé que la startup peut embaucher ses premiers commerciaux qui vont exécuter ce processus de vente formalisé. Le mieux étant évidemment que l'un des fondateurs joue le rôle de patron des ventes.

[Quand faut-il faire appel aux Junior Entreprises ?](#)²⁶

Les Junior-Entreprises sont des associations loi 1901 à but non lucratif et à vocation économique et pédagogique. Elles sont divisées en deux grandes familles : les commerciales et les ingénieures. Elles emploient des étudiants de leur école ou université afin de réaliser des missions à but pédagogique.

Elles sont à but non lucratif mais elles ne sont pas gratuites. Les étudiants employés sont rémunérés à la journée de travail, le prix de la journée facturée dépendant des structures et tournant autour de 200€ HT.

²⁵ Le « program management » est la fonction, souvent assurée par le Directeur Technique, consistant à définir la roadmap produit et les fonctionnalités des produits et services créés par la startup. C'est une fonction à la croisée des chemins entre le marketing et la technique. Le mieux est d'avoir un « chef de produit » ayant un background technique solide et une aptitude à bien comprendre les besoins des clients, et à prendre du recul pour séparer le générique du spécifique dans l'offre. La fonction de program management nécessite d'avoir aussi un œil sur la concurrence. Dans les petites structures, le marketing produit peut englober le program management. On peut aussi appeler cela le « marketing amont » par opposition au « marketing aval » qui consiste à faire connaître le produit et à donner envie de l'acheter à des clients potentiels.

²⁶ Cette partie sur les Junior Entreprises a été rédigée par Kevin Smouts – *photo ci-dessus* - qui était étudiant à EM LYON Business School (au moment de sa contribution) et Chef de Projet et Responsable SI dans la Junior Entreprise de cette école.

Une J.E. est ainsi particulièrement compétitive avec les tarifs des cabinets de conseil habitués à accompagner des entrepreneurs, ce qui est intéressant pour les entreprises en phase de création même si aucune aide publique n'est prévue pour aider au financement particulier de ces missions de conseil.

Les étudiants des Junior Entreprises sont sélectionnés selon les besoins des entreprises clients. Les missions réalisées vont des études de marché, de l'écriture de Business Plan, de plan de communication (J.E. commerciales) à des missions de webdesign, de référencement, d'étude d'ingénierie (J.E. ingénieures) et bien d'autres, spécifiques à chaque J.E.



Pour une startup, l'intérêt d'une junior entreprise va cependant bien au-delà :

- L'âge des personnes qui vont travailler sur la mission, notamment dans le cas d'une startup web, est un réel avantage : c'est la génération qui a grandi avec internet, qui utilise tous les outils du jour et est au cœur du changement. Beaucoup de clients sont satisfaits à la fin de leur mission rien que pour cet aspect : voir les choses sous un angle nouveau et avec la perspective des jeunes.
- Cela peut être l'occasion de se créer un vivier étudiant pour des recrutements futurs, au même titre que l'appel à des stagiaires.
- La grande disponibilité des étudiants ! Les startups n'ont généralement pas un rythme habituel, et encore moins un rythme de cabinet de conseil. Comment retrouver chez son conseiller, le même rythme que le sien ? Là, les J.E. ont un fort atout : vous travaillez avec des étudiants, flexibles, et généralement extrêmement motivés. Travailler tard le soir ? L'habitude est prise avec les projets d'études, alors pourquoi pas pour une mission de la Junior-Entreprise ?
- Il existe des Junior-Entreprise partout en région, ce qui peut encore mieux répondre à la problématique d'une startup régionale ou voulant éviter les déplacements vers Paris pour se faire accompagner.

Le nom « Junior-Entreprise » est un label qui garantit la structure mais pas la qualité du travail. Il faut donc être vigilant quant au choix de la J.E. travaillant sur son projet.

Une petite mise en garde cependant, le nom « Junior-Entreprise » est un label qui garantit la structure mais pas la qualité du travail. Il faut donc être vigilant quant au choix de la J.E. travaillant sur son projet et des élèves qui seront affectés à votre projet. Il est préférable de travailler par recommandation : si vous avez eu un écho d'une bonne J.E. en la matière par une personne qui avait relativement le même besoin que vous.

Pour ce qui concerne de gros projets comme l'aide à la création de Business Plan, il vaut mieux s'orienter vers des J.E. faisant preuve d'un certain niveau d'activité annuelle afin de capitaliser au mieux sur leur expérience.

Dans les J.E. commerciales, la mission la plus fréquente est l'accompagnement à l'écriture du Business Plan. En effet, beaucoup d'entrepreneurs ont une idée très claire du business qu'ils veulent monter, mais ont du mal à exprimer clairement leur business model. Pis encore, à le présenter de manière convaincante. L'intérêt de la J.E. dans ce cas a toujours été d'accompagner l'entrepreneur en lui transmettant la rigueur nécessaire à l'écriture d'un bon Business Plan, que ce soit l'organisation du contenu comme la réalisation des prévisions financières.

La prophétie du chauffeur de taxi morbihannais

par Michel Nizon, co-fondateur en 2018 de Kchehck, plate-forme de notation et d'analyse des start-up françaises, américaines et britanniques. Rédigé en 2018.



La prophétie que m'avait faite un chauffeur de taxi breton il y a 4 ans environ, s'était enfin réalisée. Il m'avait affirmé à l'époque comme une vérité absolue, lors d'un court trajet d'une gare SNCF du Morbihan à mon lieu de rendez-vous professionnel toujours dans le même département, que le prochain Président de la République serait celui qui supprimerait le RSI.

Le RSI est mort, vive la Sécurité sociale des indépendants ! C'était effectivement un engagement du candidat Emmanuel Macron, il a depuis été élu comme chacun sait, Président de la République et il a... tenu sa promesse.

Le Régime Social des Indépendants va être intégré au Régime Général de la Sécurité Sociale progressivement à partir du 1er janvier 2018 jusqu'à sa totale extinction, au plus tard le 31 décembre 2019. Il concernait en 2016, 4,6 millions de personnes. Ses promoteurs en attendent plus d'efficacité, plus de rapidité et plus de simplicité, les entrepreneurs concernés les plus optimistes en espèrent zéro souci et zéro tracas. Bref la disparition aussi, de visites d'huissiers pour des sommes indues. Croisons les doigts !

Pour nous aider à y voir plus clair sur la réforme annoncée, j'ai naturellement cherché un document officiel et je l'ai trouvé. Il fait 16 pages quand même, il faut dire que le sujet est pour le moins complexe. Ce texte est intitulé : *Programme du gouvernement en faveur des travailleurs indépendants*. Il a été publié le 5 septembre 2017 par le Service de presse de Matignon.

Tout commence d'abord par un cadeau significatif pour les entrepreneuses et entrepreneurs, afin de souhaiter la bienvenue à toutes celles et tous ceux qui vont commencer à vivre une nouvelle aventure entrepreneuriale l'année prochaine :

Un dispositif généralisé d'exonération de l'ensemble des cotisations de sécurité sociale dues par les créateurs et repreneurs d'entreprise au titre de leur première année d'activité sera ainsi mis en place à compter du 1er janvier 2019. Ce dispositif bénéficiera à tous les entrepreneurs ayant un revenu annuel net inférieur à 40 000 euros au titre de leur première année d'exercice. (extrait de la page 5).

Toujours chouchoutés, ces créatrices et créateurs de richesses bénéficieront d'un véritable Guichet Unique :

Suite à l'adossment du RSI au régime général, les URSSAF désigneront pour chaque créateur d'entreprise un interlocuteur dédié, qui accompagnera personnellement l'entrepreneur dans la période de lancement de son activité. (encore cette fameuse page 5)

Risque élevé ÀMHA de GIGO ou Garbage In Garbage Out !

Malgré toute la bonne volonté visible du gouvernement et des personnels administratifs concernés afin d'assurer le succès de cette réforme, j'ai bien peur que ce transfert ne soit gâché par un risque quasi inévitable, de GIGO ayant pour origine le système informatique du RSI. Wikipedia nous apprend que si les entrées d'un système sont mauvaises, les sorties le sont forcément aussi.

Le délai de 2 ans imposé aux personnes concernées pour assurer le transfert du RSI vers l'URSSAF me paraît extrêmement serré sinon impossible, au regard de la complexité de l'opération, surtout que je ne suis pas sûr de la qualité à 100% des données d'origine du RSI ! Affaire à suivre !

En complément de l'écriture du Business Plan, les entrepreneurs missionnent souvent les J.E. pour réaliser complètement certaines parties, la plus fréquente étant bien sûr l'étude de la concurrence mais aussi la validation du marché cible, la stratégie marketing, le plan de communication, ou encore les prévisions financières.

La configuration fréquente est l'accompagnement d'ingénieurs ou développeurs qui ont idée très vague de la manière de mettre une invention sur le marché. On peut avoir également d'autres types de clients comme des personnes qui veulent profiter de la créativité et du dynamisme d'une Junior-Entreprise pour mettre au point un plan de communication innovant sur leur projet déjà bien ficelé. Chaque client est différent, mais surtout chaque réponse aux problématiques du client est différente.

Voici pour terminer quelques conseils sur les bonnes questions à se poser et ce qu'il faut préparer avant d'aller voir une J.E. :

- Suis-je à un stade assez avancé dans l'élaboration de mon business model pour justifier de faire appel à des conseils facturés ? Une étude de marché « pour voir » peut revenir cher, alors que ce n'est pas là où vous tirerez l'intérêt principal d'une Junior Entreprise.
- Ai-je une idée claire de ce que j'ai à faire faire à la J.E. ? Puis-je réaliser un cahier des charges à leur transmettre ? (pas la peine d'écrire 10 pages non plus, une à deux pages suffisent généralement).
- Ai-je le budget suffisant pour faire travailler une J.E. sur mon projet ? Soit entre 2 K€ HT et 5 K€ HT en général, jusqu'à 8K€HT pour un business plan complet.

Et enfin la plus importante de toutes :

- Ai-je réellement envie/est-ce que j'accepte, de faire travailler quelqu'un d'extérieur sur mon projet ? Les entrepreneurs sont souvent réticents à partager entièrement leur business model, leur vision, leurs prévisions, etc. alors que ce sont des conditions sine qua none au bon déroulement de la mission. En effet, comment conseiller sans savoir complètement de quoi l'on parle ?

Et au moment de décider quelle Junior-Entreprise choisir, un gros accent doit être mis sur la question « *Est-ce que cette J.E. a bien compris ce que je demandais et a intégré le modèle de mon entreprise ?* ». En effet, on dit souvent que dans une création d'entreprise, l'équipe fondatrice est plus importante que le business model, et c'est une règle qu'il ne faut pas oublier en faisant appel à une aide extérieure : savoir outrepasser la distinction habituelle client/prestataire et former une réelle équipe sur le projet.

Communication interne

Comment et quand mettre en place des outils de communication interne dans la startup ?

Même dans une startup, les dirigeants doivent gérer la communication interne avec leurs équipes et favoriser une bonne fluidité des relations entre les équipes. La question se pose dès que l'effectif de l'entreprise atteint le double de celui des fondateurs et que deux niveaux de hiérarchie se mettent en place.

La communication verticale descendante doit s'accompagner d'une communication horizontale entre les équipes qui ne doivent pas travailler en silos

Les fondateurs doivent régulièrement réunir leurs équipes pour les informer de l'état d'avancement de la société : roadmap produits, projets clients, plans de financement, etc. Mais cette communication verticale descendante doit également s'accompagner d'une communication horizontale entre les équipes qui ne doivent pas travailler en silos, et verticale montante, pour que les fondateurs restent bien au courant de ce qui se passe dans leur entreprise.

Pris par le quotidien : recherche de clients et/ou d'investisseurs, les fondateurs peuvent se laisser aller à ne plus s'occuper assez de leurs équipes.

Ils doivent rapidement se forcer un peu pour aller vers elles, notamment par le biais de la technique du « management baladeur » consistant à rencontrer informellement les équipes pour s'enquérir de leurs états d'âme.

Comment préserver l'esprit startup ?

L'adaptation culturelle d'une entreprise est constante au gré de sa croissance.

Il faut à la fois préserver ce qu'il y a de bon dans la startup (goût du risque, sens du produit, capacité d'innovation, réactivité) et en même temps acquérir un savoir-faire de plus grande entreprise (rigueur, processus industriels, qualité, relation client).

Ces questions se posent à la fois au démarrage de l'entreprise : le dirigeant doit-il définir d'emblée un système de valeur lisible pour les premiers collaborateurs, et ensuite le faire évoluer graduellement, ou plutôt vivre un peu plus spontanément et laisser les uns et les autres décoder le système de valeur de l'entreprise ? L'expérience montre qu'il est bon d'avoir quelques convictions dans le domaine et de se bâtir rapidement un système de valeur entrepreneurial et managérial. Ensuite, on le fait vivre via l'exemplarité et en étant très attentif au respect de ces valeurs par les nouvelles recrues, notamment par les managers recrutés à l'extérieur, en particulier au sein de grandes entreprises.

Gérer le feedback

Etre entrepreneur, c'est toujours avoir la foi. Dans cet état, on verra plus facilement les opportunités que les obstacles, avec une dose d'inconscience nécessaire et utile pour avancer. Si on ne voit que les obstacles, on n'avance pas. Pour autant, l'entrepreneur raisonné va chercher à obtenir du feedback sur son plan, à la fois pour se rassurer et pour l'améliorer. Comment procéder ?

Lorsque l'entrepreneur va présenter son plan, il va obtenir différents feedbacks. L'entourage immédiat sera plutôt encourageant. D'autres diront que cela ne pourra pas marcher. Que ce soit d'anciens collègues aigris de sa précédente entreprise ou des experts divers.

Lorsque quelqu'un vous donnera un feedback en partie négatif sur votre projet, il sera souvent partagé entre le souhait de ne pas vous décourager, la peur (du ridicule) de se tromper et de laisser passer une bonne idée et notamment une mythique « rupture de marché », et puis l'envie de vous éviter un échec flagrant.

Les nombreuses facettes de l'innovation

On insiste beaucoup sur le besoin de proposer un produit ou un service innovant pour créer une startup. Dans les domaines du logiciel et de l'Internet, rares sont cependant les startups réellement innovantes d'un point de vue purement technologique.

Dans la plupart des cas, les technologies sont des commodités exploitées pour créer un produit ou un service. Un site web va techniquement exploiter une base de données, un serveur Web, des développements LAMP ou équivalents. Mais point de nouveauté purement technologique. Certains entrepreneurs n'hésitent cependant pas à présenter leur site web exploitant une banale base de données relationnelle ou NoSQL comme une « *disruption technologique* » pour rentrer dans les cases.

Depuis 2016, l'intelligence artificielle est devenue la nouvelle poudre magique des startups. Elle permet aux startups de mettre en avant une avance technologique pas bien comprise des clients. Il existe tellement de variantes de solutions de machine learning et de deep learning que l'on y perd rapidement son latin. Il est par ailleurs difficile de faire la part des choses entre l'exploitation de briques open sources existantes de l'IA et la création de briques ou d'intégration spécifiques.

Alors, où peut-être située l'innovation ? En général, elle est dans la compréhension des besoins des clients et dans la manière d'y répondre. Cela peut être une innovation de processus, une innovation de marketing, une innovation dans le modèle économique. Toutes choses pas forcément brevetables au demeurant ! Et ensuite, une qualité et une rapidité d'exécution qui font souvent la différence par rapport aux concurrents. Notamment, dans la capacité à créer un écosystème de produits et services complémentaires à ceux de la startup.

Il reste cependant de la place et heureusement pour les startups possédant ou exploitant un fort bagage scientifique, notamment issu de la recherche.

Une fois une startup lancée, elle peut se poser la question de la conservation d'une avance concurrentielle par des biais technologiques lorsqu'elle n'en possédait pas au départ. En identifiant les lacunes de son produit qui sont complexes à traiter et qui pourraient faire l'objet de partenariats avec des laboratoires de recherche.

Un cas de conscience, même lorsque le nombre de variables à changer dans le projet semble trop important pour le mettre sur de bons rails : une équipe sous-dimensionnée sans compter le cas de l'entrepreneur isolé, un produit qui ne répond pas à un besoin bien clair, une solution me-too qui n'apporte pas grand-chose à l'état de l'art, une capacité d'exécution en apparence très faible ou nécessitant des moyens énormes au-delà de ce que l'on peut trouver comme financement en France, un marché trop étroit, un business model impossible qui néglige des coûts importants, ou au contraire basé sur une illusoire publicité en ligne, etc.

Ceux qui vont "dans le mur" sont eux-mêmes souvent dans trois cas de figure typiques :

- De **jeunes entrepreneurs en herbe**. Jeunes, ce qui est une bonne chose pour la dynamique d'une économie. La motivation d'entreprendre est croissante notamment dans les écoles de commerce et les écoles d'ingénieur. Autant par rejet de la grande entreprise qui attire moins du fait d'une image sérieusement écornée que par véritable attirance pour l'entrepreneuriat. En tout cas, nombre de jeunes qui se lancent sont trop peu formés et faiblement accompagnés. Ils manquent souvent d'un réseau suffisamment dense pour se faire aider.
- Les **inventeurs** de tous âges qui pensent avoir une idée valant de l'or, mais oubliant que la capacité à l'exécuter reste l'élément clé pour créer cette valeur. Ces inventeurs peuvent être solitaires, dotés d'une écoute moyenne, et ont du mal à bien s'entourer. Ils privilégient le plus souvent la technique sur les autres disciplines nécessaires à la réussite d'une startup. Qui plus est, ils sont aussi très soucieux de préserver leur idée, ce qui confine facilement à la paranoïa. Paranoïa qui va compliquer la tâche de recherche d'associés, de partenaires et pour la recherche de financements.
- Les **anciens cadres de grandes entreprises** qui négligent les caractéristiques clés d'une startup comme l'absence de notoriété et les difficultés à percer dans les entreprises (pour le btob) quand on part de zéro. Ces équipes vont plus pêcher dans les aspects quantitatifs de leur business plan que dans l'idée et la création de la solution. Ce cas est plus rare que les deux précédents.

Si on peut facilement se tromper sur la valeur d'une idée et sur l'appétence du marché pour une innovation, c'est plus rare sur la capacité d'exécution d'une équipe. Il s'agit d'avoir un peu de discernement, basé sur l'expérience acquise dans l'industrie et dans l'environnement des startups.

Savoir collecter du feedback sur ses plans requiert à la fois de l'écoute, du discernement et de la détermination.

Si on peut facilement se tromper sur la valeur d'une idée et sur l'appétence du marché pour une innovation, c'est plus rare sur la capacité d'exécution d'une équipe. Il s'agit d'avoir un peu de discernement, basé sur l'expérience acquise dans l'industrie et dans l'environnement des startups.

Celui qui donne du feedback doit en tout cas savoir convenablement étayer son intuition avec des faits, des données, des analogies, des retours d'expérience et aussi des propositions pour remettre le projet sur les bons rails.

Le feedback est parfois difficile à décoder. Cela arrive notamment lorsque le problème, c'est vous ! Votre personnalité, votre écoute, votre mode de communication, votre expérience, votre entourage peuvent poser problème.

Peu d'interlocuteurs auront une facilité à vous le dire brut de décoffrage ! Sauf peut-être vos amis les plus proches qui peuvent vous observer dans des conditions de travail.

Advisory board

Au-delà, et même avant de constituer une équipe, il est bon de s'entourer de conseils. Pas juste de consultants traditionnels spécialisés en stratégie ou dans différentes branches comme nous le verrons plus loin (recrutement, finance, juridique, marketing), mais également de personnes référentes du marché de la startup : anciens chefs d'entreprise, ou chefs d'entreprises en activité, dirigeants de clients potentiels voir, lorsque nécessaire, de scientifiques de renom, ce qui est particulièrement important pour les startups du domaine de la santé.

Ils pourront être rencontrés ponctuellement pour confronter le projet avec leur expérience, ou bien, encore mieux, rassemblés dans un groupe de travail.

Ces personnes référentes seront utiles dans pas mal de circonstances :

- Elles apportent un **avis éclairé** sur le projet et son évolution, sur les chausseuses trappes à éviter.
- Elles **transmettent de l'expérience** aux fondateurs qui peut être métier (verticale) ou générique (horizontale, technologique),
- Elles les font profiter de leur **réseau professionnel** pour trouver clients, partenaires et/ou investisseurs.

Ces personnalités seront de préférence des individus à forte personnalité n'ayant pas leur langue dans leur poche ! Elles doivent développer une relation de confiance avec les entrepreneurs de la startup. Suffisamment impliquées pour être motivées et suffisamment distantes, histoire de pouvoir prendre du recul.

Comment les trouver ?

La logique du réseau compte avant tout, mais également, la prise de contact directe. C'est un test très utile de la force de conviction de l'entrepreneur. Il faut tirer parti de ce qu'il y a plus de « personnalités » qu'on l'imagine qui sont prêtes à aider les entrepreneurs.

L'advisor idéal est celui qui a envie de faire réussir les autres et de transmettre.

En effet, elles ont réussi, parfois financièrement, souvent médiatiquement, et peuvent avoir envie de transmettre leur savoir à d'autres.

Certains ont plus simplement une fibre « patriotique » et veulent voir réussir les entreprises françaises, avec la conviction que les jeunes entrepreneurs peuvent apporter beaucoup pour créer de la richesse en France.

On peut constituer jusqu'à deux groupes de travail : un Conseil Scientifique et un Advisory Board.

Ce dernier est un comité de gestion constitué de dirigeants expérimentés et d'anciens entrepreneurs qui aide au montage et au démarrage de la société, tandis que le Comité Scientifique est constitué de chercheurs, académiques et experts métier aidant les dirigeants à valider l'approche technique ou scientifique de l'entreprise. Dans les deux cas, ces groupes qui se réunissent lorsque nécessaire n'ont pas les responsabilités juridiques particulières que l'on confère à un Conseil d'Administration.

Très souvent, les Advisory Boards de startups ne se réunissent presque jamais formellement et chacun de ses membres est rencontré par les fondateurs et en fonction des besoins.

Un Advisory Board n'est-il pas redondant avec un Board ?

Même si leurs rôles sont assez différents, on gagnera du temps en constituant un board qui jouera aussi celui d'Advisory Board.

Cela dépendra bien entendu de leur composition. Aux débuts de la startup, si son board est constitué de business angels spécialistes du métier de la startup ou des expertises nécessaires à sa croissance, le board jouera aussi celui d'Advisory Board.

Les bases du collectif de la startup

par Erwann Rozier, Président de Fly The Nest, rédigé en 2016

Travailler à la construction de son collectif est une tâche primordiale pour tous les fondateurs. C'est ce qui permettra à vos équipes d'aller extrêmement vite, de rester agile, et de résister aux crises qui traverseront votre entreprise. Et des crises, il y en a toujours... Notamment dans les phases de croissance.

Si vous n'accordez pas assez d'importance aux sujets d'équipe, alors une distance se creusera entre vous – les fondateurs – et vos employés.

Rien n'est plus important que de garder ces derniers motivés, de les responsabiliser, et d'assurer l'alignement de leurs productions.

Trop souvent, on se dit que la construction du collectif, c'est un problème de riches. Quelque chose dont on s'occupera plus tard, quand on aura le temps, et les moyens. Rien n'est plus faux que cette idée reçue ! Et c'est dommage, car ce travail est plus long et plus coûteux à mesure que l'équipe grossit. À moins de 10, c'est l'affaire de quelques heures intelligemment préparées, qui profiteront à l'entreprise toute sa vie. Dès que le nombre d'employés dépasse le nombre de fondateurs, les difficultés se concrétisent, et chaque nouveau recrutement ajoute au risque à ne pas faire. Et quand les problèmes surviennent, il est en général trop tard. Un départ dans une équipe a un impact immédiat en résultat, mais également un impact humain très lourd, que tous subissent. Une équipe dont l'organisation n'est pas parfaite prend un retard considérable sur celle qui fonctionne comme une horloge suisse.

C'est pour cela qu'il faut poser les trois bases d'un collectif puissant au plus tôt :

La **vision**, ce n'est pas votre stratégie ; c'est un attracteur clair pour vos équipes. Quelques phrases courtes, situées dans le temps, qui vont permettre à chaque collaborateur de se lever le matin avec un but plus grand que lui. Car le travail sur la vision est avant tout à destination des employés. C'est eux qui doivent adhérer à l'histoire que vous allez leur raconter, afin qu'elle devienne le rêve de votre collectif. Soyez clairs, et révisiez-la régulièrement, avec toute votre équipe.

La **culture** d'entreprise, c'est ce qui vous lie, ce qui fait de vous une équipe hors du commun. On ne construit pas une culture simplement avec des sweats et un baby-foot. Avant tout, il s'agit de mettre des mots sur des comportements souhaitables. On construit sa culture en formalisant des valeurs, qui vous sont propres (et pas copiées sur celles de Google ou Facebook). Pour qu'elles aient du sens, il faut aller plus loin qu'un simple mot. Il faut construire au moins une phrase, idéalement un texte. Et vous devez incarner vos valeurs. Les vivre au quotidien. S'en servir dans toutes vos relations : en interne avec vos employés, sur les réseaux sociaux, avec vos clients, dans le recrutement... Et même prendre des décisions avec ! Alors la culture d'entreprise sera le ciment de votre collectif.

Le **projet** d'entreprise, c'est tout ce que vous construisez. Bien organisé, il permettra à tout le monde d'être indépendant, et plus productif. Pour cela, il faut apprendre à être agile, pour être capable de focaliser vos productions à certains moments, et de prendre du recul pour changer de braquet à d'autres. Afin de responsabiliser vos équipes, et de la rendre le plus autonome possible, arrêtez de parler de moyens, mais mettez-vous d'accord sur les résultats à obtenir. Oubliez le management pyramidal. Vos employés sont là parce qu'ils fuient ce type d'organisation dans les grands groupes. Enfin, soyez rigoureux. La gestion de projet n'accélérera votre entreprise que si chacun s'y implique !

Pour rendre votre équipe puissante, solide, heureuse et performante, alors il vous faut construire simultanément votre Vision, votre Culture et votre Projet. Donnez-vous le temps de travailler votre collectif ; vous n'irez que plus rapidement à vos ambitions. Mais soyez prudent, car les questions humaines sont difficiles, et lourdes de responsabilités. On ne peut se permettre de jouer aux apprentis sorciers, lorsque l'on travaille avec la vie des gens. Ces sujets nécessitent de la pratique, et de l'expertise. Alors n'hésitez pas à vous faire aider !



Après une ou plusieurs levées de fonds, le board d'une startup est souvent dominé par ses investisseurs qui ne sont pas forcément des spécialistes du métier de la startup. L'Advisory Board sera très utile dans ce cas de figure.

De l'idée au modèle économique

Nombreux sont les créateurs qui butent sur la création d'un bon business plan²⁷ et d'un bon business model. Que ce soit sur l'aspect financier, l'aspect marketing, ou simplement sur la rédaction. Il leur est parfois difficile de se démarquer de la culture « Powerpoint » ou même « Excel ». En effet, un tableau de prévisions de compte d'exploitation ne fait pas un bon business model pour autant.

Une startup se donne des objectifs de croissance forte et de profitabilité... à terme. Sa stratégie décrit les pistes permettant d'atteindre ces objectifs. Parmi ces pistes, on trouve bien entendu le modèle économique de la société (qui paye quoi et combien au regard du coût du produit ou du service...) mais un tas d'autres considérations comme le modèle de distribution et ses différents effets de levier, jusqu'au nirvana de la création d'une plateforme et d'un écosystème.

Dans cette partie, nous allons donc traiter de la grande diversité des éléments qui détermineront la stratégie au sens large du terme et le modèle économique de la startup.

Du problème à la solution

L'entrepreneuriat démarre souvent avec une idée. Elle peut provenir d'un besoin personnel, de l'observation du marché ou de son environnement personnel ou professionnel immédiat. Reste à transformer l'idée en projet. Et que ce projet ait un sens économique, ainsi, si possible, qu'un sens social. En gros, qu'il fasse progresser la société ! La volonté entrepreneuriale est toujours plus puissante si elle est associée à une ambition positive pour la société en général. Depuis quelques années, ce positionnement est intégré dans la dénomination de « tech for good ». La technologie pour le bien commun ! Il existe même une certification pour cela : **B Corp**.

Dans un très grand nombre de cas, les entrepreneurs se lancent bille en tête dans la création d'un produit lié à un besoin qu'ils ont identifié. Ils ont ressenti eux-mêmes ce besoin, soit comme professionnels soit comme consommateurs ou citoyens. La tentation est grande de réaliser son produit d'emblée, puis de le tester sur le marché en comptant sur ses capacités d'adaptation pour ajuster éventuellement le produit. La méthode du « lean startup » popularisée depuis 2011 répond à ce besoin et consiste à tester son produit dans des phases aussi amont que possible pour corriger éventuellement le tir en fonction du feedback client. Cet ajustement qui porte sur le produit ou la manière de le commercialiser est un « pivot ».

L'absence de besoin du marché est la première cause des échecs de startups.

Il se trouve que l'absence de besoin du marché est la première cause des échecs de startups²⁸, donc autant éviter le plus tôt possible ce genre de déboires ! La méthode du « lean startup » et le « pivot » qui va avec ne doivent pas empêcher de bien réfléchir à ce que l'on va faire avant de se lancer. Histoire d'éviter de perdre du temps ! Une stratégie vise aussi à atteindre un but aussi rapidement que possible car on n'est jamais seul sur le marché !

Il faut notamment se garder de recréer à partir de zéro et sans grande différenciation une solution logicielle existante juste pour y ajouter quelques fioritures. Il vaut mieux trouver le moyen de compléter des solutions existantes, surtout si elles sont ouvertes. Ou alors, si on repart de zéro, il faut pouvoir le faire en profitant d'une technologie qui apporte un bénéfice substantiel.

²⁷ On pourra utiliser celui de France Invest, sur <http://www.franceinvest.eu/fr/menu-droite/le-business-plan.html>). Cette association regroupant les investisseurs, il y aura de fortes chances que le plan corresponde à leurs attentes !

²⁸ 42% des causes d'échecs, selon CB Insight, cité dans [Why startup fail, according to their founders](#) dans Fortune en mars 2015. Et ce pourcentage est assez stable dans le temps. L'absence de besoin est en générale plus relative qu'absolue. A savoir que le besoin peut exister mais il n'est pas suffisamment important auprès des audiences visées.

Comme, par exemple, lorsque l'on passait d'un modèle de développement client-serveur à l'ancienne avec un client riche vers un modèle cloud avec un client léger en interface Web HTML5.

Je vous propose ici une petite approche empirique permettant de réduire le coût de l'approche du lean startup. Elle permet de se poser les bonnes questions très tôt dans la création de la société. Cela n'a rien de miraculeux. Cela relève juste du bon sens. Il s'agit essentiellement de bien définir les contours du problème que l'on cherche à résoudre chez ses clients avant de se lancer bille en tête dans la construction de la solution.

Les problèmes exprimés ou latents des clients - aussi bien des entreprises que du grand public - s'articulent le plus souvent autour de trois principales dimensions : l'argent, les émotions et le temps.



Argent : il s'agit généralement pour les particuliers comme pour les entreprises de gagner plus ou de dépenser moins. Si vous vendez quelque chose aux entreprises et que vous ne pouvez pas chiffrer le bénéfice économique de votre solution dans les repères du client, vous aurez des difficultés à vendre ! La *business value* se chiffre ! Même s'il faut le faire au doigt mouillé au démarrage sans avoir de références clients.



Emotions : nombre de problèmes s'expriment sous la forme d'émotions, comme la crainte (de perdre quelque chose, de ne plus exister au regard des autres), la peur (de mourir), les désirs (de rencontres, de plaisir, de reconnaissance, de distractions), l'agacement (pour un retard) ou simplement l'ennui. Bref, d'éviter les émotions négatives et d'en avoir de positives. Les solutions sont des contenus, des produits design, des produits qui aident à rester en forme et qui aident à "la réalisation de soi" tout comme des produits et services qui apportent une forme de tranquillité (sécurité, confiance, prévisibilité, etc). Dans l'entreprise, l'émotion attendue est la tranquillité et la confiance. Les assurances servent à cela !



Temps : le temps est une quantité convertible en argent dans les entreprises et en émotions chez les particuliers. Si vous gagnez du temps en évitant des tâches répétitives à la maison, vous pourrez en profiter pour avoir plus de loisirs ou pour vous occuper mieux de vos enfants. Et dans les entreprises, le temps, c'est de l'argent ! Nombre de solutions sont donc là pour vous éviter de perdre du temps ou vous permettre de mieux l'utiliser. Un smartphone permet d'utiliser le temps autrefois perdu, comme dans les files d'attente. Bref, le temps se convertit en argent ou en émotions selon les cas. Un beau principe d'équivalence marketing !

La méthode, décrite dans le schéma *ci-dessous* consiste à partir du problème que l'on souhaite résoudre en le décomposant éventuellement sur le triptyque argent/émotions/temps. A bien le décrire en détail (« les entreprises perdent du temps en faisant ceci ou cela... ») et à intégrer les solutions existantes du marché (insatisfaisantes pour telles ou telles raisons, si possible chiffrées en montants ou en temps perdus).

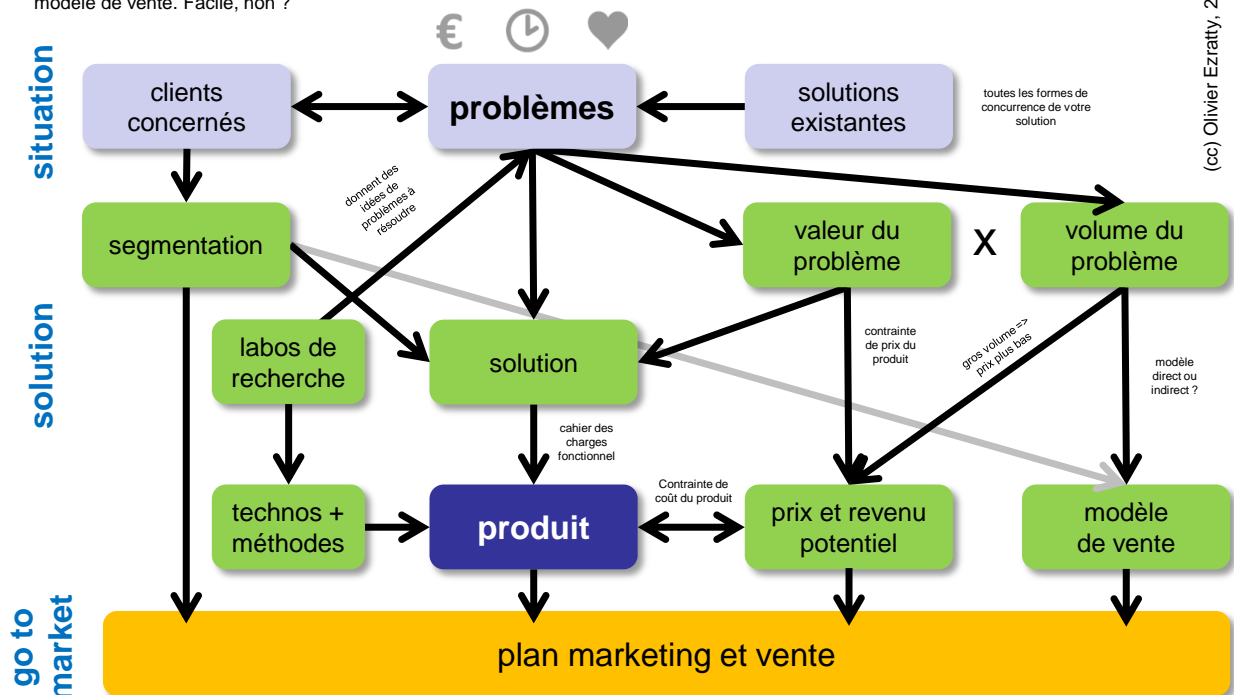
Il faut à ce stade intégrer l'existant et donc l'ensemble des concurrents directs ou indirects de la solution que vous voulez proposer. La solution que l'on crée a toujours des concurrents plus ou moins éloignés.

Une fois que l'on a bien détourné le problème à résoudre, on identifie sa valeur pour le client : combien d'argent perd-il à ne pas résoudre ce problème ? Combien de temps ? Quelle valeur émotionnelle de perdue (ce qui est plus difficile à évaluer) ?

Cela peut nécessiter de reboucler sur le raisonnement plusieurs fois si celui-ci amène à faire évoluer sa proposition de valeur. Il faut donc bien connaître ses concurrents, les problèmes qu'ils génèrent chez les clients et leur préjudice induit.

du problème à la solution

Voici un exemple de raisonnement pour se lancer. On part de l'identification d'un problème pour un ensemble de clients. On intègre dans le problème les solutions et concurrents existants qui en font partie (trop chers, trop lourds, manques fonctionnels, ...). Ensuite, on analyse la valeur du problème (économique dans les entreprises, économique et/ou émotionnelle pour le grand public) puis son volume (combien de clients ont ce problème). Cela permet d'aboutir à un cahier des charges de solution, qui intégrera le cahier des charges sur le produit (y compris des contraintes de coût) et sur tous les éléments du mix marketing : le produit, la segmentation, le prix du produit, le modèle de vente. Facile, non ?



(cc) Olivier Ezratty, 2017

Puis on identifie le volume du problème, à savoir le nombre de clients qui ont ce problème. Il vaut mieux qu'un grand nombre de clients potentiels ait le problème en question ou que la valeur du problème soit très élevée²⁹ ! On segmente ensuite ces clients par taille, typologie de sous-problèmes, etc.

C'est seulement une fois que tout ce raisonnement a été réalisé que l'on peut commencer à décrire les spécifications fonctionnelles de son produit. Cette discipline intellectuelle permet d'éviter de s'engouffrer dans une fausse route.

Le volume du problème va permettre d'identifier les économies d'échelle pouvant être intégrées dans la conception du produit. Plus le volume est élevé, plus on va générer son produit. Moins il est élevé, plus il y aura de personnalisation.

FORTUNE MARCH 1, 2015
 Why it's okay to ignore your boss
Why startups fail, according to their founders
 by Erin Griffith @eringriffith SEPTEMBER 25, 2014, 3:00 PM EST
 The top reason? They make products no one wants.
 Dann Tardif/LWA/Fuse Getty Images/Fuse

Et plus le volume est élevé, plus le prix du produit ou du service pourra être bas grâce aux économies d'échelle. Et plus l'entreprise innovante se rapprochera véritablement du statut de la startup.

Les choix technologiques doivent intervenir relativement tardivement dans ce processus. Ils sont la conséquence du cahier des charges et aussi d'un dimensionnement du prix et du coût de la solution, qui découle des paramètres valeur et volume du problème. La valeur va permettre de se faire une idée du prix de la solution. Il faut apprendre à respecter les ratios entre prix et valeur du problème.

²⁹ Voir notamment le beau schéma de [8 ways to build a \\$100 million business](#) de Christoph Janz (2014).

En général, il est au minimum de un à dix. Par exemple, si le problème est une efficacité insuffisante de ses processus marketing. Il faut que 1€ investi rapporte au moins 10€ de CA supplémentaire pour le client. Et ce 1€ investi doit correspondre au coût total de votre solution, intégrant logiciel, matériel, formation, paramétrage, maintenance, pas juste son prix facial.

L'analyse de la valeur permet de concevoir son produit en même temps que son modèle de vente.

Quand on mène ce genre de réflexion, on se retrouve à concevoir son « business plan » en même temps que son produit, et pas après.

Trop souvent, le business plan et le plan marketing sont conçus très tardivement, après les choix stratégiques sur le produit, ses fonctionnalités et les choix technologiques.

La méthode empirique ici présentée sert à paralléliser ces tâches de conception. Si vous vous êtes posé les bonnes questions qualitatives et quantitatives sur la valeur du problème que vous voulez traiter, vous aurez déjà produit la moitié de votre plan marketing et aussi de votre argumentaire ! C'est ça de gagné dans l'efficacité business de votre startup !

Proposition de valeur

La valeur de votre solution est l'assemblage de la valeur du problème à traiter et des caractéristiques de votre produit, dont son prix.

Vue du client, la valeur proviendra du « retour sur investissement », ou ROI en anglais (return on investment).

Il y a deux cas de figure selon qui paye le produit ou service :

- En modèle b2b ou b2c classique, le client de l'entreprise paye directement le service ou produit proposé par la startup. Dans ce cas, il est généralement possible de décrire la valeur économique produite par l'offre de la startup. Et si possible de manière quantifiable. Ici, la création de valeur est à peu près synchrone avec la monétisation.
- En modèle btoc, le service peut être gratuit ou partiellement gratuit (en modèle freemium). Le service est alors payé soit par des sources de revenu autres telles que la publicité, l'affiliation ou le sponsoring, soit pas la part des clients qui paye la version payante du service. La création de valeur peut apparaître de manière asynchrone vis-à-vis de sa monétisation. Dans les modèles freemium, il faut en effet d'abord créer une base d'utilisateurs de la version gratuite avant de la transformer en potentiel d'utilisateurs payants. Un bel exemple est celui de Dropbox³⁰.

Dans les deux cas de figure, la valeur générée par l'offre de la startup est le différentiel entre son bénéfice et son coût global. Le tout comparativement à l'existant et aux offres de la concurrence ! Ces deux composantes ont une part économique et chiffrable mais aussi immatérielle et émotionnelle, surtout dans le cas des offres destinées au grand public.

Le coût global d'une solution intègre notamment le prix à payer pour la solution, le temps à passer pour l'installer et s'y former, les coûts induits en matériel ou services, et tous les autres coûts indirects cachés.

C'est ce que l'on appelle le TCO en anglais, pour « total cost of ownership » ou « coût total de possession ».

The single best piece of advice for any entrepreneur is this: Know what *not* to do.

64 Harvard Business Review March 2016

³⁰ Cf l'analyse de Tomasz Tunguz, [Dropbox S-1 Analysis - The King Of Freemium](#) (2018).

Combien de startups il y a-t-il en France ?

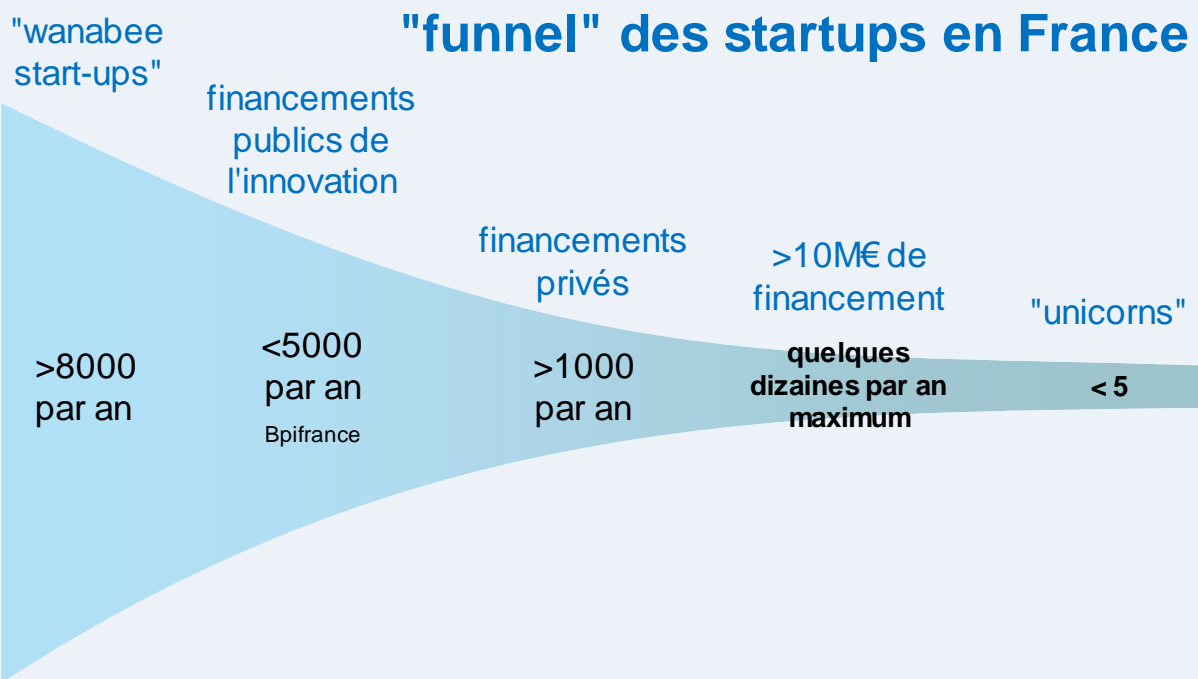
La question est souvent posée : combien de startups a-t-on en France ? Les chiffres les plus fantaisistes circulent sur le sujet. Ce d'autant plus que la définition de la startup est à géométrie variable !

S'il se crée plusieurs centaines de milliers de TPE en France chaque année, toutes ne sont pas des startups. Sont des startups les TPE innovantes qui se lancent avec un produit susceptible de générer une croissance très rapide avec de fortes économies d'échelle. Les startups doivent le plus souvent faire appel à du financement en capital pour créer leur produit et conquérir des marchés. Sans financement, leur croissance est généralement lente. Un faible financement de départ sous-entend qu'il n'y aura pas de fort patrimoine technologique dans la société, donc une faible barrière à l'entrée.

Il y avait 4500 TPE labellisées « Jeunes Entreprises Innovantes » selon BpiFrance en 2013. En 2017, Bpifrance avait mené 5421 opérations de financement dans l'innovation couvrant un nombre plus faible d'entreprises. La banque publique avait aussi attribué 701 bourses French Tech de 45 000 €.

Les flux sont importants avec de nombreux entrants chaque année, des sortants par le bas (fermeture), par le milieu (startups qui deviennent des entreprises de services) ou par le haut (startups qui deviennent des PME ou sont acquises par des grands groupes). Bpifrance n'a semble-t-il pas publié de données plus récentes.

Et le numérique ? Il représente au moins la moitié de ces startups. On a donc en gros 5000 startups dans le numérique en France. Plus ou moins 2000...



L'autre manière de comptabiliser les startups est d'évaluer celles qui se font financer par des business angels, des fonds d'amorçage et de capital risque. Soit quelques centaines par an grand maximum ! Les startups sont en fait dans un « funnel » ou un « pipe » avec en amont, plusieurs milliers de « wanabee » et en aval seulement quelques centaines qui arrivent à se financer ou à s'autofinancer. Or il y a eu 605 tours de financements par des VCs en 2017. Ce qui m'amène à évaluer au nez le nombre de startups financées par le privé légèrement au-dessus du millier par an. En bout de tunnel, nous avons quelques dizaines de startups qui ont levé plus de 10 M€ et se développent fortement à l'international. Une petite poignée seulement arrive à se transformer en PME puis ensuite en ETI.

Dès que l'on crée une solution qui a une valeur plus « sociale » que directement monétaire pour son utilisateur potentiel, le discours de proposition de valeur est plus difficile à substantier. C'est le cas des réseaux sociaux et des jeux. Passer du « bon temps » à une valeur sociale difficile à quantifier, surtout si l'offre est abondante ! Même si l'on est parfois capable de montrer comment cette valeur sociale va augmenter dans le temps, ne serait-ce qu'avec la croissance du nombre des utilisateurs du service.

Cette partie du discours de l'entrepreneur est fondamentale pour séduire des investisseurs potentiels. Avant même de se poser la question de la monétisation, ils se demanderont quelle est la proposition de valeur de la solution ? Est-ce que les clients seront prêts à la payer ? A quel prix acceptable ? Et au-dessus de ce que cela coûte à créer et à vendre ! En amont de la valeur de la solution se situe la valeur du problème. Combien cela coûte-t-il au client de ne pas traiter son problème ?

Dans le marché de l'Internet, certains entrepreneurs considèrent qu'il faut avant tout créer de la valeur pour les utilisateurs. La monétisation viendra ensuite, par le truchement de la publicité ou par la vente d'options en mode freemium. Nombre de sociétés bien financées à leur démarrage ont effectivement procédé de la sorte : Google, Facebook, Twitter, Dropbox, WeTransfer, Flipboard, etc. Google a attendu trois à quatre ans avant de devenir profitable grâce à sa mécanique des AdWords. Twitter, qui n'est pas forcément un bon exemple, vient tout juste d'avoir un trimestre profitable fin 2017 après onze années de pertes !

Ceci a été rendu possible par des moyens financiers très élevés en capital risque, pouvant aller jusqu'à des milliards de dollars. Pour une startup Internet, la génération de revenu publicitaire passe par la création d'une audience de taille critique. D'où le besoin d'agir rapidement pour y arriver et pour générer du revenu publicitaire significatif après un à deux ans d'activité du site. Et pour celles qui font du freemium, la rapidité compte tout autant, pour capter des utilisateurs dont on extraira ensuite du revenu pour une petite proportion d'entre eux.

Segmentation

Dans pas mal de projets, la notion de segmentation est très vaguement formulée. Tout comme le dimensionnement associé du marché.

Tel projet Internet évoque le gigantesque marché de la publicité en ligne alors qu'il n'en cible qu'une niche dont le potentiel et les ressorts ne sont pas évalués. Tel autre projet ne décrit pas précisément les segments clients visés, ou le profil type du client. Tel autre confondra un marché (en revenu) avec un périmètre d'usage (nombre d'Internautes de telle ou telle catégorie).

Il faut jouer avec le paradoxe suivant : comment valoriser un marché précis, bien segmenté, tout en affichant un potentiel de bon niveau ? Certains disent qu'il vaut mieux une grosse part d'un petit marché qu'une toute petite part perdue dans un gros marché trop concurrentiel. D'autres pensent qu'il est dangereux de se lancer dans un marché qui n'est pas encore établi... ce qui limitera alors la capacité de création d'une rupture de marché³¹.

Il faut pouvoir non seulement capter l'intérêt de clients potentiels mais aussi avec une solution qui fera partie de leurs priorités.

Trop de projets ciblent des marchés ou des besoins de niche bien trop étroits et surtout non prioritaires pour les clients visés. Il faut pouvoir non seulement capter l'intérêt de clients potentiels mais aussi avec une solution qui fera partie de leurs priorités. Sinon, on rentre dans la grande catégorie des « nice to have » au lieu des « must have » et qui tombent aux oubliettes, sauf à bénéficier d'un effet d'entraînement qui génère un fort usage malgré une valeur limitée, ce que l'on a pu connaître avec des services en ligne très populaires et bien financés par leurs investisseurs tels que Foursquare.

En tout cas, on ne peut plus se passer d'une bonne segmentation de ses marchés cibles. Et pas seulement pour ensuite dérouler son plan d'action marketing et son plan de génération de leads. Mais aussi, pour peaufiner son produit ou son service et s'assurer qu'il correspond bien aux clients visés. Nous verrons plus loin comment une bonne segmentation permet de créer un [discours de vente](#) plus percutant pour ses clients potentiels.

³¹ Le plus souvent, même les ruptures de marché s'établissent sur un marché existant. L'iPod est situé dans le marché des baladeurs musicaux. Marché créé par Sony à la fin des années 1970 avec son Walkman, et plusieurs fois transformé par ruptures depuis.

Une bonne segmentation permet aussi d'identifier des segments de clients pour lesquels votre offre est la plus pertinente et que vous prospecterez en premier. Idéalement, il faudra les cibler en premier et si le cycle de vente s'y déroule bien, consolider la position pour l'étendre ensuite à d'autres segments clients adjacents³². Les premiers clients doivent pouvoir servir à créer une forme de viralité sur les autres.

La maîtrise des aspects quantitatifs de ce travail de segmentation est utile pour démontrer une connaissance de son marché. On pourra s'appuyer sur de nombreuses données sectorielles disponibles (souvent, gratuitement sur divers sites d'information), ou démographiques (sources : INSEE, CREDOC, etc). J'en propose un [petit inventaire](#) dans les annexes du guide.

Voici quelques critères classiques de segmentation utilisables dans l'entreprise :

- Par **taille d'entreprise** : votre solution b-to-b s'adresse-t-elle en priorité aux TPE, PME ou grandes entreprises ?
- Par **géographie** : ciblez-vous les entreprises de votre région, de plusieurs régions, de votre pays, européennes, mondiales, américaines, asiatiques, de pays émergents ? Et dans quel ordre ?

Les basiques de la Lean Startup

par Sébastien Sacard, consultant en lean startup président de We Do Product Management, l'association des Product Managers français. Rédigé en 2014.



“Lean Startup” fait référence à un mouvement créé en 2011 dont l'objectif est de systématiser et reproduire ce qui fait le succès d'une startup. Ce mouvement promeut une méthode centrée sur la conception émergente du produit en fonction des retours des premiers clients : il s'agit d'appliquer en parallèle les méthodes de Développement Client (Marketing) et de Développement Produit Itératif (Technique).

Le “Lean Startup” a pour objectif d'arrêter de gaspiller du temps et de l'argent en évitant de développer un produit qui ne rencontrerait pas son marché. Il s'agit de réduire les risques, en “voyant grand et en commençant petit”. Une vision long terme du produit que l'on veut concevoir est donc essentielle, ainsi qu'une grande rigueur pour découper cette vision en une succession d'hypothèses simples à valider.

L'exercice, facile en théorie mais très complexe en pratique, consiste à mettre en place des expérimentations, consigner des résultats, et tirer des conclusions qui doivent se renforcer mutuellement et prouver un modèle. Il est donc crucial de bien définir les hypothèses afin d'identifier le “signal” (les indicateurs positifs comme une augmentation d'un taux de conversion) au milieu du “bruit” (faux indicateurs comme une hausse de trafic temporaire suite à une couverture presse).

L'avantage de cette approche est qu'elle permet de démarrer seul un projet de façon structurée, car les expérimentations sont simples et peu coûteuses à mettre en place lorsque le projet démarre (interviews clients, réalisation de “landing pages”, prototypage). Ces expérimentations ponctuent la croissance de la startup jusqu'à atteindre l'adéquation Produit/Marché (une version 1.0 prouvant la viabilité du modèle), et leur mise en place doit même s'accélérer afin d'améliorer la viabilité de la startup en continu.

Contrairement aux idées reçues, appliquer le “Lean Startup” peut s'avérer très coûteux. Le chemin vers l'adéquation Produit/Marché peut être long, car chaque expérimentation en appelle de nouvelles. La définition de mauvaises hypothèses, la mise en place bâclée d'expérimentations ou la mauvaise analyse des résultats peut s'avérer être un gouffre financier, ou au mieux, décourager. C'est donc une approche strictement scientifique, qui peut déconcerter les esprits plus créatifs et moins cartésiens. Il ne s'agit en aucun cas de “développer une version beta”.

L'avantage de cette méthode est de proposer de mesurer les progrès d'une startup vers le succès, partagée entre les fondateurs, l'équipe et les investisseurs : les apprentissages validés.

³² Cette approche est documentée dans le célèbre « Crossing the chasm » de Geoffrey Moore, cité dans la [bibliographie](#).

Le circuit de l'innovation au business

par Anne Ricaud, de Market Solutions Consulting,
rédigé en 2013 et mis à jour en 2018.



Comment réussir la « double transformation » de son innovation en solution valable pour le client et de son innovation en business concret et rentable ?

Une fois que l'on sait où arriver : transformer son innovation en business, il est utile de connaître le circuit et ses pièges. Rappelons déjà qu'une startup technologique a pour objectif de développer un business rentable à terme.

Son modèle économique n'est pas celui d'un laboratoire de R&D, même si elle peut bénéficier ponctuellement d'aides financières de R&D. Le travail sur l'offre innovante doit donc viser le résultat ultime : du business concret. Or il est rare que le dirigeant de startup ait parcouru le circuit complet du projet innovant et/ou de recherche et développement à la solution client finalisée et au business, surtout s'il a un bagage technique ou scientifique. Il a dans ce cas souvent travaillé dans une équipe (de R&D, technique ou autre), mais rarement dans tous les domaines concernés. C'est la raison pour laquelle il est important pour l'entrepreneur de se guider tout au long de ce circuit, parce qu'il a une connaissance limitée du circuit et encore plus des plaques verglacées (risques) sur ce circuit.

Les jeunes startups technologiques vont souvent se focaliser sur l'amont de l'innovation et le travail R&D (développement de multiples versions de concepts, spécifications, démonstrateurs et prototypes) puis directement sur l'aval de la mise en marché (communication, développement commercial initial).

Or on constate souvent que la confrontation marché/clients potentiels intervient trop superficiellement (avec un ou quelques clients pilotes) ou trop tardivement, en phase de prototypage très avancé voire au lancement dans certains cas ! Les étapes intermédiaires entre la R&D et la mise sur le marché pour construire une offre vraiment complète, vendable et rentable et pour préparer un lancement et une adoption initiale efficaces sont survolées par manque d'expérience.

Quelques exemples classiques :

- Le **démarrage de développements inutiles** ou l'oubli de développements essentiels par manque de connaissance des problématiques et besoins réels des clients.
- Le **développement réalisé entièrement en interne** sans avoir étudié les coûts ni la rentabilité ou au contraire avec une sous-traitance mal verrouillée pour le cœur de l'offre innovante ou d'une partie critique qui fragilise la startup ou la rend trop dépendante d'un partenaire.
- Le **développement collaboratif** avec un client, sans vérifier qu'il y a un marché au-delà de ce client.
- Le **lancement d'un « bout de solution »** présenté comme une solution client complète, d'un produit instable comme une solution finalisée, d'un produit nouveau et intéressant sans plus (pas assez différenciant par rapport à l'existant et à la concurrence) ou d'un produit au mauvais moment : trop tôt ou trop tard par rapport à la maturité du marché.
- La **confusion entre notoriété et demande clients** : oui c'est bien d'avoir plein de visiteurs sur son stand et d'avoir gagné 3 prix de l'entrepreneuriat et 5 de l'innovation, mais non cela ne veut pas dire que des clients sont prêts à investir.
- L'attaque de **marchés relativement fermés** sans avoir choisi le « bon cheval » et notamment le partenaire déjà introduit qui va vous permettre d'accéder au marché plus facilement et rapidement.
- La **vente opportuniste** « à ceux qu'on connaît déjà » sans priorisation de cibles client, de circuits de vente et de tactiques marketing, qui doivent être très différentes selon les cibles et la maturité de marché.

Des startups me disent parfois : « on lance ce qu'on a développé et on ajustera après avec les retours des premiers clients ». Pour les produits aux cycles de plus d'un an, cela signifie que l'on prend le risque d'investir un an en ressources de développement sans validation marché. C'est un risque inutile !

Pour certains types de produits aux cycles de développement courts, de quelques jours à quelques mois, et à investissements limités, cela paraît effectivement tentant. Mais l'impact sera forcément négatif, avec par exemple :

- Au niveau des ressources humaines et financières : une démotivation des équipes qui ont parfois travaillé pour rien ou à côté du besoin client et qui vont devoir refaire ou faire pour hier ce qui a été oublié. Et puis des investissements (temps/coût équipe de développement) mis au mauvais endroit et inutiles et des coûts supplémentaires pour rattraper.
- Au niveau marché et clients : un produit incomplet ou instable, une approche commerciale opportuniste sans ciblage se ressent très clairement par le marché et limite votre crédibilité professionnelle.

La circuit de l'innovation au marché comporte de multiples étapes et utilise des outils spécifiques de product management, de marketing et de développement commercial. Pour en citer quelques-uns :

- **Trouver des idées innovantes et les évaluer** : les trouver à l'aide de multiples méthodes allant de la déclinaison R&D, à la veille, aux études, aux techniques de créativité et d'expérimentation, aux voyages exploratoires, etc. Les évaluer avec des outils de scoring qui intègrent non seulement le faisable (technique), mais aussi le valable (pour le client) et le rentable (pour la startup).
- **Valider les besoins clients et l'opportunité de marché** : analyses d'opportunité de marché (cf l'encadré sur les limites et nécessités des études de marché.),
- **Définir une solution complète client et mesurer sa rentabilité** : au niveau technique, on dispose plus ou moins de use cases, d'un cahier des charges technique ou de spécifications fonctionnelles. Au niveau product management et marketing, on travaille sur des outils marketing décrivant les attentes marché/clients et limites de solutions existantes (type SRD/MRD - Solution Requirement Document/Market Requirement Document) et sur des outils pour structurer son offre et son modèle économique.
- **Suivre le développement de son offre** : business case et revenue planning pour identifier les offres rentables ou non et le retour sur investissement anticipé. La roadmap pour suivre les étapes de développement et gérer son planning et ses ressources.
- **Positionner son offre et la lancer efficacement** : on va déployer une stratégie marketing solution : quelle offre pour qui, pour répondre à quelles problématiques/attentes clients, vendue à quel prix, par quels circuits de vente, avec quels partenaires, apportant quelle valeur au client, quelle différenciation concurrentielle, etc. Avec des outils pour documenter la stratégie et d'autres plus opérationnels pour définir les plans d'actions incluant des tactiques (digitales et tradi) de marketing pédagogique pour faire comprendre un nouveau type d'offre, de développement de notoriété pour faire connaître la startup et sa nouvelle offre, de développement de la demande, d'actions conjointes avec des partenaires stratégiques et commerciaux, etc.
- **Développer les ventes initiales** de solutions innovantes avec un plan opérationnel de ventes, une priorisation des clients par cible et des tactiques commerciales en canaux traditionnels et digitaux.
- **Evaluer des premiers résultats et adapter les plans** : avec des études d'adoption initiale, la collecte de retours clients pour savoir si les produits sont installés ou non, utilisés et comment ? On a souvent des surprises à ce stade ! Puis, une analyse des blocages dans le cycle de vente et la recherche de solutions pour les lever comme la construction d'une offre de test pour faciliter le passage de l'intérêt au besoin qualifié. Puis une analyse détaillée des affaires gagnées et perdues. Ceci permettant d'ajuster les plans d'actions et d'optimiser la transformation commerciale de l'innovation.

- Par **secteur d'activité** : finance, santé, services, transports, construction, etc ?
- Par **type d'utilisateurs** : les cadres en mobilité, les sédentaires, les managers, les assistantes, les cadres expatriés, etc.
- Par **fonction** (d'utilisateur) : les commerciaux, le marketing, la R&D, la finance, etc.

Et pour ce qui est du grand public :

- Par **tranche d'âge, genre et structure familiale** : hommes, femmes ; adolescents, jeunes adultes, jeunes parents, retraités, etc.
- Par **niveau de pouvoir d'achat** : classe moyenne/CSP, CSP+, grandes fortunes, habitant en appartement ou pavillon individuel, etc.
- Par **type d'activité ou passion** : gamers, photographes amateurs, pêcheurs, cuisine, etc.
- Par **pathologie**, dans le cas de la forme et de la santé, personnes en surpoids, diabétiques, asthmatiques, allergiques, etc.
- Par **type d'équipement** : les utilisateurs qui ont une tablette, un appareil photo réflex, un Macintosh, un PC, etc.

La segmentation selon l'un des axes précédents ne doit pas signifier que vous ciblez tous les segments associés. Elle doit permettre de faire des choix ! Elle doit aussi être pertinente d'un point de vue de la communication et du marketing.

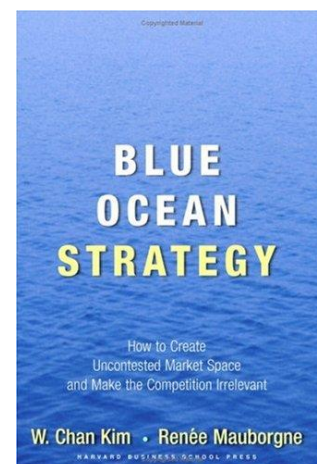
Elle permet enfin d'isoler tel ou tel segment d'entreprises ou d'utilisateurs avec les outils de communication, relation publique et marketing qui sont à votre disposition.

La stratégie de « l'Océan Bleu »

Le concept de la « Stratégie de l'Océan Bleu » a été créé en 2005 par W. Chan Kim et Renée Mauborgne de l'INSEAD après une dizaine d'année d'études. Ils ont ensuite créé un « Blue Ocean Strategy Institute » au sein de l'INSEAD à Fontainebleau pour enseigner la stratégie.

Comme de nombreuses théories de ce genre, celle de l'océan bleu s'appuie sur l'observation du passé et de 150 études de cas de succès comme d'échecs, dans une trentaine d'industries et sur une période de 120 ans. Le livre *Blue Ocean Strategy* démarre ainsi avec l'étude de cas du Cirque du Soleil !

La formulation à haut niveau de la stratégie de l'océan bleu est simple au premier abord : elle consiste à ne pas se battre nez à nez avec les concurrents établis, que ce soit en innovation incrémentale ou dans la baisse des coûts (l'océan rouge, plein de sang des concurrents qui s'étripent), mais à aborder de nouveaux marchés inexplorés en répondant à une demande latente des clients, à créer une nouvelle demande, un nouveau marché.



Vu de loin, cela ressemble fort à un modèle d'innovation de rupture : aller là où personne n'est encore, changer la donne, redistribuer les cartes du marché, rendre obsolètes les acteurs en place. Sans pour autant que cela soit une rupture technologique, même si la plupart des ruptures ont une ou plusieurs composantes technologiques sous-jacentes.

La stratégie de l'océan bleu est la contraposée d'une stratégie consistant à faire la même chose ou marginalement mieux que des sociétés établies. Elle relève du bon sens dans la différenciation !

De près, le modèle de l'océan bleu s'accompagne d'une boîte à outils stratégique qui emprunte souvent à d'autres méthodes existantes : écouter ce que font les clients plutôt que les concurrents (ou tout du moins, ce que font les clients avec les offres des concurrents), où sont les insatisfactions et les services non assurés, cartographier le marché, analyser des coûts et les bénéfices, éliminer le superflu (qui rappelle certains ouvrages de Clayton Christensen) limiter le coût des nouvelles fonctionnalités, etc.

Notons que le modèle « [Lean startup](#) » n'est pas contradictoire avec celui de l'océan bleu. On peut augmenter ses chances de réussite d'une stratégie océan bleu en appliquant celui de « Lean Startup », ce d'autant plus que les deux modèles s'appuient sur une bonne écoute des besoins des clients.

Sources de revenu

Rien que dans le web, il existe une grande variété de sources de monétisation dont on peut s'inspirer (avec en vert, la source principale de revenus). J'ai aussi ajouté quelques autres modèles économiques que ceux du web dans ce tableau pour intégrer les objets connectés.

exemples de modèles économiques	publicité	transaction	souscription	licence
moteur de recherche Google, Yahoo !, Bing, Exalead (Dassault Systèmes)	liens sponsorisés Paid inclusion		X (en entreprise)	X (en entreprise)
contenus gratuits Portails, médias, forums, vidéo, blogs	bannières, AdSense, Sponsoring	affiliation		
contenus payants VOD, Musique, sonneries pour mobiles, argus (artprice), petites annonces, banques d'images, applications mobiles	X (complément)	magasins d'application mobiles	magasins d'application mobiles	
agrégateurs de contenus Flipboard, Zite, Google News, lecteurs RSS, Qwant	bannières, AdSense, sponsoring	affiliation	X	freemium dans certains cas
réseaux sociaux LinkedIn, Facebook, Twitter, ...	bannières, AdSense, sponsoring	affiliation	X (Viadeo, LinkedIn)	certains réseaux sociaux en marque blanche
services payants bourse en ligne, tirages photos, stockage, rencontres, jeux en ligne, logiciels en SaaS, services en ligne pour mobiles	X (complément)	X (tirages photos, vente de biens virtuels dans les jeux)	X (Meetic, jeux en ligne)	X (cloud)
commerce en ligne Amazon, Rueducommerce, Vente-Privee, Fnac.com, etc.	X (complément)	X (marge commerciale)		
services en marque blanche recommandation, modération de contenus, fils de contenus, commerce en ligne, comparateurs, vente de données marketing, identité numérique	X (complément)	X	X	X
intermédiation commerciale enchères, comparateurs, boutiques virtuelles, social shopping, cash back, recherche de services, coffrets cadeaux	bannières, AdSense, sponsoring, partenariats	affiliation vente directe à BFR négatif (coffrets cadeaux)		
moyens de paiement PayPal, Google Wallet, Square, Facebook Credits, Stripe		commission	X	X
intermédiation publicitaire Criteo, ValueClick, RealMedia, HiMedia		marge		
donations Wikipedia, MIT, certains logiciels open source		donations ponctuelles	contrats pluriannuels (Google avec la fondation Mozilla)	
objets connectés Netatmo, Nest, foodtechs, vidéo-surveillance, santé, ...		vente du hardware	abonnement de services, paiement par des tiers payants dans la santé	

Les sources de revenus constituent une composante clé du modèle économique de la société. Mais attention, ce n'est pas la seule ! Le modèle économique est la combinaison de ces sources et de la structure de coût de la société. La différence doit être positive ! Sinon, à quoi bon générer du chiffre d'affaire si c'est pour perdre de l'argent ? C'est là qu'interviennent les économies d'échelle ou la magie du logiciel ! Il faut savoir démontrer comment elles génèrent de la valeur.

Quelques règles de bon sens peuvent être appliquées dans la définition de son modèle, en particulier dans le domaine de l'Internet :

- Aligner le **produit et le modèle économique** : cela va de la place réservée aux bons formats publicitaires dans l'interface utilisateur du site web à la construction du parcours utilisateur (pour l'orienter vers l'achat ou la publicité par exemple) et cela intègre aussi le profiling utilisateur pour faciliter un bon ciblage publicitaire.
- S'il y a lieu, bien décrire le **modèle publicitaire** dans le business plan : comment la publicité est contextualisée dans le site web, comment est-elle commercialisée (via quelle régie, etc). Quel est le modèle de revenu de la publicité : CPM (coût au mille, dans les bannières), CPC (coût au clic également dans les bannières), CPA (coût à l'action, ou coût au lead) ou Affiliation (commissionnement sur les ventes générées comme sur Amazon). Quels sont les effets de seuil qui accéléreront la rentabilité du modèle économique³³ ? Dans le cas d'un modèle Freemium, quelle est la limite entre version gratuite et version payante du service ou du logiciel ? Comment pourrait-elle évoluer ? Quels sont les taux de transformation du gratuit au payant ? Ont-ils été expérimentés ou existe-t-il une référence de marché en la matière ?
- Décrire les **coûts d'acquisition de clients**, si possible déjà expérimentés dans la phase bêta, en tenant compte du fait que les utilisateurs acquis dans cette phase ne sont pas représentatifs de la masse de votre marché. Ces coûts d'acquisition doivent être habituellement inférieurs au chiffre d'affaire que les utilisateurs génèrent en une année. N'oublions pas que l'objectif n'est pas seulement de faire du chiffre d'affaire, mais d'être surtout profitable.

Vendre des données utilisateurs ou statistiques

De nombreuses startups intègrent la commercialisation de données statistiques ou de comportements d'utilisateurs dans leur modèle de revenu et leur business plan. Des données à usage marketing, portant sur les usages et profils utilisateurs collectés par leur site web. Cela peut relever par exemple de données portant sur l'affinité entre certains segments de consommateurs et certaines marques ou produits. Dans certains cas, les données sont géolocalisées et permettent d'identifier des zones géographiques avec un bon potentiel commercial.

La perspective de vendre des données nominatives ou non est maintenant alimentée par la vague du machine learning.

Ces éléments du business plan sont toujours une sorte de « cadeau Bonux » complétant les sources de revenus traditionnelles. Ils sont toujours pris avec des pincettes par les investisseurs. En effet, ces données statistiques sont rarement très critiques pour les marques qui disposent déjà de panels et autres sources d'information sur le comportement et le profiling de leurs consommateurs.

Les données statistiques peuvent avoir de la valeur si elles portent sur des informations vraiment inédites, qu'elles concernent une masse critique d'utilisateurs, correspondant à un problème business clé des marques, sont fréquemment mises à jour et sont faciles à transformer en actions marketing et commerciales. Les meilleures données restent celles qui permettent de mieux cibler ses activités marketing et commerciales et d'en réduire le coût.

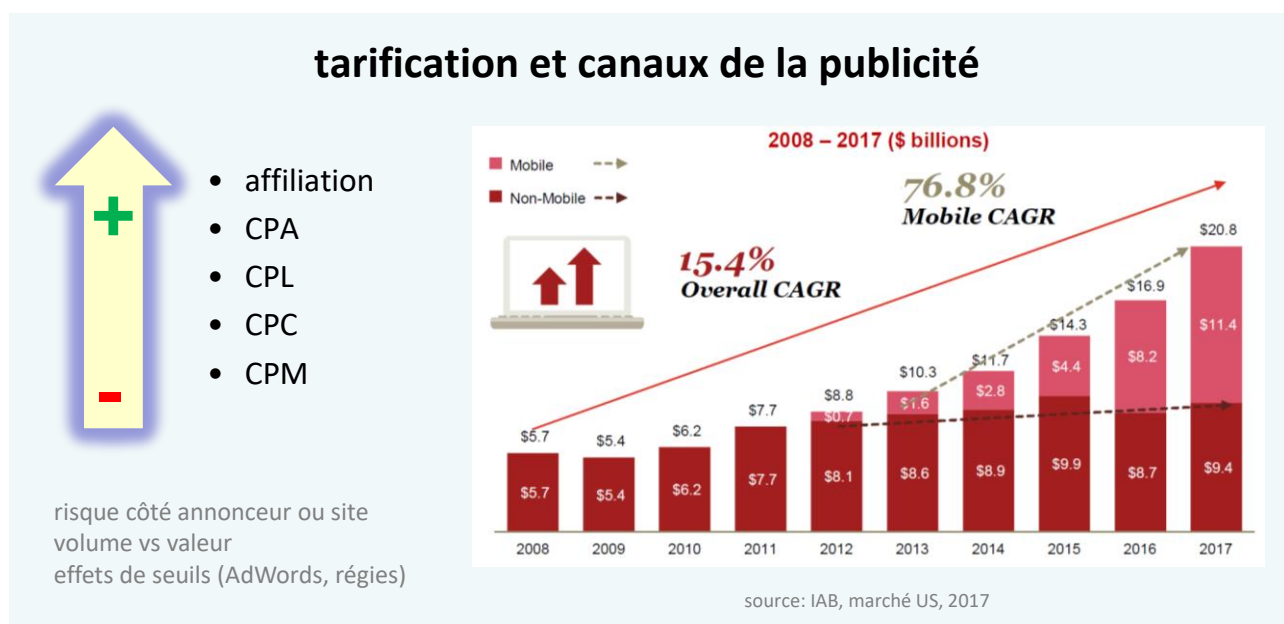
En tout cas, bien rares sont les startups du web qui ont réussi à générer des revenus avec la vente de données statistiques en marge de leur business model principal !

Dans la pratique, les startups du web ne vendent pas les données, elles vendent du ciblage ! C'est le cas de Facebook qui permet à ses clients b2b de toucher les utilisateurs avec des publicités ciblées en fonction de paramètres divers. Les données restent chez Facebook. En théorie, comme l'a montrée l'affaire Cambridge Analytica.

³³ En général, le CPM augmente avec le dépassement de certains seuils de trafic pour un site web. Lorsque celui-ci atteint environ les 3 millions de visiteurs uniques par mois et qu'il peut apparaître dans le baromètre de Médiamétrie (payant : 5K€), il est repéré par les grandes régies et agences de publicité en ligne. Cela mécaniquement augmente la valeur publicitaire du site.

Il faut donc décrire comment la structure de coût et de revenu est profitable et comment la rentabilité va augmenter avec le volume d'affaires. Dans les coûts d'acquisition du client, la part de « lead generation » (l'identification des prospects, voire dans certains cas la génération de la demande) est souvent sous-estimée, parfois même oubliée. Il faut donc se poser la question des ratios : combien de leads sont-ils nécessaires pour générer un projet client ? Combien de projets pour faire son budget ? Est-ce compatible avec le nombre de clients potentiels sur le marché que l'on a identifiés dans sa segmentation ? Est-ce compatible avec les taux de transformation généralement constatés sur le marché³⁴ ?

- Comment **évoluent les revenus et les coûts** au gré de la croissance en volume de l'activité ? Les meilleurs modèles sont ceux où les coûts progressent moins vite que le chiffre d'affaire par le biais d'économies d'échelle.



- Se préparer à **changer de modèle** notamment pour un passage du gratuit au payant, ou le passage de la publicité classique à l'affiliation. Ne pas hésiter à créer des modèles hybrides (payant/gratuit, différentes sources de publicité, etc) et à en expliquer l'évolution potentielle.
- Observer le marché : quels sont les **modèles qui fonctionnent le mieux** ? Est-ce que les leaders du marché en part de voix sont bien profitables ? Un exemple : éviter d'imiter un leader comme Twitter si celui-ci n'a pas encore trouvé de modèle économique.
- Expliquer le **rationnel du choix d'un modèle de revenu** : publicitaire, d'un modèle freemium, d'un modèle payant ou la combinaison de plusieurs de ces modèles.
- Faites des **choix** ! Rien de pire qu'un business plan où toutes les sources imaginables de revenus sont intégrées, sans gestion des priorités !

Modèle de prix

Que ce soit pour du logiciel (licence, hébergement) ou du service (tarif à la journée ou au forfait), c'est une des questions les plus délicates pour l'entrepreneur. Elle nécessite une connaissance des pratiques du marché considéré, des concurrents en place, ainsi que des pratiques d'achat des clients. Il faut savoir dans quelle partie du compte d'exploitation des clients sera intégrée la startup : budget marketing, coût des ventes, R&D ou autre.

³⁴ Ratios entre clients « intéressés », clients « prospects » et clients « acquis ».

- Mode de tarification des logiciels et services en ligne

C'est pour les licences de logiciels d'entreprise que la question est la plus délicate. Faut-il vendre ou louer des licences ? Sont-elles indexées au nombre d'utilisateurs, de serveurs, d'unité gérée, en fonction de la valeur générée chez le client ? Quel ratio appliquer : un uplift sur les coûts, un % en dessous de la concurrence ou une part de la valeur créée ?

Curieusement, il n'existe pas beaucoup de littérature sur le sujet et donc l'expertise repose surtout sur les praticiens du secteur. Et aussi sur les habitudes courantes de l'industrie tout comme sur les habitudes des services achats de vos grands clients. Les grands acteurs du numérique (Oracle, SAP, Microsoft, ...) ont habitué les entreprises à payer les logiciels sous forme d'abonnements au lieu de licences perpétuelles. Cela a permis aux PME et aux startups du secteur d'embrayer le pas.

Faut-il définir son prix uniquement en fonction des objectifs de croissance de la société ?

On peut prendre en compte plusieurs autres facteurs :

- ✓ La **valeur** créée pour le client. Le prix proposé devra être une petite part de cette valeur, en intégrant l'ensemble des coûts induits par votre solution. Si par exemple, vous avez une solution qui permet d'augmenter les ventes de vos clients, il ne faut pas que la solution coûte plus qu'environ 7% à 15% du montant de ces ventes.
- ✓ La **concurrence**. Il est bon d'être compétitif, tout en étant dans l'ordre de grandeur de la concurrence. En reprenant l'exemple précédent, toute solution qui améliore les ventes d'un client btob doit permettre de réduire ce coût des ventes pour le client en question. Il faut donc être capable d'estimer son coût des ventes existant ! Par exemple, un lead généré par un service d'intermédiation devra coûter moins cher qu'un lead généré par un simple achat de mot clé dans un moteur de recherche !
- ✓ La marge de manœuvre pour se lancer dans des **ventes indirectes**. Il faut prévoir de « lâcher » au moins 30% de marge à des partenaires tout en restant profitable.
- ✓ Le **prix de revient** de votre offre car il ne faut évidemment pas vendre à perte. Si vous créez une solution matérielle, il faudra en général que son prix public soit au moins trois fois supérieur à son coût. S'il s'agit d'un produit immatériel, il faudra amortir son coût de R&D de manière à devenir rentable avant la fin de sa troisième année d'activité.

- Mode de tarification des services

Dans le cas des services, quel taux horaire pratiquer pour ses ingénieurs selon les métiers et la durée des prestations ? Faut-il travailler au forfait ou à la régie ? Peut-on intégrer le prix du service dans le prix d'un logiciel ? Ou réciproquement ?

Là encore, il faut se positionner par rapport aux repères du marché. Dans le service, il est préférable de travailler au forfait, surtout s'il s'agit de service outillé. Si on travaille en régie, on n'est plus une startup technologique du tout, on est juste une société de service.

Pour ce qui est de l'association service et logiciel, il est préférable de vendre du service dans lequel du logiciel est mis en œuvre pour améliorer son efficacité. Si l'on vend du logiciel et qu'on y intègre du service, la structure de coût des projets peut facilement devenir incontrôlable.

Après, tout dépend de la nature du business !

Il est aussi préférable d'être plus cher que le service équivalent proposé par ses partenaires. La startup est en position de faire payer un prix « premium », même léger. La concurrence peut alors tirer les prix vers le bas lorsque l'offre de services va s'élargir autour de votre offre. Il faut sinon éviter d'être calé au prix le plus bas du marché genre 500€ l'homme-jour développeur, ce qui a tendance à dévaloriser votre valeur ajoutée et votre spécificité.

- Mode de pricing des objets connectés

Le modèle classique consiste à multiplier au minimum le prix de fabrication du produit par trois à quatre pour ne pas perdre d'argent lors de la vente, ce qui intègre la marge revendeur et les coûts vente et marketing. On peut y ajouter des sources de revenus récurrentes comme l'abonnement à un service en ligne ou la vente de consommables.

Structure de marge

Qu'est-ce qui génère de la marge opérationnelle pour l'entreprise ? Qu'est-ce qui va la faire vivre ? Est-ce bien rentable ? Est-ce que la rentabilité va augmenter avec le temps et la taille de l'entreprise ? Est-ce que sa valeur ajoutée est bien différenciée pour maximiser cette marge ? Est-ce que l'entreprise pourra réellement bénéficier d'un effet de volume favorisant sa marge ?

Il faut aussi se demander quels sont les repères de l'industrie permettant de valider le bien fondé des plans de la société. Cela concerne les différents ordres de grandeur de la société : chiffre d'affaire, ARPU (chiffre d'affaire par utilisateur), profitabilité, nombre de collaborateurs, etc.

Dans l'Internet, les effets d'échelle sont parfois trompeurs. Pour un site gratuit financé par la publicité, plus son trafic augmentera, meilleurs seront ses revenus publicitaires rapportés au trafic ou aux visiteurs uniques, par le biais d'effets de seuils.

Par contre, dans certains cas, les coûts pourront évoluer encore plus rapidement que les revenus, notamment lorsqu'il s'agit de réseaux sociaux, d'outils de partage d'information, où l'activité va croître exponentiellement avec le nombre de visiteurs. Ces éléments doivent être anticipés dans la création de son compte d'exploitation.

Thermomètre de l'ARPU

Le calcul de « l'Average Revenue per User » fournit un repère intéressant par rapport aux sociétés existantes d'un secteur d'activité. Et en particulier pour celles qui vivent d'un revenu publicitaire. Les ARPU sont très variables pour des éditeurs de logiciels, sociétés Internet, médias et opérateurs télécoms.

L'Average Revenue per User est un bon outil de comparaison des performances de différents acteurs de l'immatériel.

L'ARPU peut être calculé à partir du chiffre d'affaire annuel de la société ou de l'activité considérée, divisé par le nombre d'utilisateurs. Ce nombre est soit un trafic d'utilisateurs uniques mensuel pour le web (MAU pour Monthly Active user), soit un nombre d'abonnés moyen pour les services payants.

L'ARPU varie beaucoup selon le modèle économique et le type de solution. On constate que les modèles Internet financés par la publicité sont compris entre moins de un Euro et une quinzaine d'Euros par an et par utilisateur mensuel.

Et dans un grand nombre de startups modestes, cet ARPU est inférieur à un Euro ! La manière d'augmenter l'ARPU consiste à augmenter la valeur générée : du service – surtout s'il est payant, et de la publicité, si le modèle de services est gratuit. Et plus la publicité sera contextuelle, meilleur sera l'ARPU. Depuis quelques années, les modèles Freemium ont pris le dessus sur les modèles publicitaires et l'ARPU dépend étroitement du taux de transformation des clients gratuits en clients payants.

Notons que l'ARPU de Facebook grandit régulièrement. Sur 2017, il était de \$20 par utilisateur pour plus de 2,1 milliards d'utilisateurs. Il était de \$84 pour les utilisateurs en Amérique du Nord et de \$27 pour les utilisateurs d'Europe. Et il continue de grandir d'année en année, tout en étant plus faible que celui des sites de Google. Ce dernier génère environ 50€ par utilisateur et par an mais l'écart entre les deux a tendance à se rapprocher !

C'est lié à un ciblage publicitaire meilleur du moteur de recherche, les utilisateurs indiquant ce qu'ils recherchent alors que Facebook essaye de le deviner ! Mais les utilisateurs passant de plus en plus de temps sur Facebook et moins dans leur moteur de recherche, cela favorise tendanciellement Facebook. Twitter a quant à lui un ARPU d'environ \$5 à \$6 par utilisateur et par an.

J'avais publié un tableau de l'ARPU dans les versions précédentes du guide [jusqu'en 2014](#) mais il est périmé et difficile à mettre à jour. Si cela vous tente de le faire, vous êtes le bienvenu.

KPI du cloud

La mesure de l'ARPU est un indicateur basique qui permet de comparer différents business models. Dans le cas de services en cloud payants, les indicateurs sont bien plus diversifiés. Il faut en suivre quelques-uns qui sont clés et éviter de se noyer sous la masse des indicateurs³⁵. Ces indicateurs sont les KPI (Key Performance Indicators) :

- Le **MRR** pour Monthly Recurring Revenue : le revenu mensuel total récurrent généré par les clients abonnés au service. On peut capter l'origine des variations de ce MRR en fonction des sources de nouveaux clients ou de pertes de clients.
- Une variante du MRR est le **CMRR** (Committed Monthly Recurring Revenue ou Contracted Monthly Recurring Revenue) qui tient compte du churn. C'est le nombre de clients payants diminué du nombre de clients payant quittant le service dans le mois multiplié par le prix moyen³⁶.

KPIs	1	2	3
Visitors	x	x	x
New signups	x	x	x
Visitor-to-signup conversion rate	x	x	x
New paying customers	x	x	x
Signup-to-paying conversion rate	x	x	x
Lost customers	x	x	x
Churn rate	x	x	x
Net new customers	x	x	x
Total customers	x	x	x
New MRR	x	x	x
Lost MRR	x	x	x
MRR churn rate	x	x	x
Net new MRR	x	x	x
Total MRR	x	x	x

- Le **Churn** qui indique justement la part des clients qui abandonnent le service et s'en désabonnent. Un churn supérieur à 10% est inquiétant et requiert une attention particulière.
- Le **coût d'acquisition** des clients qui doit être compatible avec les prix pratiqués et qui peut s'optimiser via différentes méthodes de growth hacking. Il se mesure en additionnant ses dépenses marketing et ventes par mois et en les divisant par le nombre de nouvelles acquisitions de clients. Il vaut mieux que ce coût d'acquisition soit inférieur à 20% du prix du service sur un an.
- L'**ARPU**, déjà évoqué, qui est le revenu moyen par client et qui peut augmenter par upsell (vendre une solution plus haut de gamme) ou cross-sell (vendre des services complémentaires).
- La **Lifetime Value** est un moyen d'évaluer le revenu moyen qu'un client générera au total et dans la durée. Il s'obtient en associant l'ARPU et le churn rate. Il y a la valeur brute (revenu) et la valeur nette (revenu moins la structure de coûts pour fournir le service et le coût des ventes).
- Le **Funnel** décrit le processus marketing et vente intégrant différentes étapes d'acquisition des clients (SEO/SEM, visite du site, version d'évaluation, conversion en version payante, activation, usage, upsell, cross-sell, etc).

³⁵ Les cinq indicateurs clés sont listés ici : <https://blog.kissmetrics.com/5-metrics-for-saas>. Tandis que l'on en trouve une liste bien plus longue ici : <https://mrfoged.wordpress.com/2016/03/21/saas-cloud-kpis>.

³⁶ Voir <https://blog.chartmogul.com/cmrr-saas-businesses-overview/>.

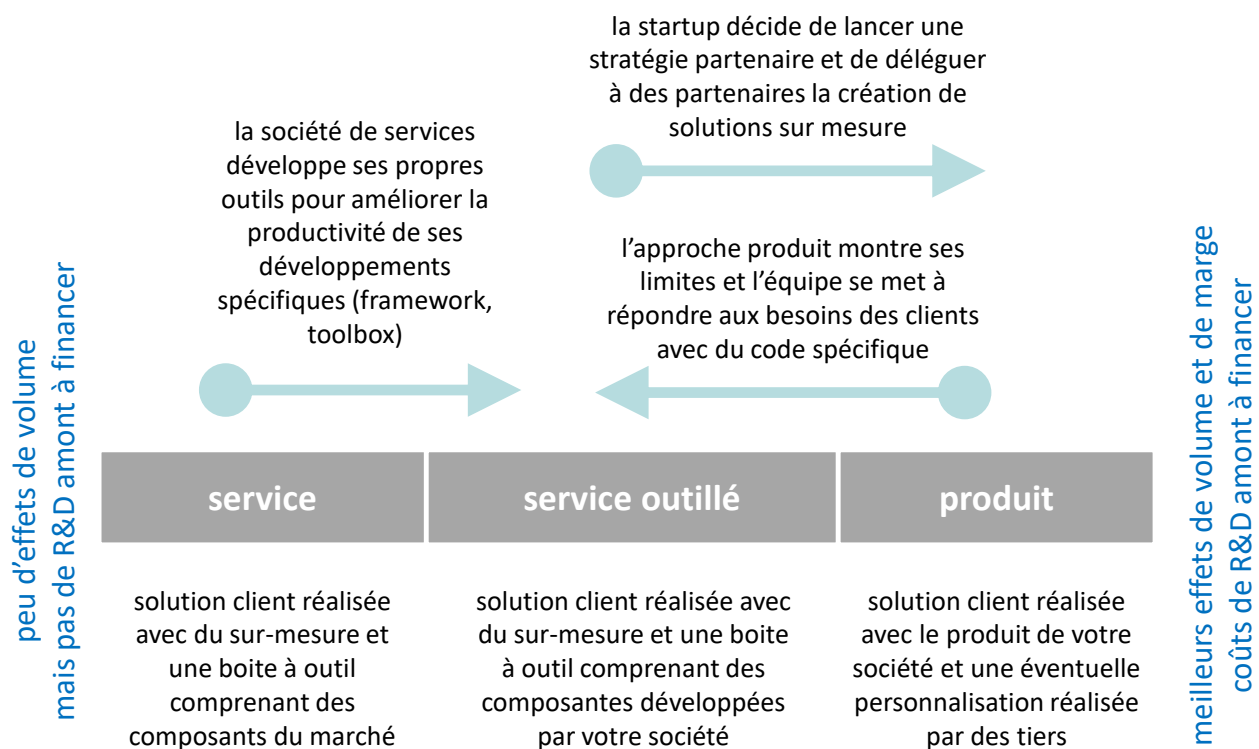
Un modèle économique de solution en cloud doit intégrer au minimum le revenu avec un mix payant / publicité, le coût de la R&D, celui du marketing et de la vente, celui de l'infrastructure et des coûts d'exploitation, ainsi que les coûts de support technique. En général, on démarre son activité avec un poids élevé de la R&D puis on bascule sur un modèle avec une croissance de la part des investissements en marketing et vente. Le résultat net peut atteindre et dépasser 20% mais au bout de quelques années seulement une fois de bonnes économies d'échelle atteintes.

Mix produit et services

Le débat entre produit et services est un grand classique de l'industrie du logiciel. Un éditeur de logiciel a de meilleures économies d'échelle si son revenu est surtout fait de licences, si possible au fil de l'eau en mode mensualisé ou annualisé. Cela fonctionne généralement bien dans le marché grand public avec des solutions self-service.

Mais un logiciel d'entreprise est souvent incomplet et nécessite des développements spécifiques pour être déployé.

Le « time to market » et le manque de moyens poussent souvent la startup à vendre sous forme de service ce qui ne peut pas être intégré de manière standard dans le logiciel. C'en est au point où le modèle rencontre rapidement des limites pour l'industrialisation de l'offre, et notamment, le développement à l'international de la startup. Ce modèle de service est souvent incompatible avec un modèle « produit » voire de distribution indirecte. Il est donc stratégique pour la startup d'éviter de se faire enfermer dans un modèle où le service prédomine.



Il est normal pour une startup de démarrer son activité avec un fort mix service car le produit n'est souvent pas encore « sec » et la startup ne dispose pas d'un écosystème formé et motivé pour assurer la part de services nécessaire à son déploiement chez les clients.

Partant de là, la startup logicielle doit cependant faire son possible pour progressivement diminuer la part des services dans son activité, surtout si elle vise un marché dont le volume est important. Les effets de levier partenaires seront indispensables pour mener à bien cette démarche d'externalisation des services.

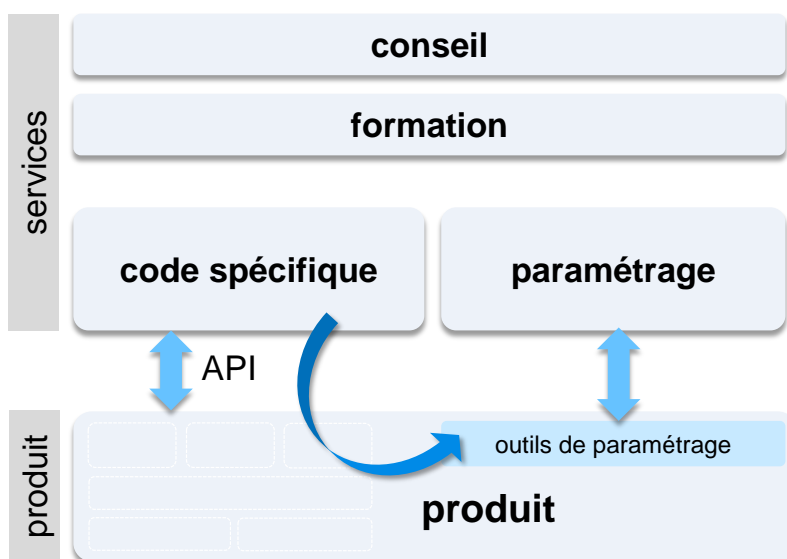
Le modèle idéal d'une startup logicielle est de minimiser la part du CA qui provient du service, afin de maximiser les économies d'échelle.

Pour les premiers partenaires et les premiers projets, il faudra apporter ces derniers aux premiers, les former, les soutenir et non pas seulement essayer de les appâter avec un bon taux de remise sur la solution.

C'est seulement après un premier projet réussi que le partenaire services va vouloir amortir l'investissement temps et compétences réalisé sur votre société et se lancer dans d'autres projets, et participer à la génération de demande chez ses propres clients.

Dans le même temps, l'activité services interne à la startup doit être rapidement assurée dans une équipe à part qui joue le rôle du premier partenaire service pour la R&D de la startup. Cela pousse à bien organiser la R&D, à définir des APIs pour délimiter ce qui

relève du produit ou des extensions réalisées pour les clients. Une roadmap doit être gérée par une personne qui définit ce qui est dans le produit et hors du produit et limite les pressions commerciales pour faire évoluer de manière incessante le produit. La discipline de gestion de la roadmap consiste aussi à identifier les éléments génériques des nouvelles demandes clients pour les intégrer dans le produit soit sous forme de fonctionnalités soit sous forme d'outils de paramétrage.



Elle doit aussi apprendre à résister aux demandes spécifiques des clients, ce qui relève parfois d'un exercice d'équilibrisme si on en est trop dépendant.

On pourra expliquer que la qualité de la solution sera meilleure si un maximum de ses fonctionnalités est intégré dans le produit, qui sera mieux testé sur le terrain et plus pérenne.

La startup doit alors se demander comment constituer un écosystème de partenaires qui vont assurer tout ou partie des activités de services autour de ses produits.

Le service d'une startup logicielle doit accompagner la montée en puissance de son écosystème de partenaires.

L'activité service peut aussi jouer le rôle de la formation des partenaires et des clients. Dans un monde idéal, cette activité se focalise sur les projets sur les nouveaux produits et avec de nouveaux clients. Les partenaires prennent le relai aussi vite que possible, lorsque l'on a suffisamment de clients pour les attirer autour de son offre.

Cela peut entrer en contradiction avec des objectifs de rentabilité et de taux d'utilisation des équipes de services qui vont être assignés à l'activité services de la startup, un syndrome qui arrive dans des entreprises établies comme Microsoft.

Aux dirigeants de gérer à vue cette contradiction, en gardant en tête que la startup se portera le mieux avec un écosystème aussi dense que possible, augmentant la capillarité de contact avec les clients.

Une bonne pratique consiste aussi à provoquer des rotations entre les équipes en charge du produit et celles qui sont en charge du service. Cela renforce la connaissance du client pour les premiers et l'empathie et l'expérience de tous.

Plus généralement, les startups ont donc besoin de faire des choix dans leur approche stratégique du client. Est-ce que la valeur ajoutée du produit est bien maximisée dans le mix produit/service proposé ? Est-ce que ce mix est compatible avec un développement géographique, un modèle de distribution indirect et avec le volume nécessaire pour amortir les coûts de développement ?

Lorsque le poids des services est prédominant pour mettre en œuvre un projet chez un client et que ce service est réalisé par la startup, on a affaire à ce que l'on appelle du « **service outillé** ³⁷ ». A savoir que la startup est avant tout un prestataire de service qui apporte une solution clé en main à ses clients, et qui s'appuie sur des briques technologiques de la startup qu'elle seule est à même d'assembler et mettre en œuvre chez le client.

Le service outillé n'est pas très apprécié des investisseurs qui cherchent de bons rendements financiers à leurs investissements. En effet, c'est un type d'activité qui croît lentement, qui dépend beaucoup des recrutements, qui se déploie difficilement à une grande échelle géographique. Un investisseur sera donc rassuré si la startup qui démarre au stade du « service outillé » a un bon plan pour en sortir et devenir une entreprise « produit » qui ne dépend plus autant de ses services pour déployer sa solution chez les clients.

	not scalable	scalable
coûts variables	élevés	faibles
% services dans le revenu	élevé	faible
part du logiciel dans la valeur ajoutée	faible	élevée
viralité marketing	faible	élevée
ratio investissements marketing/ventes	faible	élevé
investissements R&D	faible	fort
APIs ouvertes	non	oui
partenaires applicatifs	non	oui
partenaires services	non	oui
couverture géographique	locale	mondiale

Ce plan met généralement en œuvre une évolution de la solution pour la rendre plus générique et une stratégie de partenariat permettant de s'appuyer sur des tiers pour réaliser la partie spécifique de la solution.

Vendre du matériel

Dans l'électronique de loisirs comme dans les environnements professionnels, se lancer dans la conception et la distribution de matériel numérique était jusqu'à il y a quelques années considéré comme casse-cou par les investisseurs potentiels.

En effet, les business models associés présentent des risques conséquents : la difficulté de produire à coût raisonnable en petite quantité au démarrage, tout en préservant des marges correctes³⁸, le besoin significatif de fonds de roulement (BFR), la concurrence des grands acteurs du secteur de l'électronique de loisir, et la difficulté d'accéder aux canaux de la grande distribution, connus pour leur dureté en affaires.

Quelques acteurs français ont atteint ces dix dernières années la taille critique dans ce secteur, notamment **Parrot** avec ses drones. C'est surtout le cas des acteurs de l'univers des objets connectés comme **Netatmo**, Withings ayant été acquis par Nokia en 2016 et ce dernier cherchant à le céder depuis début 2018. Le marché des objets connectés a attiré depuis des centaines d'entrepreneurs. Au point que le nombre d'exposants français au CES de Las Vegas a plus que décuplé en 10 ans, passant d'environ 25 en moyenne avant 2010 à 410 en 2018, la plupart proposant des objets connectés.

³⁷ Ce n'est pas spécifique à l'édition de logiciels traditionnelle. On trouve aussi cela dans certaines activités Internet, voire dans l'ingénierie traditionnelle.

³⁸ Il faut que le coût de fabrication soit au maximum de la moitié de son prix de vente par la startup.

La vente de matériel permet de proposer des solutions clés en main aux clients. C'est aussi un bon outil de valorisation – et même de protection - des logiciels et/ou services en ligne qui peuvent être intégrés au matériel lors de leur vente aux entreprises.

Vendre un objet connecté s'accompagne souvent d'une offre logicielle et de services en cloud, idéalement avec un abonnement.

On retrouve cette association dans le marché grand public. Un constructeur d'objets connectés peut ainsi associer ses objets connectés à des logiciels pour tablettes et smartphones et à un service de stockage de données personnelles (sécurité...) dans le cloud.

Dans la pratique, un objet connecté est indissociable des logiciels associés qui sont à la fois embarqués, sur mobile et dans le cloud. Et idéalement, l'usage de l'objet est associé à un abonnement, comme c'est courant dans la télésurveillance.

Sans compter la richesse nouvelle que peuvent apporter les techniques de l'intelligence artificielle, qui sont de plus en plus courantes.

L'autre couplage possible est l'intégration entre produits et services en mode projet. C'est par exemple l'approche de **Qowisio**, une société qui propose une solution de bout en bout de réseaux M2M (Machine to Machine) allant des capteurs à l'infrastructure et aux opérations du réseau.

Se lancer dans le domaine présente les mêmes exigences qu'ailleurs, mais renforcées : unicité de l'offre, valeur ajoutée pour le consommateur, rapport qualité-prix, design et ergonomie, mix marketing pour toucher les clients³⁹, et surtout, connaissance des canaux de distribution de détail.

Les modèles dits de « subsidizing » sont intéressants, où comme dans les mobiles et les set-top-boxes, le coût du matériel est financé par la part d'un abonnement mensuel à un service. Ce sont souvent les opérateurs télécoms et de contenus qui pratiquent ces modèles. Ils sont très courtisés par de nombreuses startups et il y a très peu d'élus !

Une startup de matériel doit disposer du BFR nécessaire pour financer sa fabrication en volume. Le crowdfunding est une manière de l'obtenir.

La startup qui se lance dans le matériel a besoin de plus de capitaux, notamment pour financer son BFR. Mais aussi pour créer les moules - souvent nécessaires pour obtenir un bon design - et démarrer la production en sous-traitance. Les investisseurs potentiels seront attentifs à la maîtrise de la production industrielle comme à celle du marketing et des moyens de distribuer l'offre.

Depuis 2011, le financement participatif du type **KickStarter** apporte une solution nouvelle à ce besoin de financement du BFR et elle est couverte [plus loin](#) dans ce Guide.

Une astuce à connaître : elle consiste à faire acheter le matériel par ses clients (btob) directement à un constructeur et à ne vendre derrière que la solution logicielle / SaaS qui va avec. Cela permet d'éviter de se créer un fonds de roulement et de prendre un risque sur le stock. Mais ce modèle suppose évidemment que le client – qui peut être un retailer - accepte de prendre ce risque.

L'écosystème des startups hardware se développe rapidement. On peut noter le fonds d'investissement en robotique **Robolution Capital** de Bruno Bonnell, acquis par **360Partners** en 2016 ainsi que le fonds **Invst.IO** de CIC-CM qui est spécialisé dans l'amorçage de startups dans les objets connectés.

³⁹ Ces critères de succès sont bien décrits dans : <https://techcrunch.com/2016/09/02/stop-applying-tech-principles-to-consumer-startups/>.

Le **Hardware Club** est une structure d'accompagnement des startups hardware créée en 2014 par Alexis Houssou et Barbara Belvisi, avec comme chairman, Pascal Cagni, ancien patron d'Apple en Europe, devenu aussi le président de Business France en 2017. Elle a notamment des accords avec les grands sous-traitants de l'industrie électronique comme Foxconn, Jabil et Quanta Computer. Le club est présent dans 20 pays dont les USA et comprend 88 membres. Il investit dans les startups en amorçage comme il l'a fait chez les français **Prynt** et **Keecker**.

Le Hardware Club hébergeait près d'une centaine de startups sur la zone Eureka au CES 2017 ainsi qu'au CES 2018. En juillet 2017, ils annonçaient une levée de fonds de \$28M.

Citons enfin l'association **Jessica France** fondée par le CEA et Bpifrance, et avec le soutien du Ministère de l'économie, des finances et de l'industrie, qui porte le programme **CAP'TRONIC**, qui aide les PME françaises utilisant des solutions électroniques et logicielles embarquées. Elle accompagne plusieurs milliers de PME par de la sensibilisation et de la formation via de nombreux séminaires techniques et ateliers⁴⁰, du conseil partiellement subventionné et des contrats d'appui technique en collaboration avec des centres de compétences en électronique et en logiciel embarqué.

Le site **RudeBaguette** a créé cette intéressante cartographie début 2016 des investisseurs en capital dans les objets connectés⁴¹ (*ci-dessous*).



⁴⁰ Dont le séminaire [Cybersécurité - IOT et systèmes embarqués](#) organisé le 18 février 2016 à Toulouse.

⁴¹ Voici le lien qui était encore valable en mars 2017 sachant que le site RudeBaguette a fermé mi 2016 : <http://www.rudebaguette.com/2016/04/19/france-hardware-vc-infographic/>.

Barrières à l'entrée

Grand classique des questions posées par les investisseurs potentiels aux startups : quelle est votre barrière à l'entrée ? Comment y répondre ?

Dans les produits industriels et les logiciels, celle-ci est souvent technologique et peut s'appuyer sur des brevets ou le secret industriel. Cela empêchera les concurrents d'inonder le marché avec une solution équivalente à la vôtre. En théorie.

Les barrières à l'entrée prennent des formes multiples : rapidité d'action, écosystème, propriété intellectuelle, image de marque, financement, ...

Mais la barrière à l'entrée peut revêtir d'autres habits, notamment dans le monde de l'Internet. C'est tout d'abord simplement la vitesse et la qualité d'exécution qui feront la différence.

Plus rapidement une base installée sera constituée, plus difficile sera la tâche du concurrent, surtout si il est difficile de changer de solution pour l'utilisateur qui a pris ses habitudes. C'est particulièrement valable si la croissance du service Internet s'accompagne de la génération d'un stock de contenus exclusifs ou partiellement exclusifs dont la valeur s'accumule avec le volume.

Ensuite, il y a la capacité à créer un écosystème autour de sa solution-plate-forme. Plus il sera dense et plus vos partenaires auront investi du temps sur votre technologie, moins cela leur laissera de temps pour le faire chez vos concurrents.

Dernière barrière à l'entrée, qui est aussi liée à la rapidité : être le premier ou l'un des premiers projets d'une catégorie à lever des fonds importants auprès des capitaux-risqueurs. Une fois que les principaux projets sont financés, les VCs passent généralement à autre chose et cela limite les capacités de financement des projets « me-too ».

Quelle que soit la forme de la barrière à l'entrée : propriété intellectuelle, rapidité d'exécution, qualité de la solution, financement, écosystème, elle devra être clairement énoncée vis-à-vis de vos investisseurs potentiels.

Quid du copycat d'un succès étranger ?

Dans l'Internet, c'est un scénario qui a fait réussir quelques entrepreneurs. Ceux-ci ont repris assez tôt un succès émergent, surtout américain, pour le transposer en France, avant que l'américain ne s'y développe. Le concept peut fructifier en France et même donner lieu à une extension européenne. Au bout d'un certain stade, l'américain, s'il est devenu leader mondial, est tenté de racheter ce « copycat » français ou européen.

Ce scénario fonctionne mieux lorsque le service déployé en France a une composante « socio-centrée » dépendante du pays, et s'il n'y a pas trop de startups qui se lancent dans la bataille. On peut citer le cas de Meetic créé en 2001, en s'inspirant plus ou moins de Match.com, créé en 1995 aux USA. Au point d'aller plus loin que le modèle habituel puisqu'en 2009, Meetic a racheté les activités européennes de Match.com, et non le contraire !

Il n'y a pas de honte à créer un copycat, surtout en l'améliorant. La plupart des innovations sont de nature incrémentale et s'appuient sur l'état de l'art. Les copycats en font naturellement partie. Mais votre aura médiatique sera meilleure si votre innovation est la plus radicale possible... une fois le succès atteint !

Effets de levier commerciaux et marketing

Une startup sous-estimera souvent la difficulté de créer une « surface de contact clients » et s'étonnera que son produit ne soit pas acheté alors qu'il répond bien à un besoin et qu'il a même bénéficié d'une couverture presse de bon niveau.

C'est lié à plusieurs éléments : le client est submergé d'offres et doit en permanence faire des arbitrages, l'image mentale qu'il se fait des nouveautés du marché est souvent très floue, et le passage du « nice to have » au « must have » est affaire de temps.

D'une manière générale, il faut trouver les bons effets de levier pour démultiplier efficacement les efforts de génération de notoriété de l'entreprise, de prospection et de vente.

Ces effets de levier sont particulièrement recherchés par les investisseurs dans les business plans car ils conditionnent la rapidité de la croissance de la société.

Il ne suffit pas d'ajouter des commerciaux dans un tableau Excel. Il faut définir une stratégie de vente ou d'influence indirecte, un marketing éventuellement viral (dans le business to consumer), un marketing d'influence et des partenariats pour améliorer à la fois la visibilité et la distribution de son offre. Et recruter des partenaires ne sera pas forcément plus simple que l'acquisition de clients. Il faudra créer un discours bien étudié à leur attention pour qu'un investissement temps dans votre société en vaille la peine pour eux.

Ecosystème et plateforme extensible

Dans le monde de la high-tech, que ce soit pour du logiciel, de l'Internet ou du matériel, la notion d'écosystème est clé. Une startup doit rapidement créer une offre qui attire des sociétés tierces qui vont y ajouter de la valeur. Pour ce faire, il faut que les produits soient extensibles et architecturés pour. Il est donc impératif de bien aligner les exigences business d'un écosystème dense et ciblé avec l'architecture technique des produits. Et il faut l'accompagnement marketing et commercial pour entretenir cet écosystème.

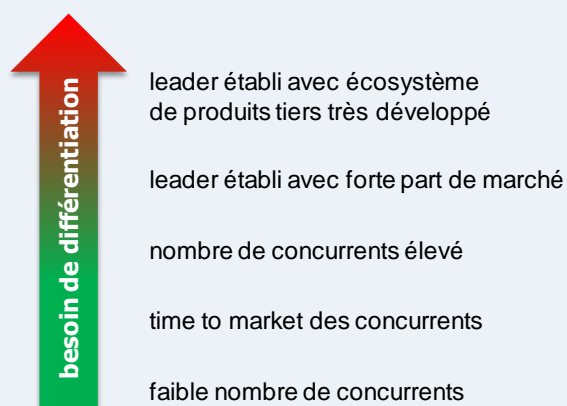
Dans l'univers de l'innovation, j'ai tendance à classer un peu arbitrairement les produits et sociétés en trois catégories :

Les **feature companies** sont des sociétés qui proposent un produit basé sur une fonctionnalité unique et très simple et qui souvent complète un produit ou une plateforme existante. Ils profitent ainsi de la diffusion de la plateforme sous-jacente. Il est rare que ces sociétés soient de grande taille. On y trouve les éditeurs d'add-ons pour les grands logiciels du marché comme Photoshop ou les plug-ins pour Wordpress, les navigateurs Web, les éditeurs de shareware tout comme la myriade de petits éditeurs d'applications mobiles pour iPhone ou pour Facebook. Dans les startups Internet, cela peut concerner les sociétés qui se lancent avec une idée très précise (étroite) de scénario utilisateur, comme par exemple : « *je vais permettre aux utilisateurs de noter les photos qu'ils publient* ». C'est typiquement une fonction qui mériterait d'être intégrée dans un système plus large de partage de photos. Si elle peut être fournie de manière externe pourquoi pas, mais s'il faut recréer de toutes pièces un produit ou une plateforme sous-jacents à la fonction, cela va coûter bien trop cher.

Quel niveau de différenciation ?

Dans les technologies de l'immatériel, comme partout ailleurs, les mêmes idées germent dans les esprits en parallèle partout dans le monde. Dans chaque secteur, des dizaines de sociétés se créent simultanément ou séquentiellement avec le même objectif.

Se pose alors la délicate question de la différenciation. Ou plutôt du niveau de la différenciation d'une entreprise nouvellement créée. Nombreuses sont les startups qui se lancent dans un projet « me-too » en mettant en exergue une ou deux fonctionnalités qui manquent à une solution leader du marché bien établie. C'est largement insuffisant pour faire la différence !



La différenciation s'effectue généralement sur plusieurs dimensions : les fonctionnalités, le prix, la rapidité de mise en œuvre, l'ergonomie, la qualité de la relation client tout comme la rapidité de pénétration du marché.

Plus le marché est établi, plus il y aura de leaders établis, plus cette différenciation devra être élevée.

Les trois lois des startups robotiques françaises

par Catherine Simon, d'InnoRobo, rédigé en 2015 et mis à jour en 2018

Sur les 10 dernières années, le paysage robotique français s'est profondément transformé. On ne parlait pas de robotique en France avant 2007, date de la création du GDR Robotique qui regroupe les quelques 60 laboratoires robotiques français. Quelques entrepreneurs français visionnaires et médiatiques, notamment Bruno Maisonnier (Aldebaran Robotics devenu Softbank Robotics) et Bruno Bonnell (Robopolis, Awabot), ainsi que Philippe Bidaud, ex-Président du GDR Robotique et actuellement chef de file robotique national pour la DGE (Direction Générale des Entreprises), ont contribué à l'émergence d'un écosystème d'affaires en France qui réunit l'éducation, la recherche, les institutionnels, quelques grands groupes et PME-PMI, des structures de soutien opérationnel et financier et les médias. L'évènement Innorobo depuis 2011, le Plan « France Robot Initiatives » annoncé par Arnaud Montebourg en 2013, avec le fonds Robolution Capital, en 2014, les Challenges et Etats généraux de la robotique de la DGE depuis 2014 ont contribué à l'émergence d'une véritable dynamique robotique en France.

Coopérations, pluridisciplinarité, orientation marchés

Pour autant, 2018 est l'année où la stratégie nationale robotique n'est plus. Elle a laissé la place à des initiatives régionales très dynamiques mais qui se font partiellement concurrence sur le territoire français. Nouvelle Aquitaine est extrêmement active avec l'INRIA et l'Institut P'Prime ainsi que des fleurons français et acteurs économiques de l'innovation comme Génération Robots, Lucas, Arts Energy, Cybedroid, Aerospline, AIO, Shark robotics, Vitirover et Pollen Robotics. Pays de la Loire dont les initiatives en robotique sont portées par Proxinnov axe sa communication sur la robotique collaborative, notamment pour l'industrie du futur. De très belles entreprises comme SEPRO Robotique, BA Systems (maintenant B2A Technology) s'impliquent dans l'animation de l'écosystème et l'IRT Jules Verne facilite les liens Recherche-Industrie. La Région Rhône-Alpes s'appuie sur les entreprises mécatroniques de la vallée de l'Arve et sur les ETI présentes sur le territoire. Le cluster Coboteam, très axé sur la robotique industrielle, est maintenant complété par le regroupement sur Lyon de startups de robotique d'interactions sociales comme Awabot, Hoomano et Hease. Hauts de France renforce son positionnement pionnier sur la RoboNumérique, fortement appuyé par le Président de Région et animé par l'agglomération de Saint Quentin et Industrilab.

Alors, quelle que soit votre implantation, la première loi de la startup robotique est bien de ne pas rester isolée et d'intégrer un écosystème d'affaires robotique territorial. Et, bien sûr, faire du buzz dans les médias.

Par ailleurs, à moins de vous concentrer sur une des briques technologiques indispensables à l'innovation robotique, comme les capteurs (Terabee, Chronocam-Prophesee, Global Sensing Technology) ou les interfaces Hommes-Robots (Hoomano, MC Robotics,...), les plus belles réussites en termes de startups robotiques françaises sont celles qui ont su réunir une équipe pluridisciplinaire alliant des expertises en mécanique, électronique, mais aussi en logiciels, notamment d'IA. Nombreuses sont nos startups robotiques qui restent en mode « startups » avec une toute petite structure, qui a alors du mal à passer le cap de la PME, sans parler de celui d'ETI. Une ouverture en amont, en mode coopératif, avec un organisme de recherche ou un partenaire international, pour la co-construction d'une véritable solution robotique innovante permet d'accélérer la croissance de l'entreprise. La deuxième loi de la startup robotique française est, selon moi, la pluridisciplinarité des expertises, qu'elle soit interne ou en mode coopératif ou d'innovation ouverte.

Enfin, les startups robotiques françaises sont souvent créées par des technologues passionnés. Les compétences de business développement et de marketing manquent rapidement pour être visibles sur leur marché cible. Pour exemple, la start-up robotique entre souvent dans le piège des multiples POC (Preuve de concept) sans lendemain. Conclure un contrat qui prévoit à minima une rémunération de votre travail dans le cadre de la Preuve de Concept est indispensable. *[suite page suivante]*

Bref, en général, la place de *feature company* n'est pas très enviable et il est bon de passer aux étages du dessus dès que possible.

Les **product companies** proposent des produits qui se suffisent à eux-mêmes et ne dépendent pas d'une plateforme particulière – on dirait « propriétaire » - pour pouvoir être utilisés. Mais il existera toujours une certaine forme de dépendance : le Segway a besoin de trottoirs et de prise électrique pour être rechargé, deux éléments assez standards. Un casque hifi a besoin d'une prise mini-jack sur un appareil électronique, aussi très standard. Les jeux de nombreux éditeurs tournent sur de nombreuses plateformes et se suffisent à eux-mêmes.

Idéalement, il faut tenter d'inclure l'étape suivante (déploiement, industrialisation, intégration opérationnelle) dans ce contrat en cas de succès du POC. Trop souvent, un POC en cache un autre, mais rien de plus ! Pire, la prouesse technologique est parfois mise en premier plan par rapport à la réponse à un marché. J'entends souvent « cette technologie est brillante, mais pour quel marché ? ». Une approche marché et usages, de satisfaction à un besoin ou en ciblant un marché existant par l'innovation est la 3ème loi des startups robotiques françaises.

Ces trois recommandations sont, a priori, pragmatiques et intemporelles.

Pour autant, en 2018, le contexte des Start-ups technologiques en France a changé. Nous sommes au plus haut de la courbe de « hype », nous sommes entrés dans l'ère du Buzz et des levées de fonds en rafales, érigées en business modèle. Nous sommes une start-up nation!

Alors, à l'instar de quelques start-ups robotiques que certains pensent exemplaires, vous pouvez tout miser sur ce contexte, à court terme :

- Partez à la chasse aux photos de votre prototype ou votre CEO aux côtés de personnalités politiques d'envergure et prenez la parole à chaque occasion médiatique; Il s'agit là de vous faire connaître des réseaux de pouvoir et d'influence;
- Orientez votre stratégie pour qu'elle cadre parfaitement avec les appels à projets et les financements institutionnels; Actuellement, il faut parler d'IA ! La robotique n'est plus le sujet principal de nos peurs, laissant cette place de choix dans les débats sur la transformation sociétale à l'Intelligence Artificielle.
- Inscrivez-vous résolument dans les grandes manifestations françaises ou surtout internationales pour lesquelles l'Etat souhaite une forte résonance médiatique. Vous aurez ainsi des opportunités de rencontres avec des directeurs d'innovation de grands groupes français, beaucoup plus difficiles d'accès pour un rdv en 1to1.

En bref, faites du buzz et du réseau auprès des institutionnels et des grands groupes. L'argent devrait suivre avec des valorisations à la hauteur de votre popularité. Je me déssole que cette « option » court terme et opportuniste, fonctionne, ne serait-ce que pour un temps. Elle s'adresse à une cible mal informée ou pour laquelle la robotique relève plus de la communication que d'une stratégie d'innovations affirmée.

Si vous souhaitez inscrire votre entreprise dans la durée, par des innovations qui ont un réel impact sur les marchés, repartez des lois pragmatiques et essayez de ne pas perdre l'élan initial, le projet qui a animé votre volonté entrepreneuriale et armez-vous de la loi 0, celle de la résilience. Etre entrepreneur est un engagement quotidien en mode agile et souvent même, en mode survie. La France a l'esprit entrepreneurial et on recense plusieurs centaines de startups sur les technologies robotiques. Alors, que la force entrepreneuriale soit avec nous !



(cc) Olivier Ezratty

Les **product range companies** proposent une gamme de produits qui se complètent et apportent quelques économies d'échelle dans le design, le développement logiciel, la fabrication et/ou le marketing. Elles peuvent faire de l'upselling et du cross-selling de leurs produits à leurs clients existant ce qui permet de maximiser l'efficacité du marketing. Dans l'univers des objets connectés, c'est une voie de développement classique des startups. Dans ce cas, il est cependant préférable de partir d'un produit phare et leader sur son marché. Si on ne fait que créer une collection de produits « me-too » de produits leaders du marché, on ne risque pas de devenir un leader et on se bat surtout sur de la commodité et donc sur les prix et les marges.

Les **platform companies** : ce sont les sociétés qui proposent des produits extensibles et dont la valeur augmente avec la richesse de ces solutions tierces. Parfois même, leur valeur est nulle sans ces extensions. C'est le cas des microprocesseurs, qui dépendent des systèmes d'exploitation et de ces derniers qui dépendent de leur portefeuille d'applications. Des produits deviennent des plateformes lorsque la société décide d'exposer des interfaces et de permettre à des sociétés tierces de les compléter. Ce n'était pas le cas de l'iPhone dans sa première version mais avec la création de l'appstore, le smartphone d'Apple est devenu une plateforme.

Le nec plus ultra de la startup est de devenir une plateforme qui consolide la valeur d'un marché donné en y agrégeant les offres de tiers.

Et une plateforme qui est ensuite devenue cross-devices en supportant à la fois des smartphones, des tablettes et l'univers télévisuel (avec Apple TV). Idem pour Android. Amazon et eBay sont aussi des plateformes, le premier l'ayant été le jour où il a permis à des marchands d'y installer leur boutique, et évidemment avec leur plateforme de cloud. Les sociétés qui maîtrisent une plateforme sont en général des « nœuds d'écosystèmes » capables de capter une forte part de la valeur de leur industrie. C'est une position enviable mais il y a peu d'élus dans chaque secteur d'activité.

Cette formalisation de la structure d'une offre produit par rapport à son écosystème est assez connue. Dans l'univers de l'Internet, fait de « web services », « software as a service » et autres APIs, les startups ont bien compris l'intérêt de se positionner comme plateforme et pas simplement comme produit.

Résultat : c'est une foire d'empoigne ! Toutes les startups proposent leurs API et cherchent à recruter des services tiers. En général, on recrute facilement ce qui est plus petit que soi. Et pour les gros, il faut plus ou moins faire le boulot soi-même. Un équilibre délicat !

Les entreprises des nouveaux marchés des objets connectés n'ont pas toutes bien appliqué ces principes. Ainsi, **MakerBot** (impression 3D grand public), **FitBit** (trackers sportifs), **GoPro** (caméras sportives) et **Parrot** (drones) ont tous connu des difficultés entre 2016 et 2017 et dû licencier une partie de leurs effectifs. Ils étaient pourtant numéro un ou deux dans leurs marchés respectifs.

Mais, entre autres difficultés et copies chinoises, ils n'avaient pas de plateforme applicative et d'écosystème applicatif.

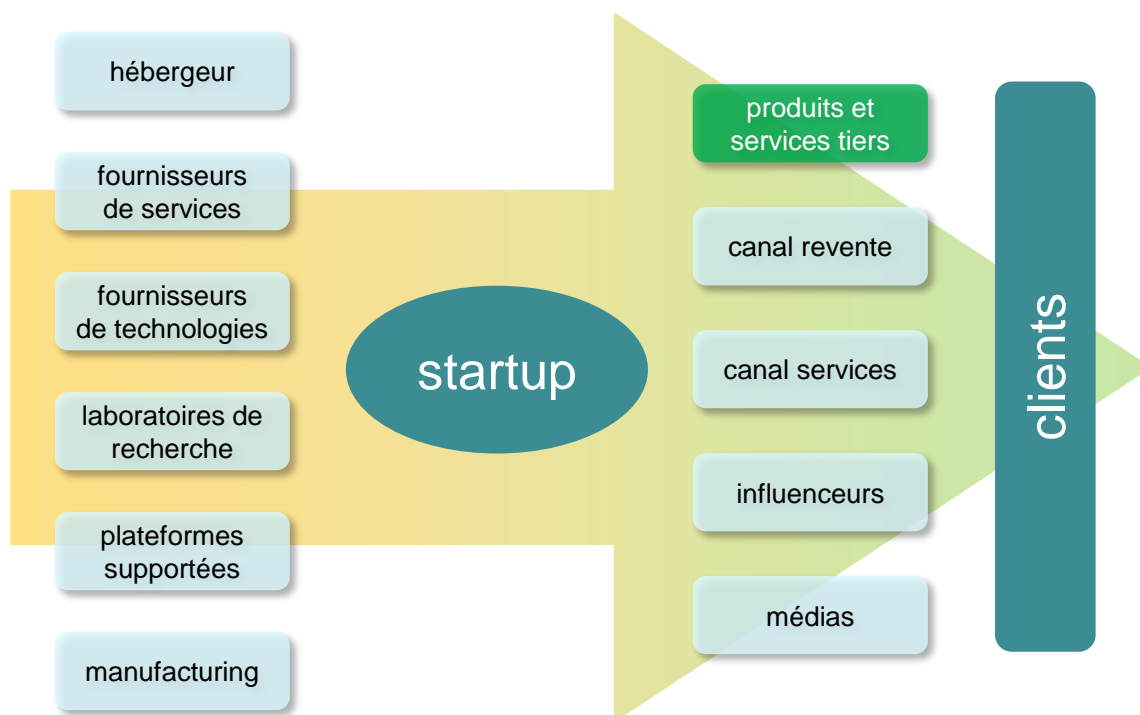
A vrai dire, les plateformes sont rares et encore plus rares que les startups à succès. Elles se développent autour de produits généralistes extensibles massivement utilisés par de grandes masses d'utilisateurs. La mécanique est plus difficile à créer autour de produits très spécialisés.

Par où commencer et comment s'y prendre lorsque l'on démarre ? Comment par exemple initialiser une « approche développeurs » et attirer des contributeurs – commerciaux ou bénévoles – autour de son offre ?

Il va donc falloir identifier d'abord les produits et solutions tiers indispensables pour enrichir la valeur de votre offre. Faire une cartographie de ces acteurs.

Identifier ceux qui seront faciles à attirer dans votre giron et ceux pour lesquels un effort particulier sera nécessaire. Il faudra bien architecturer son logiciel ou service web pour permettre son extension par ces tiers.

Dans les « slides de backup » d'une présentation, il peut être utile de créer un schéma présentant l'articulation de son écosystème. Et en faisant bien la distinction entre l'écosystème « amont » qui comprend les partenaires et fournisseurs qui aident à créer le produit ou le service, et l'écosystème « aval » qui permet de toucher les clients et de diffuser son offre de manière directe (vente, services) ou indirecte (influence, notoriété).



Prospective et veille concurrentielle

Elle est souvent correcte chez les créateurs d'entreprise, mais pas suffisamment pour savoir par exemple ce qui se trame chez d'autres sociétés équivalentes également en « early stage ». Le réflexe classique des entrepreneurs est de sous-estimer leur concurrence pour se rassurer, et aussi, de l'envisager de manière trop étroite. L'information est de plus brouillée par les signaux trompeurs souvent émis par les concurrents, surtout dans la mesure où la plupart, lorsqu'ils ne sont pas cotés, ne respectent pas leurs obligations de publication de comptes⁴².

L'entrepreneur est souvent partagé entre le désir de bien positionner son offre dans un univers concurrentiel dense, au point de rendre cela illisible avec un quadrant style Gartner trop touffu, et celui de se considérer comme unique, et sans concurrence. Dans les faits, il y a toujours une concurrence, qui va de ceux qui ont eu la même idée quelque part dans le monde jusqu'à la base installée de vos clients potentiels ou leur simple passivité.

N'oubliez pas que le fait d'avoir un grand nombre de startups concurrentes de votre activité ne valide pas le marché pour autant. En effet, ces startups n'ont peut-être pas encore trouvé leur point d'équilibre ni la manière d'aborder avec succès le même marché que celui que vous convoitez !

⁴² Une société enregistrée se doit de publier ses comptes de manière annuelle. On peut les consulter souvent de manière payante sur des sites spécialisés comme <http://www.societe.com>. La plupart des startups ne le font pas et ne respectent ainsi pas la réglementation. Elles le font lorsqu'elles deviennent cotées en bourse, car cette obligation-là y est incontournable. Mais attention, n'importe quel service achat d'une entreprise digne de ce nom ira regarder du côté de societe.com pour voir à quoi votre société ressemble. Attention aux signaux faibles ou forts... de faiblesse (sous-capitalisation, petit chiffre d'affaire, faible activité, ...).

Si toutes les startups de votre secteur ne donnent pas de signe de vie depuis quelques années, cela signifie peut-être que le marché ne se porte pas bien.

L'entrepreneur opère ainsi dans un monde incertain et où l'information est souvent partielle voire inexistante sur ce que font les concurrents.

Les concurrents les plus dangereux sont parfois dans des activités adjacentes et non identiques à celles de la startup. Dans l'Internet, ce sont les sites qui « prennent » du temps aux utilisateurs, dans les entreprises, ce sont les sociétés qui font consommer au client un budget donné. Etc. Il vaut mieux avoir une vision large de la notion de concurrence.

C'est d'ailleurs l'un des moyens d'éviter de se faire dépasser et il est tout aussi valable pour les grandes entreprises. On peut ainsi prendre en compte de manière large les organisations que la nouvelle offre va gêner, notamment en cas de changement de chaîne de valeur, de désintermédiation ou de réintermédiation.

Il est sinon difficile d'accéder à des listes de référence de startups⁴³. Le réseau et la connaissance des VCs du marché doivent aider à connaître la réputation et les caractéristiques des projets concurrents. Il est aussi critique d'effectuer une veille technologique à l'échelle mondiale et pas seulement à l'échelle française.

Même si la startup n'aborde pour commencer que le marché français.

Si le marché décolle, un concurrent étranger peut très bien s'implanter en France et menacer sérieusement les acteurs locaux.

Faut-il avoir peur des grands ?

Question souvent entendue dans des réunions de sélection de projets : « *qu'arriverait-il si Microsoft (ou Google, ou ...) se lançait dans un tel projet ?* ». Avec le spectre assuré de la destruction immédiate de la startup.

Les plus de 40 ans ont en tête l'histoire de Netscape ou de Real Networks, souffre-douleurs de la concurrence acharnée de Microsoft à la fin des années 1990.

Malgré tout, les grands groupes du logiciel et de l'Internet sont de plus en plus lents à la détente pour innover. Ils dépensent plus d'énergie à protéger leur business existant, leurs « vaches à lait » dans le jargon des économistes, qu'à en créer de nouveaux avec des moyens substantiels.

Les grandes organisations innovent généralement plus lentement que les petites. Celles qui innovent le plus sont souvent organisées pour acquérir rapidement des startups et intégrer leur activité dans leur portefeuille de produits. Deux exemples sont éloquentes : Cisco pour les réseaux et Google pour l'Internet dont une bonne partie de l'offre provient d'acquisitions et non de développements internes (Android, Picasa, Analytics, Apps, Earth et YouTube sont tous issus d'acquisitions). Google poursuit cette stratégie d'acquisitions dans l'intelligence artificielle depuis le début des années 2010. Dans pas mal de cas, ce sont des « *acqui-hires* », des acquisitions de compétences pointues plus que de produits ou de bases installées de clients. Dans certains cas, les acquisitions sont même des échecs qui donnent lieu à une revente, comme pour Motorola (cédé à Lenovo en 2014), Boston Dynamics, Shaft (ces deux derniers cédés à Softbank Robotics en 2017) et Zagat (cédé début 2018 à The Infatuation, un site de recherche de restaurants).

Donc, pour une startup réellement innovante capable d'exécuter rapidement son plan, il pourra lui arriver de se trouver en concurrence frontale avec un grand acteur du logiciel ou de l'Internet, mais bien plus souvent avec d'autres startups du même secteur et d'être une cible pour une acquisition potentielle par un grand groupe. Dans ce cas là, il s'agit au pire d'être la mariée la plus belle. Si son concurrent est acheté par un GAFAM, là, oui, la situation pourra devenir difficile.

On peut aussi facilement surestimer les forces des grands acteurs, notamment dans leur capacité à activer leurs équipes vente et marketing sur le terrain sur des offres marginales dans leur catalogue. Une exception : les ventes aux grandes entreprises ou le label « grand acteur » les favorise très souvent au détriment des startups, même si leur offre est techniquement et/ou commercialement inférieure. Dans le grand public, ces considérations entrent par contre moins en jeu et le marché y est plus ouvert.

Il faut néanmoins se protéger juridiquement dans les relations avec ces grands groupes. Ils peuvent être intéressés par votre idée et la faire réaliser par d'autres si elle est mal protégée !

⁴³ Cf cet article « Le business des bases de données de startups », paru en avril 2010, sur mon blog : <http://www.oezratty.net/wordpress/2010/business-bdd-startups>. Ainsi qu'une liste d'annuaires de startups [à la fin du document](#).

D'autant plus que les acheteurs français sont parfois plus séduits par les acteurs étrangers, surtout nord-américains, au détriment des acteurs français, jugés trop fragiles. C'est particulièrement vrai dans les logiciels d'entreprises.

Au-delà de la veille concurrentielle se pose la question de la prospective. Il y a certes quelques cabinets de conseil spécialisés dans ce domaine-là et d'autres qui surveillent les dépôts de brevets.

C'est aussi le rôle des missions scientifiques dans les ambassades de France, et des missions économiques, rattachées à Business France. Elles publient des rapports qui peuvent être intéressants. Business France propose des missions de veille personnalisée aux entreprises.

Comprendre les évolutions sociétales fait partie des éléments de veille clés de la startup.

Le point clé d'une bonne veille est de détecter non pas seulement les signaux provenant de la recherche scientifique ou des dépôts de brevets, mais également ceux qui sont d'ordres économiques, législatifs et sociétaux. Certaines tendances sont faciles à prévoir, comme le renchérissement du coût des transports, la question alimentaire et les contraintes environnementales.

Du côté sociétal, on pourra s'intéresser aux évolutions des modes de management, à celles du comportement des jeunes ou dans les pratiques dans l'enseignement.

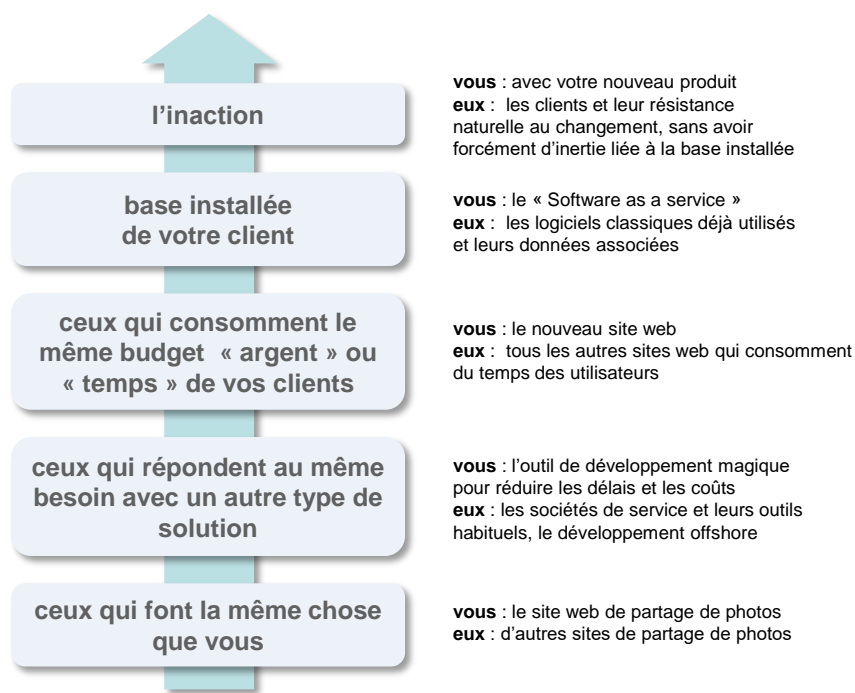
Un autre aspect de la concurrence est encore plus négligé : celui de la concurrence du passé et qui a échoué. Il est fréquent qu'une startup se lance dans un domaine très voisin d'une startup qui a tenté la même chose il y a 5 ou 10 ans et en échouant.

Il ne faut évidemment pas s'arrêter à cela, mais la moindre des choses est de connaître ces échecs et si possible leurs raisons pour éviter de refaire les mêmes erreurs⁴⁴.

Et évidemment, on surveillera aussi le domaine législatif et réglementaire. Tout dépend de votre business !

Du côté des outils, on pourra commencer par utiliser un lecteur de flux RSS⁴⁵ en sélectionnant les blogs et sites pertinents par rapport à son activité et en créant des répertoires virtuels avec des recherches sur mots clés.

il y a toujours de la concurrence...



⁴⁴ En voici un exemple avec Laurence Kerjean qui lançait Meet Ze Chef, bâtie sur un modèle très voisin de la startup SuperMarmite qui avait été l'une des lauréates du concours de startups de LeWeb en 2009 et avait ensuite fermé boutique. Cf [Laurence Kerjean : faire une croix sur son plan de départ... pour mieux y revenir ?](#). L'intermédiation entre familles qui créent des plats cuisinés et consommateurs est complexe à gérer : il faut un inventaire local très dense pour générer des économies d'échelle, il faut gérer la livraison, gérer les questions d'hygiène et de sécurité alimentaire. Bref, pas simple !

⁴⁵ Oui, ça existe encore, malgré la fin de Google Reader en 2013 ! Et cela reste un excellent moyen de faire sa veille et de ne pas être absorbé par le côté enfermant des réseaux sociaux. J'utilise maintenant **RSSOwl** après avoir abandonné FeedReader dont le navigateur n'était pas à jour. Il est notamment très bon pour ses fonctions de recherches par mots clés dans ses flux RSS. Il y a aussi Feedly, FeedDemon, RSS Bandit, Liferea pour Linux et Flowreader.

Lean Startup

Le modèle de « lean startup » a été conceptualisé en 2011 par Eric Ries, co-fondateur et CTO de IMVU, puis de la société de conseil « The Lean Startup » et auteur du blog [Startup Lessons Learned](#). Il s'agit d'une méthodologie de démarrage de startup qui s'appuie sur le test rapide et continu de ses concepts et de ses produits auprès des clients associé à la méthode de développement agile (Agile Development). Elle est apparentée à la méthode « **Customer Development** » de Steve Blank⁴⁶.

Le modèle part du principe que les principaux échecs de startups proviennent plus de la difficulté à trouver des clients intéressés par leur offre que par la création du produit ou du service. Les startups qui réussissent seraient celles qui adaptent le plus rapidement leur offre aux besoins de clients réels.

La méthode rappelle que chez les startups, le risque se situe au niveau du marché avant d'être technologique.

Le lean startup consiste à valider son offre le plus rapidement possible auprès de clients, notamment en phase beta.

La méthodologie requiert donc un contact permanent avec ses premiers clients, permettant d'obtenir du feedback à la volée sur l'usage qu'ils font du produit, souvent en beta test.

Un dialogue franc doit être établi avec le client. Il faut avoir le courage de capter de mauvaises nouvelles et ne pas jouer l'autruche !

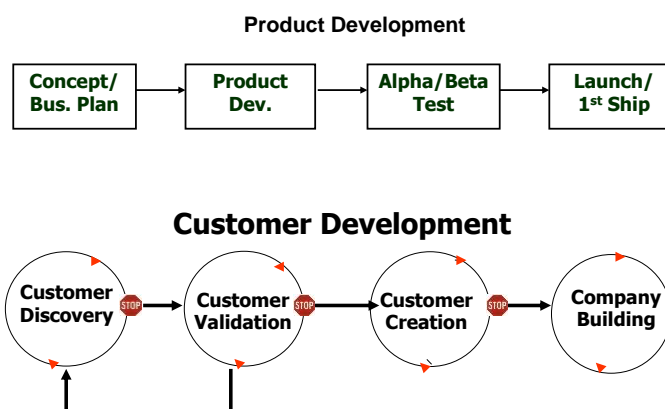
S'ensuit une évolution rapide du produit pour bien répondre aux besoins des clients et aussi un affinage de la segmentation client⁴⁷.

La méthodologie requiert donc un contact permanent avec ses premiers clients, permettant d'obtenir du feedback à la volée sur l'usage qu'ils font du produit, souvent en beta test.

S'ensuit une évolution rapide du produit pour bien répondre aux besoins des clients et aussi un affinage de la segmentation client.

On y retrouve des principes de Geoffrey Moore dans « Crossing the Chasm » qui date de 1997. Sachant que le processus demande une capacité à faire de véritables produits génériques et à répliquer son modèle de vente, sans s'enfermer dans un modèle de « service » où, à force d'écouter ses clients (entreprises), on ne fait que des projets sur mesure.

Customer Development is as important as Product Development



Customer Development in the High-Tech Enterprise

September 2008

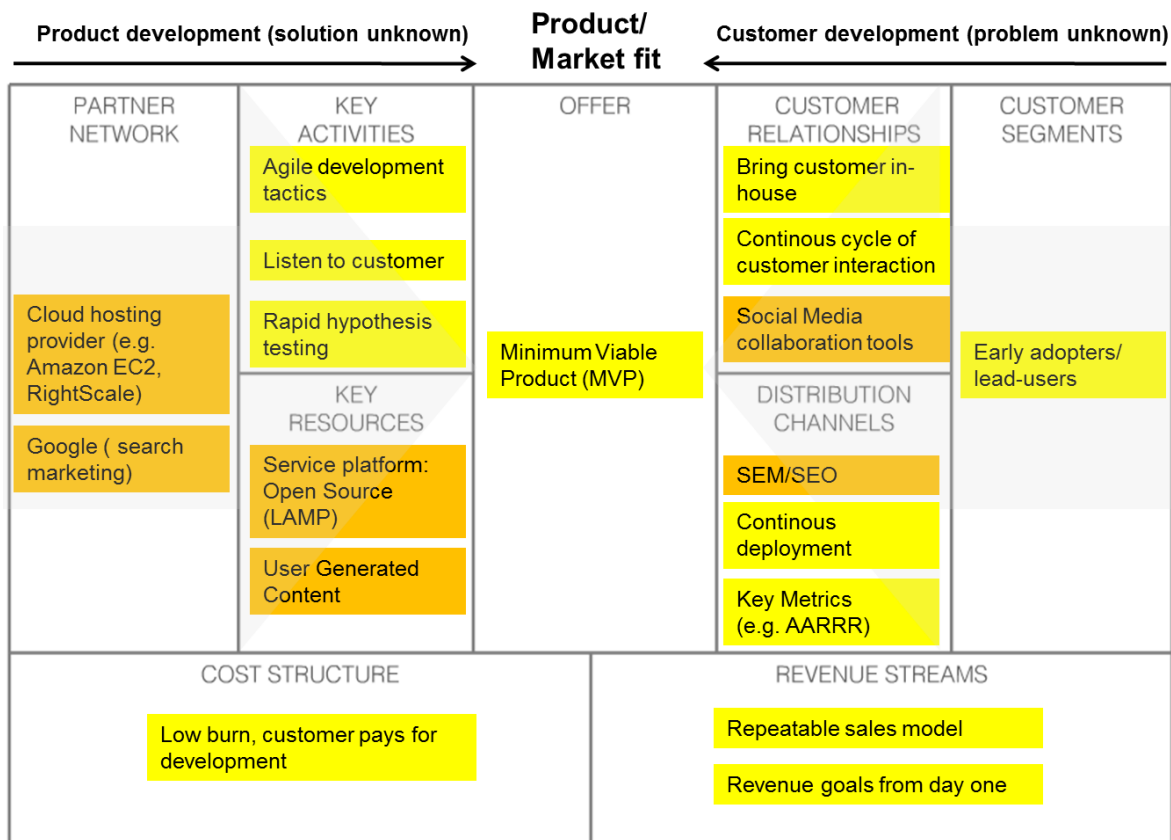


⁴⁶ La méthode Customer Development est très bien décrite dans la présentation [The Customer Development Methodology](#) (76 slides, 2008).

⁴⁷ Tous les clients ne se valent pas en effet. Il faut savoir ce que l'on décide d'écouter et prioriser leurs demandes. Cf [A Great Way to Kill Your Startup: Listen to All Your Customers](#) (2012) de Steve Blank.

Il faut donc une véritable compétence de « program management », déjà [décrite](#) dans ce document. Il doit aussi s'inscrire dans une véritable vision d'entreprise, une bonne compréhension des attentes du marché et ne pas relever simplement de l'innovation incrémentale.

La méthode s'appuie aussi sur des plateformes logicielles open source ou en cloud dites de « commodité », et qui présentent l'avantage d'être peu coûteuses et rapides à mettre en œuvre. Mais à la limite, cet aspect est relativement secondaire. On peut faire du « Lean Startup », quelle que soit la technologie employée, et pas seulement dans le domaine du logiciel.



Lean Startup Business Model Pattern, Tor Grønund <http://bit.ly/LeanBizMod>. Adapted from the Business Model Ontology (Alex Osterwalder), the Lean Startup (Eric Ries) and Customer Development (Steve Blank).

Pivots

La métaphore du **pivot** est couramment évoquée pour les startups depuis 2010. Le « pivot » est un événement de la vie d'une startup correspondant à un changement de positionnement.

Soit que l'on applique le produit à des marchés différents de ceux prévus initialement, soit que l'on change le produit⁴⁸ ou son modèle économique. Soit, parfois, tout à la fois !

En voici quelques exemples ⁴⁹:

- Les pivots concernant le **produit** peuvent consister à le simplifier pour le focaliser sur une fonctionnalité clé et de s'appuyer sur les produits tiers pour le reste, ou au contraire à élargir le spectre fonctionnel du produit pour se différencier par la qualité de l'intégration. On peut aussi choisir de transformer son produit en plateforme ou au contraire, verticaliser l'usage d'un produit générique.

⁴⁸ La notion de pivot s'applique à chaque individu dans la gestion de son parcours professionnel. L'expérience montre que l'on peut avoir plusieurs vies professionnelles distinctes avec des changements plus ou moins radicaux entre chaque phase. Cependant, il est bon d'avoir un point commun entre chaque phase, d'où l'appellation de pivot.

⁴⁹ Ces exemples sont inspirés de l'article [Top 10 Ways Entrepreneurs Pivot a Lean Startup](#) (2011) de Martin Zwilling.

On peut enfin changer de technologie sous-jacente sans changer les fonctionnalités du produit. Cela peut être rendu nécessaire pour des raisons de performance, d'évolutivité, de support multi-plateforme, ou encore pour satisfaire les demandes de segments clients.

- Les pivots **marchés** consistent à changer de segment client visé après avoir constaté que les segments visés initialement ne mordent pas à l'hameçon. On trouve alors souvent des segments de clients adjacents qui peuvent être plus innovants, mieux financés, ou avoir un meilleur accès au marché. Ils peuvent aussi tout simplement avoir plus besoin de votre solution. On peut aussi rester dans le même marché mais traiter un besoin différent ou formulé différemment.
- Les pivots de modèle de **monétisation** entre modèles indirects (souvent publicitaires) et modèles direct (freemium, abonnements).
- Les pivots de modèles de **distribution** entre modèles directs et indirects. Exemple avec Deezer et son partenariat avec Orange qui lui a permis de toucher d'un coup des centaines de milliers de clients avec une structure de revenu récurrente.

Le pivot relève du bon sens : savoir changer de cap en cas d'échec patent et durable.

Le pivot n'est pas une recette miracle aux difficultés des startups à trouver leur place sur leur marché. Cela ne fonctionne évidemment pas à tous les coups !

Le pivot est l'approche à adopter dans la méthode du Customer Development lorsque ... cela ne prend pas et que l'on va au mur et que rien n'indique qu'il faut persister dans l'erreur !

Quelques exemples connus ou moins connus de pivots sachant qu'ils sont en fait très courants :

- **Next** avait fait un gros pivot avant d'être acquis par Apple en 1997. La société créée par Steve Jobs après son départ d'Apple en 1985 avait abandonné son activité de constructeur pour se concentrer sur l'édition de son système d'exploitation. Mais cela n'a pas été une réussite commerciale pour autant.
- **Criteo** : créé en 2005, la startup créée par Jean-Baptiste Rudelle utilisait une technologie pointue de recommandation pour faire de la reco de DVD et de vidéo à la demande en marque blanche. Échec ! Le marché de la vidéo à la demande était encore trop faible à cette époque là. La mode était à la recommandation, poussée notamment par le concours lancé par Netflix pour améliorer son propre algorithme de recommandation de films de fonds de catalogue. En 2008, la société a complètement changé de positionnement, mais en s'appuyant sur le même cœur technologique de base. Elle s'est spécialisée dans le « retargetting publicitaire » qui consiste à présenter aux internautes des publicités tenant compte de leur parcours précédent sur les sites web et notamment les sites partenaires de commerce en ligne. Résultat : un leader mondial dans son secteur, une introduction au Nasdaq en 2013 et un chiffre d'affaire de \$2,3B en 2017 avec 18 clients ! Mais les changements de règles des navigateurs comme Safari ou Chrome et autres bloqueurs de publicité fragilisent la croissance de Criteo qui va peut-être pivoter à nouveau.
- **Amazon** est un contre-exemple : la société a bien commencé par vendre des livres, puis tout et n'importe quoi, puis est devenue une place de marché, s'est lancée dans les services de cloud (AWS, S3, EC2, etc) et enfin dans la VOD et les liseuses et tablettes. A ceci près qu'à chaque fois, il s'agissait d'un nouveau business qui ne remettait pas en cause l'existant mais s'y ajoutait en tirant parti de l'expérience acquise et des infrastructures déjà en place. C'est une forme de mutualisation des différentes couches de la société : infrastructure informatique et gestion logistique et d'un pari sur la dématérialisation inéluctable des contenus, surtout vidéo.

- **Twitter** est le résultat d'un pivot vers le micro-blogging de la société Odeo, un service d'abonnement à des podcasts. Après 12 ans d'existence, la société vient tout juste de devenir profitable. Elle bat des records de ce point de vue-là. Elle n'a donc peut-être pas assez pivoté dans son histoire !
- **IBM**, ce n'est pas une startup mais un gros paquebot. Le constructeur est devenu une société de services dans les années 1990, l'un des plus gros pivots de l'histoire du numérique pour une entreprise qui faisait à l'époque 400 000 personnes, était descendue à 230 000 puis remontée à plus de 431 000 début 2014 et redescendue à moins de 380 000 en 2017. Dans les faits, IBM est à la fois un constructeur, un éditeur de logiciels, une société de financement, une boîte de conseil et une SSII. Mais le service représente environ 57% de son chiffre d'affaire alors qu'il était marginal il y a 20 ans. La seconde source de revenu est le logiciel avec 26% du CA. La part du matériel continue de baisser avec la vente début 2014 de l'activité serveur à Lenovo à qui l'activité PC avait déjà été cédée en 2004. Depuis 2015, IBM a mis les bouchées doubles derrière un nouveau pivot, celui du cognitive computing avec l'intelligence artificielle et son incarnation dans les briques technologiques de Watson. Mais la société a tout de même vu son chiffre d'affaires baisser régulièrement depuis 2011, affectée par la concurrence dans les services.
- **Restopolitan** est une startup française créée en 2006 par Stéphanie Pélaprat qui a mené un pivot produit après six ans d'existence et levé des fonds auprès des plus prestigieux business angels de France dont Xavier Niel et Jacques Antoine Granjeon. Ce service de réservation de restaurant lançait une carte de membre offrant un repas à chaque réservation et développait une solution logicielle de gestion des réservations, des flux en salle et de la clientèle pour ses partenaires restaurants. Le produit devenait ainsi « biface » servant de manière équilibrée les consommateurs et les partenaires⁵⁰.

Dans la pratique, chaque entrepreneur qui a réussi ou échoué est capable de vous raconter plusieurs histoires de pivots. C'est le lot commun des startups. Le point clé est d'avoir un « business design » bien pensé dès le départ pour limiter les changements intempestifs, et de savoir le faire lorsque c'est nécessaire et au bon moment. Soit... avant qu'il ne soit trop tard !

Le pivot n'est pas une fin en soi. Si on peut l'éviter, cela sera autant de temps de gagné dans la course à l'hypercroissance !

Il faut cependant éviter de pivoter trop fréquemment sans laisser le temps à son offre de mûrir. Cela prend du temps d'installer un nouveau produit sur un marché. Le manque de patience lié au manque de moyens financiers peut faire rater une belle opportunité.

Il faut donc du discernement pour distinguer les situations difficiles qui demandent de la persévérance de celles où il faut changer son fusil d'épaule.

Comme le dit Jason M. Lemkin dans ce savoureux tweet de novembre 2017, « *fail fast is for suckers* ». Dès lors que l'on a réussi à capter une dizaine de clients, il recommande de s'accrocher⁵¹. La possibilité de faire un ou plusieurs pivots ne vous exonère cependant pas d'une chose : d'avoir du discernement et de bien concevoir votre startup dès le départ. Si grâce à cela vous économisez un ou deux pivots, cela sera tout bénéfique pour l'entreprise ! Il ne faut pas oublier aussi les nombreux grands succès qui se sont bâtis sans grand pivot au démarrage (Google, Facebook, Oracle, Price Minister, Meetic).

⁵⁰ Voir [Stéphanie Pélaprat : le pivot en mode commando](#) publié sur KissMyFrogs (2017).

⁵¹ J'ai découvert cette citation dans [The hardest part about starting a new business](#) de Loïc Le Meur (2017).

Produit et technologie

Nous allons traiter ici d'un point clé de la vie des startups qui est rarement traité dans les guides et manuels existants : la dimension technologique. Comment architecturer son produit ? Quels composants choisir ? Comment s'organiser ?

La startup doit souvent faire des choix de plate-forme qui vont conditionner ses coûts de R&D ainsi que l'accès au marché et même la confiance des capitaux-risqueurs. Les choix technologiques vont également déterminer la capacité de croissance rapide de la startup.

Pour un projet numérique, les mots clés dans ces différents domaines sont : le **cloud computing** pour l'hébergement de son site web, les méthodes de **développement Agile** et leurs variantes pour faire évoluer rapidement son logiciel avec des boucles de feedback client (lié à la notion de [Lean Startup](#) déjà vue), des **architectures modulaires** (composants, interfaces, SOA / REST / SOAP / services web) et le ciblage des **mobiles** (quasiment indispensable, surtout pour les applications destinées au grand public).

S'y ajoutent depuis 2015 l'intelligence artificielles et les différentes techniques de **machine learning** et de **deep learning** avec leurs nombreuses briques logicielles en open source et ressources matérielles en cloud.

Liens avec la recherche

Il peut être intéressant pour une startup de nouer des liens avec des laboratoires de recherche lorsqu'elle a besoin d'intégrer des technologies pointues dans ses solutions. Les startups peuvent être aussi créées par les chercheurs eux-mêmes, aidés notamment par les **SATT**, les sociétés d'accélération du transfert de technologies qui consolident la valorisation de la recherche publique à l'échelle régionale. L'appel à des laboratoires de recherche est un bon moyen de se différencier fortement de la concurrence avec une technologie exclusive, surtout si la licence d'utilisation des brevets associée est elle-même exclusive.

Comment gérer ses relations avec la recherche ?

Les chercheurs peuvent créer leur startup mais les startups peuvent aussi faire appel à des chercheurs pour créer ou faire évoluer leur produit.

Les relations entre startups et recherche se manifestent généralement de deux manières.

Soit des chercheurs sont à l'origine du projet et vont être incubés dans leur laboratoire ou ailleurs et créer une entreprise.

Soit des entrepreneurs vont faire appel à des chercheurs pour mener des travaux nouveaux pour répondre à un besoin, ou pour mettre en application des travaux existants à un projet en cours. Cette dernière approche est peu courante, sauf dans les entreprises de « deep techs »⁵².

Dans le **premier cas**, l'équipe créatrice aura peu de connaissances sur l'entrepreneuriat et les dimensions vente et marketing. Elle aura besoin d'intégrer ces aspects soit sous forme d'aide externe soit sous forme de recrutements. L'approche intellectuelle consiste à partir de briques de solutions pour identifier un problème à résoudre, un domaine d'application.

L'approche peut être itérative, voire coûteuse. La confrontation au marché est critique. La compétence manquant le plus souvent aux chercheurs dans ce cas de figure est la discipline technologique et marketing permettant de créer un véritable produit. Un résultat de recherche isolé constitue rarement un socle suffisant pour créer un produit.

⁵² Cette approche de sourcing technique dans la recherche a notamment été utilisée en 1990 par Business Objects et Kelkoo en 1999.

trois parcours pour la recherche et l'innovation



méthode #1 : on part de la recherche et on identifie des domaines d'application pour créer une entreprise. En gros, on part de la solution et on cherche le problème à résoudre. Les chercheurs sont à l'origine de la création de l'entreprise.



méthode #2 : on part d'une idée et d'un projet d'entreprise puis on identifie les travaux et partenariats de recherche permettant d'y intégrer une différenciation clé. On part de la résolution d'un problème et on cherche la solution ou une composante de la solution pour le résoudre. Des entrepreneurs créent l'entreprise et s'associent ensuite à des chercheurs.



méthode #3 : variante de la seconde, on part d'un problème que l'on analyse et décortique, avec une approche marketing, ciblant des clients potentiels pour qui le problème est important et pour lesquels une solution présenterait une valeur économique certaine. Ensuite, on identifie la solution, les moyens technologiques nécessaires, et on crée la société.

Dans le **second cas**, une équipe d'entrepreneurs si possible aguerrie a déjà une bonne idée du marché à adresser et de la solution à construire. Il leur manque des briques technologiques pour soit rendre le service imaginé, soit simplement, pour créer une différenciation clé et une barrière à l'entrée. Cette approche nécessite pour les entrepreneurs d'identifier les laboratoires intéressants. Dans le domaine des TIC, le point de passage classique et obligé est l'INRIA, dont le site web publie les travaux de recherche. L'établissement public a des sites en région parisienne (Rocquencourt et Orsay), à Sophia Antipolis, à Rennes, Bordeaux, Nancy et Lille. Le CNRS a aussi un laboratoire dans les TICs (le STIC) ainsi que le LASS de Toulouse qui est rattaché à l'INSIS et à l'INS2I. Dans la microélectronique, il faut également compter avec le CEA-LETI, spécialisé dans les nanotechnologies, dont les ressources sont essentiellement situées à Grenoble ainsi que le CEA-LIST, focalisé sur le numérique et l'industrie et situé à Saclay en région parisienne.

Le **troisième cas** est un « best practice » de l'innovation. Il consiste pour les entrepreneurs à passer beaucoup de temps à définir le problème à résoudre et les clients concernés. Très souvent, l'idée à la source de la création d'une startup ne correspond pas à un problème bien identifié pour des segments clients qui peuvent être bien détournés. Le résultat est une difficulté chronique à trouver à la fois un modèle économique et un modèle de commercialisation, faute de clients concernés. En se focalisant sur un problème à résoudre et des segments clients, on peut plus aisément identifier la valeur économique générée. Et on fait ensuite son marché de technologies pour répondre au cahier des charges, y compris dans la recherche. Le modèle peut être itératif. En effet, la découverte de nouveaux résultats de recherche permet de reboucler sur le périmètre de la solution à créer.

Dans tous les cas de figure, il faut évidemment « blinder » les aspects de propriété intellectuelle. Même dans le premier cas, il y aura un accord là-dessus avec l'entreprise créée par les chercheurs.

Existe-t-il d'autres motivations et incitations à des partenariats startups / public ? ⁵³

Comme nous l'avons vu le partenariat peut donc être historique, être sollicité en cours de création ou bien plus tard dans la vie de la startup. Si le souhait d'intégrer des connaissances, savoir-faire ou une technologie en est souvent le moteur, il existe d'autres motivations à ces rapprochements :

- L'obtention de sources de financements très significatifs

Des subventions d'incubation : de nombreux incubateurs proposent des subventions d'un montant variable selon les régions et les structures (tout de même entre 30 et 50K€). Dans certains cas, l'une des conditions à l'obtention de ces subventions sera de posséder un accord de valorisation (ou, a minima, d'un accord de co-développement) d'une technologie de l'une des universités affiliées à l'incubateur. On comprend que ces subventions s'adressent pour l'essentiel à des entreprises en création.

Des subventions ou avances remboursables pour la réalisation de projets collaboratifs : les projets collaboratifs (il peut s'agir de projet nationaux (type ANR ou FUI), internationaux (type Europe 2020, PCRD, etc..) ou bien encore locaux (Bpifrance, régions) sont devenus des outils majeurs de financement des jeunes pousses européennes qui poursuivent des activités de R&D après leur création. L'obtention de ces aides est cependant devenue de plus en plus délicate ces dernières années avec l'augmentation régulière du nombre de candidats. Aussi, les dossiers ne comprenant pas dans les partenaires proposés de laboratoire public - et si possible de référence - ont encore plus de difficultés à passer avec succès les étapes sélections. Le montant de ces financements peut varier entre 100K€ et un peu plus d'un million d'euros, ce qui les rends si convoités.

Le i-LAB, anciennement Concours National de Création d'Entreprise de Technologie Innovante, qui attribue aux startups des subventions comprises entre plusieurs dizaines (catégorie émergence) et plusieurs centaines (catégorie création) de milliers d'euros. Une fois encore les partenariats avec des laboratoires publics sont très appréciés par les jurys dans les sélections.

- L'obtention d'une caution scientifique

Les instituts de recherche ont en général une bonne image de marque qui permet d'aider les entreprises à « garantir » la crédibilité d'une technologie devant leurs marchés ou des investisseurs potentiels. Une startup qui utilise par exemple des travaux de recherche de l'INRIA dans le numérique ou de l'INSERM dans la santé bénéficie automatiquement de l'image de marque de l'institut de recherche dans diverses étapes de sa croissance : levée de fonds, communication, commercialisation et revente de la société. Elle utilisera sans doute dans sa communication les publications scientifiques des chercheurs dont les travaux sont réutilisés. De même, les startups utilisent ces partenariats comme base à des communiqués de presse qui peuvent les mettre en valeur, parfois même en bénéficiant de frais partagés avec le laboratoire public. Enfin, la startup a également parfois la possibilité d'utiliser le réseau international de son partenaire public ce qui peut être un avantage indéniable. Les brevets déposés peuvent être listés par les chercheurs académiques dans leur rapport d'évaluation tout comme ils citent leurs publications scientifiques. Grâce à cette nouveauté, les partenariats peuvent dorénavant être gagnant-gagnant pour les chercheurs.

- L'utilisation de savoir-faire ou d'appareillages rares dans des prestations de service pour coûts plus que compétitifs

Les universités ou instituts de recherche permettent des accès à l'utilisation d'appareillages ou de technologies (ou même de connaissances) parfois presque unique au monde à travers de simples contrats de prestations. Il faut bien dire que les universités facturent encore bien souvent quasi au prix-coûtant et même si souvent la propriété intellectuelle sur les résultats est à discuter, cela reste très avantageux pour la startup.

⁵³ Ce qui suit concernant les liens avec la recherche est une contribution de Jean-Philippe Arié de la société InnovaGeek, sise à Bordeaux et qui a fermé boutique en 2016.

Comment identifier ces laboratoires de recherche ?

Les solutions pour identifier des partenaires sont multiples et dépendent des intérêts recherchés.

Tout d'abord il existe de nombreux outils locaux à la disposition des entreprises. Par exemple, pratiquement toutes les universités (du monde) ont sur leur site internet de longues listes de technologies disponibles dont la plupart ont déjà fait l'objet de dépôts de brevets. De même en France, chaque région possède une structure publique, les Agences Régionales de l'Innovation (ARI) qui ont pour mission d'informer sur les savoir faire de la région, les expertises et les technologies disponibles. Au niveau national, Bpifrance (à l'époque, Oseo) et le réseau CURIE ont collaborés pour créer un annuaire de référence - « la bourse de technologies ».

L'histoire d'un pivot, ou comment Lokad a trouvé son écosystème logiciel

par Joannès Vermorel, fondateur de Lokad, rédigé en 2015.

J'ai créé Lokad en 2008 avec la vision d'un logiciel SaaS avec abonnement mensuel de la prévision statistique des ventes, composant clef de l'optimisation des stocks. Lokad bascule très tôt sur le cloud, et cela nous permet théoriquement de servir des petites entreprises. En pratique, nous bloquons systématiquement sur la phase de récupération des données de l'entreprise. Les PME sont peu outillées et généralement incapables de réaliser une telle extraction par leur propre moyen.



Sur 2009 et 2010, je tente de résoudre le problème via une approche purement « business ». Si une PME ne réussit pas à nous envoyer ses données, alors peut-être qu'un intégrateur pourra résoudre le problème, et facturer en conséquence. Sur le papier cela semble logique, mais le choc avec la réalité est brutal : comme Lokad est plus simple à mettre en place que nos concurrents, nous ne sommes pas compétitifs du point de vue des intégrateurs, qui eux privilégient - au contraire - une solide complexité garante de revenus importants dans le temps pour l'intégrateur.

Entre le début 2011 et jusqu'à la fin 2013, j'abandonne assez largement toute notion de partenariat commercial pour Lokad. Nos clients sont acquis en direct de manière très traditionnelle, et nous nous facturons des missions d'intégration comme le ferait une SSII. Les difficultés sont multiples, et comme pour les SSII, la rentabilité de ces missions est faible.

Courant 2013, j'identifie une nouvelle « race » d'éditeurs logiciels qui apparaissent sur mon marché : les MOMs (Multichannel Order Management Software). Pour diverses raisons, les distributeurs de toute taille basculent partout dans le monde sur des « MOMs ». À date, les investissements de VCs nord-américains ont déjà inondé ce marché émergent. Les MOMs se livrent un concurrence féroce : des équipes de talent, bien financées, qui mettent sur le marché des produits de qualité très supérieure à ceux des acteurs historiques pour des prix plus faibles. Les MOMs eux-mêmes ont besoin de pivots pour ne pas simplement se « commoditiser » trop vite les uns les autres.

Fin 2013, Lokad démarre puis accélère son pivot depuis 2014 : là où j'avais cherché une solution business au problème d'intégration, nous trouvons une solution technologique. Nous allons devenir une « app » pour les MOMs, et bâtir tous les automatismes qui permettent une intégration « 1-click ». Le MOM le mieux financé du marché, à l'affût de tout ce qui pourrait conforter sa position de leader, découvre Lokad, y voit un élément différenciant, et se met à nous pousser agressivement auprès de sa base client avant même que Lokad ait vraiment finalisé son « app-ification ». Les autres MOMs répliquent en nous proposant des deals similaires quelques mois plus tard.

Pour Lokad, les changements sont profonds. Un changement technologique d'abord : là où nous investissions presque 100% de notre R&D dans de l'analyse statistique, nous nous retrouvons à investir dans des mash-ups web et tous les éléments afférents. Un changement de vision business ensuite : tout doit fonctionner en « 1-click » littéralement – comme une app iPhone ; ce qui nous pousse paradoxalement à explorer des outils statistiques plus puissants, et plus automatisés.

Là où nous mettions deux semaines – au mieux – pour démarrer un client, nous mettons 15min ; et en quelques mois nous faisons un 4x sur le nombre de PME servies par Lokad. Les MOMs étaient devenus l'écosystème logiciel naturel de Lokad. Début 2015, 90% de notre segment PME est poussé par les MOMs, et la tendance est toujours à la hausse. *[en 2018, Lokad fêtait ses 10 ans !]*

Au niveau Européen enfin, deux plateformes très spécialisées doivent être citées ; d'une part l'outil **CORDIS** qui permet de lancer un appel pour identifier des partenaires pour des projets collaboratifs ; et l'outil **Entreprise Europe Network (EEN)**, créé en 2008, dont la mission est la promotion des technologies européennes.

EEN est sans doute une des expériences les plus avancées de sourcing de technologies dans le monde puisque l'une des mieux structurées avec environ 600 interlocuteurs locaux chargés d'identifier les innovations dans chaque région européenne. Ces dernières années EEN a également conclu des accords avec d'autres intervenants du secteur et afin de centraliser la diffusion de technologies (par exemples avec l'European Space Agency (ESA) ou avec le Research Triangle Institute (RTI) aux Etats-Unis).

En plus de ces initiatives académiques, de nombreux projets privés ont généré des réseaux de promotion de technologies. Dans la sémantique de l'innovation ouverte (open innovation) il s'agit d'« intermédiaires en innovation » spécialisés dans le sourcing ou le « Find » (voir encadré sur l'open innovation).



Notons aussi l'existence des **IRT** (Instituts de Recherche Technologiques) dont la mission est de rapprocher les laboratoires de recherche et les entreprises de toutes tailles. Depuis 2011, ils sont huit (carte *ci-dessus*) et couvrent les thématiques suivantes : les technologies numériques, la microbiologie et les maladies infectieuses, l'usine du futur, les matériaux, métallurgie et procédés, la nanoélectronique, les systèmes ferroviaires, l'aéronautique, l'espace et systèmes embarqués, et l'ingénierie numérique des systèmes.

Ce qui fait pas mal de numérique, directement ou indirectement ! En 2016, les IRT avaient transféré 106 technologies vers l'industrie, déposé 155 brevets, publié 715 contributions scientifiques, mis en place 58 plateformes ou équipements servant directement les besoins de la R&D et été impliqués dans 25 projets européens. Les IRT occupaient à ce moment-là environ 1500 personnes dont 167 doctorants et 910 personnes issues des partenaires. Les IRT réussissent au total 444 partenaires industriels dont la moitié sont des PME ou startups et 100 partenaires académiques.

Le Rapport de la Mission Villani de mars 2018 propose de créer des **Instituts 3IA** (Interdisciplinaires d'Intelligence Artificielle) qui ressemblent dans leur forme aux IRT.

Quelles sont les principales difficultés rencontrées dans ces partenariats public / startup ?

Passée l'étape d'identification du laboratoire, les étapes de négociations constituent encore de nos jours l'obstacle majeur et ce, malgré la mise en place de cellule de valorisation dans pratiquement toutes les universités du territoire. Ces cellules de valorisation sont en effet bien souvent débordées par la masse de travail et le nombre de dossier en cours. Se rajoute à cela la pression des chercheurs qui souhaitent publier rapidement leurs résultats et, surtout, un problème sur l'origine des résultats puisque bien souvent, en France, les laboratoires ont des sources de financements mixtes (par exemple, il existe des laboratoires dont la recherche est financée à la fois l'institut Pasteur, le CNRS, l'INSERM, un bout d'université et un bout de projet international...).

Il est donc parfois très complexe de négocier avec un interlocuteur unique (même si, actuellement, certaines universités travaillent à la simplification de ces démarches et que les réformes des universités sont en cours). Les délais de négociations sont donc douloureusement longs pour une startup en attente d'un accord, là où un industriel peut attendre la gazelle, elle, doit galoper ! Les SATT peuvent aider à simplifier ces négociations simultanées avec plusieurs laboratoires.

Gérer sa roadmap

La bonne gestion de la roadmap d'une startup est un outil de management incontournable. Elle cadence le rythme des évolutions de votre offre. Il est important de savoir ainsi rythmer les évolutions de son offre de manière cadencée et organisée.

Voici quelques conseils de base dans le domaine :

- Bien **prioriser les évolutions** de son produit et de les regrouper pour créer des versions qui vont être mise sur le marché (ou en ligne) dans un rythme relativement régulier. Pour un site web, cela peut être tous les trois à six mois. Pour un logiciel d'entreprise, de six mois à un an. C'est préférable à un saupoudrage de l'intégration de nouveautés dans son logiciel ou site web qui passera inaperçu pour votre marché.
- Avoir une roadmap avec au moins **un an de visibilité** permet de hiérarchiser les priorités techniques et marketing de la startup. La communication d'une partie de la roadmap aux clients (entreprise) est aussi un bon gage de pérennité tout comme d'adaptation de celle-ci à leurs besoins.
- L'équipe fondatrice organise sa roadmap en tenant compte des **feedbacks des premiers utilisateurs** (à relativiser s'ils ne sont pas suffisamment représentatifs du marché cible), des besoins de ses clients de manière plus large, de la concurrence et de ses objectifs de croissance. Elle tient compte aussi des coûts et des délais. Elle consiste à gérer ses priorités pour satisfaire rapidement des segments clients bien déterminés et pour bien « vendre ». La qualité est toujours partielle et une affaire de perception. On ne peut pas créer de produit 100% parfait. Il doit surtout « *faire le job* ». Les détails se corrigent dans la durée en fonction des priorités établies après remontée des clients et ambitions de marché.
- La **roadmap marketing et vente** est ensuite synchronisée avec la roadmap produit. Un cycle de sortie de versions du ou des produits permet de cadencer un cycle marketing de lancement de version. Ce cycle doit se renouveler en permanence pour que la startup ait sans arrêt une histoire à raconter à son marché et à ses influenceurs (médias, bloggeurs, etc). Le cycle classique qui s'étale sur 3 à 6 mois est : un programme de bêta test éventuel, un lancement de nouvelle version (annonce, buzz, etc), une annonce de partenariats divers, annonce de références clients (en btob, ou de distribution pour ce qui est du btoc) et d'éventuelles annonces de promotions (en fin de cycle en général).
- La **roadmap est revue régulièrement** à chaque cycle produit. C'est un outil de planning dynamique. Mais il faut veiller à ne pas la changer trop souvent entre chaque cycle, pour stabiliser le fonctionnement des équipes de développement. En particulier lorsque le développement est sous-traité, à fortiori en offshore.

Industrialiser le développement logiciel

On ne s'improvise pas éditeur de logiciel ni opérateur de services Internet ! Il faut mettre en place des méthodes de travail, d'organisation du développement, des tests, qui sont non négligeables.

J'ai listé dans le tableau ci-dessous les différents éléments à prendre en compte dans son organisation technique. Ces points peuvent être audités aussi bien lorsque la startup réalise une levée de fonds auprès de sociétés de capital risque qu'au moment d'une « exit » où cette analyse sera évidemment bien plus fouillée... et exigeante.

Domain	Topic
Organization	Technical teams org chart, Roles and responsibilities, Skills and curriculum for each team member, Developer stars identification, Hiring and staffing process, attrition history, Management style, Performance evaluation and compensation
Product roadmap	Roadmap overview, Roadmap timing and workload estimates, Planning respect track record
Architecture	Overall software architecture, Client and mobile side architecture, Server side architecture, Openness and multiplatform support, Integration with customer infrastructure, Software and operations internationalization.
Development	Functional specifications, Technical specifications, Development methodologies (Agile, Extreme, object orientation, etc), Developer workbench: tools, customization, Code architecture and sizing (modules, components, lines of code), Variable naming, Code comments (quantity, quality), Security handling, Build process, Versions management, Code backup and archiving, Offshore development.
Quality	Testing methods (manual, automatic, customer beta-tests), Debugging methodologies (identification, fixes), Bug tracking methodologies and tools (logs, attributions, roles).
Operations	Datacenter operations, Server infrastructure, Scalability support, Fault tolerance, Database administration, Diagnosis tools, alerts management, audits, Datacenter backup site, Technical Support organization and process.
Legal	APP deposits, Branding, Patents or trade secrets, Open source code involved and associated risks, Privacy handling.
Dependencies	Subcontractors, Key providers, Contracts, Partnerships.
Internal IT	Networking, VPN, Security, Intranet and groupware, Management systems (SFA, CRM, accounting).

Design et création graphique

Le design industriel et la création graphique sont deux disciplines importantes lorsque l'on crée des produits, y compris dans les industries de l'immatériel. Les startups françaises pêchent souvent dans ces aspects car leurs équipes en charge des produits ne comprennent généralement que des développeurs. Il faut donc ne pas hésiter à intégrer dans les équipes ou à faire appel à des spécialistes du design, de la création graphique et de l'ergonomie.

Notons deux types d'établissements d'enseignement supérieur dans ces domaines :

- Dans le **design industriel** comme l'ENSCI (près de la Bastille à Paris), Strate Ecole de Design (à Sèvres, en banlieue sud-ouest de Paris), l'Ecole de Design de Nantes et l'Institut Européen de Design à Toulon.
- Dans la **création graphique fixe ou animée** avec notamment Les Gobelins (près de la place d'Italie à Paris), l'Institut de Création et d'Animation Numériques (Paris), l'ISART (Paris), l'Ecole de la Communication Visuelle (Nantes, Bordeaux, Aix-en-Provence, Paris), l'Ecole Supérieure Estienne et la FEMIS (ancienne IDHEC, l'école du cinéma).

Pourquoi les startups doivent-elles porter attention au design

par Jean-Louis Fréchin, créateur de l'agence Nodesign, rédigé en 2013.



Le design a longtemps été perçu en France comme un style, une activité cosmétique réduit au notamment réduit au graphisme et à l'ergonomie dans le Web. Cependant, cette activité est considérée comme un facteur clé de création de valeur dans de nombreux pays. La nouvelle révolution industrielle induit par numérique, embrasse et modifie tous les secteurs de la société. «Le logiciel va changer le monde».

Ce véritable changement d'âge bouleverse la nature des offres et les modes de conception, de production, de distribution et de consommation des «objets» et «service» contemporains et de leurs usages. Dans ce contexte, comment le design, peut-il être utile a des entreprises récentes ou au plus anciennes ?

Qu'est ce que le design

Le design est une activité de création et de conception innovante dont le but est de d'aménager, projeter, et de présenter les multiples facettes des objets, des services et des systèmes numériques de façon globale, sensible et original - à dessein et à dessin. Il constitue un des principaux facteurs d'humanisation et de formalisation des technologies. Mais également, un moteur essentiel d'originalité, de différenciation et d'attractivité dans les échanges économiques, culturels et sociaux.

Le design ne s'attache plus tant aux objets ou aux services qu'à la fourniture d'une vision globale. Son champ d'application du design est large et proteiforme a l'instar de disciplines comme la physique, l'architecture, ou l'ingénierie. Il est aujourd'hui un enjeu majeur en terme de compétitivité à l'échelle internationale, comme l'atteste le succès des produits Apple, Dell, Microsoft, aux politiques engagé en Corée, au Royaume-Uni, en Finlande ou grâce à l'apport d'agences comme Stamen Design, Felton, Ideo aux Etats-Unis, Berg en Angleterre, NCI, Incandescence, Intactile, Innok, FaberNovell ou Nodesign en France. Le design numérique, design des possibles et des transformations numériques se propose d'organiser des situations, des interactions et des représentations des nouvelles «offres» numériques mais surtout le facteur clés des services numériques, la création de relation avec les Humains.

A quoi sert le design

«Que faire» en amont et «comment» le réaliser en aval. Le design porte en son sein l'ambition de faire des produits/services originaux qui améliorent la vie. L'approche du design s'attache, par ses capacités à dialoguer avec l'ensemble des acteurs du projet : technologique, recherche utilisateur, marketing et business model innovant à imaginer et à configurer de "nouvelles propositions" inscrites dans l'économie ou dans l'innovation sociale centrées sur l'homme et son environnement. Cette démarche s'applique tout au long du projet.

Ce que le Design apportera à la startup

La démarche de design est primordiale et utile pour une startup. Ainsi l'équipage «innovation de business model» technologie et Design couvre les besoins «stratégique» et opérationnel du projet d'entreprise. Il accompagne l'entrepreneur dans la consolidation de sa vision, de son projet, et dans la transformation d'une idée en produit et en entreprise. Le bon design est ainsi le garant de «l'esprit et du corps» des productions de l'entreprise. Pour cela, l'approche du Design lorsqu'elle est bien conduite doit vous aider à définir le contexte, les enjeux, les objectifs du projet jusqu'à son exécution et sa formalisation : «ce que l'on propose, pour qui, ce que l'on fait, ce que l'on voit, ce que l'on perçoit et la manière dont on l'utilise». Le design est idéalement confondu avec le projet de l'entreprise. En cela le couple «entrepreneur designer» est aussi important que la relation classique avec le directeur technique.

Comment le design vous aidera à construire votre produit

Il existe différentes expertises chez les agences de design. La compréhension et l'habitude de travailler avec des startups est un critère de choix important. Les objectifs et les besoins de l'entreprise en devenir conditionnent les missions et les modes opératoires requis pour le projet : vision produit/usage, Innovation non technologique, positionnement, architecture d'usage, modalité d'interaction, et qualité de l'exécution. Les expertises proposés sont la conception de produit/service, le Design d'interface, le design d'interaction qui définiront l'expérience d'usage du produit/service résultante de la démarche de design. Elles peuvent être élargie à l'univers de marque, identité produit, design produit, service urbains, expertise BtoB, expertise grand public.

Les modes d'interventions doivent être adaptés au projet des jeunes entreprises et choisi en fonction du type de produit/service quelle se propose de mettre sur le marché. Le plus adapté est le design agile : idée, création transdisciplinaire, agilité (conception itérative continue) , capacité à prototyper (produire le plus vite possible ce que l'on veut faire et l'améliorer en permanence), spécification évolutive du produit, culture technique forte (Plateforme, objet informatique, API, BackOffice, etc...).

Quel type d'agence

Les typologies d'interventions sont variables et à définir en fonction de l'ambition du projet: agence partenaire, freelance, salariés. Ces choix sont déterminants pour la qualité et l'ambition du projet.;

Il existe différentes typologies d'acteurs :

- Des agences spécialisées dans l'innovation, le numérique et les produits nouveaux.
- Des agences centrées sur la conduite du changement. Des agences d'observation utilisateur.
- Des agences de WebDesign. Des agences de design graphique.






Le choix conditionne la rapidité de développement et l'optimisation des coûts d'intervention. Il est important de bien définir ses besoins et de considérer que le design est un atout tout au long du cycle du projet. Du positionnement à la conception, à la réalisation et au lancement du produit.

Ainsi, le nouveau design devient valorisateur des innovations des centres de recherche, porteur de valeur pour le marketing stratégique, et représentant du futur et de l'imaginaire de l'entreprise pour le communicant mais surtout transformateur agile des projets en produits pour l'entrepreneur...

« Design makes what is complex feel simpler, and makes what is simpler feel richer ». John Maeda

Comme pour les écoles d'informatique, ce sont des établissements qui peuvent être une bonne source d'équipes projets, de stagiaire et de nouvelles recrues voire de cofondateurs de startups !

Change in Designer : Developer Ratio, Selected Enterprises, 2010-2017

	2010 - 2012	2017
	1 designer : 25 developers	1 designer : 9 developers
	N/A	1 designer : 6 developers
	1 designer : 72 developers	1 designer : 8 developers On Mobile – 1 designer : 3 developers
	N/A	1 designer : 5 developers
	1 designer: 11 developers	1 designer : 8 developers

**KLEINER
PERKINS**

Source: Company data, Figma
Note: Ratios for entire orgs, unless noted otherwise. Atlassian historical ratio from 2012; Dropbox data for product org only; IBM historical ratio from 2012, data for product org only; Intercom data for product org only; LinkedIn historical ratio from 2010.

KP INTERNET TRENDS 2017 | PAGE 188

Création d'inventaire

Dans de nombreux cas de l'immatériel, la valeur d'un service dépendra étroitement de l'inventaire proposé aux clients, notamment dans le grand public. Un site d'agrégation n'est pertinent que s'il agrège une masse critique d'offres et de contenus.

Un site permettant de rechercher des restaurants se doit d'inventorier suffisamment de restaurants pour avoir de la valeur. Il en va ainsi de tous les services dits « SOLOMO » (social + local + mobile).

Dans le SOLOMO, il faut pouvoir créer un inventaire de masse critique partout où le service sera utilisable. Un inventaire « global » comme celui d'un site de vente de produits d'occasion (LeBonCoin, Price Ministère, eBay) est plus facile à constituer qu'un inventaire multi-local, comme celui d'un site de vente de produits ou d'intermédiation de services « à proximité » (comme SuperMarmitte ou les services d'échange de places de parking libres). La raison est qu'un inventaire multi-local devra atteindre la masse critique partout où les utilisateurs se trouvent alors qu'un inventaire global sera valable pour l'ensemble des régions couvertes. C'est l'une des raisons pour lesquelles les services de SOLOMO sont difficiles à faire monter en puissance.

Les entrepreneurs sont ainsi souvent confrontés à un problème d'œuf et de poule pas évident à résoudre : pour attirer des visiteurs, il faut un inventaire et pour créer cet inventaire (d'offres de services), il faut des visiteurs !

Les entrepreneurs sont ainsi souvent confrontés à un problème d'œuf et de poule pas évident à résoudre : pour attirer des visiteurs, il faut un inventaire et pour créer cet inventaire (d'offres de services), il faut des visiteurs !

La startup doit trouver le moyen de créer rapidement un inventaire d'offres qui atteint la taille critique pour que le service ait de la valeur.

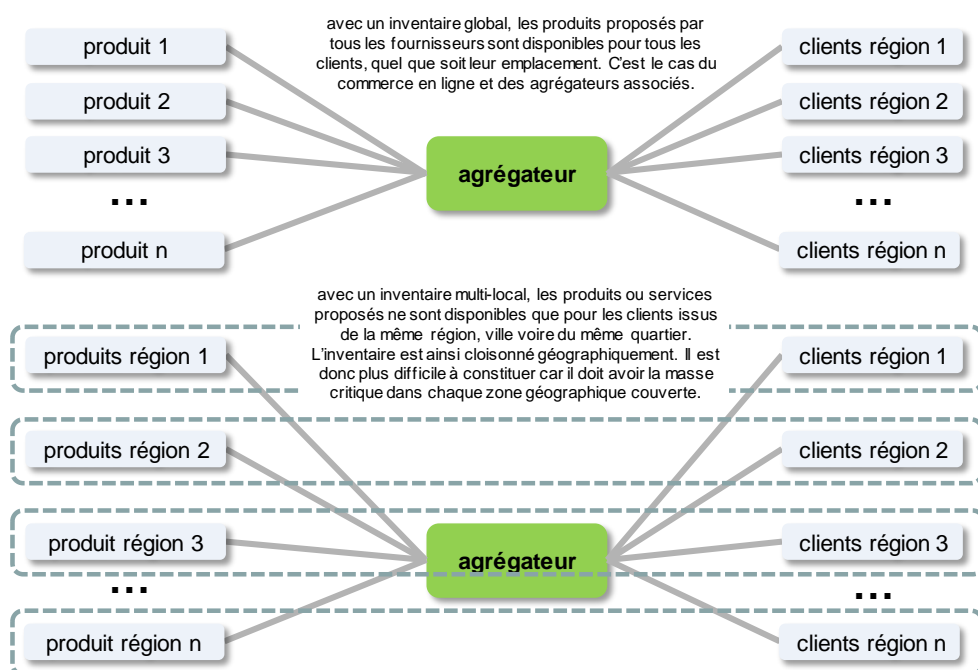
Il faut donc idéalement trouver des astuces pour constituer un inventaire de départ suffisamment large pour que la valeur proposée aux utilisateurs soit en cohérence avec l'usage.

Certaines startups exploitent ainsi des annuaires existants d'entreprises (pour peu que cela soit légal...) pour constituer leur inventaire de départ.

Le « scrapping » de contenus sur Internet est une autre méthode, mais le respect de la propriété intellectuelle doit être vérifié.

Se pose ensuite la question de la pérennité de l'inventaire : celui-ci doit-il être constamment renouvelé comme dans les sites de petites annonces ou bien s'accumule-t-il avec le temps comme dans le cas de certains contenus ?

inventaire global ou multi-local ?



(cc) Olivier Ezratty, 2017

Une nouvelle variante d'inventaire a récemment vu le jour : les données alimentant les systèmes d'intelligence artificielle et notamment les solutions de machine learning. Il faut pouvoir alimenter ces systèmes avec des jeux de données riches pour que l'IA donne des résultats tangibles.

Les investisseurs seront très sensibles à ce point. Pensez à expliquer comment, à quel coût et à quelle vitesse vous allez créer l'inventaire qui rendra votre service pertinent pour vos utilisateurs.

Hébergement et cloud computing

Le choix d'un hébergeur est à prévoir dans le cas d'une activité web « pure player » (réseau social, site de e-commerce, site de partage de contenus, site de service en ligne, site d'information) comme pour celui d'un site vitrine pour une activité qui n'est pas 100% liée au web (site d'une activité de service, d'un fabricant, etc).

Dans le cas d'un « pure player web », le choix du mode d'hébergement sera stratégique et il faudra prendre garde à bien prévoir les étapes de montée en charge et éviter de se faire surprendre par un hébergeur qui bloquerait l'accès au site dans un cas de dépassement de bande passante autorisée. C'est déjà arrivé pour des startups imprudentes de ce côté-là. Maintenant que les solutions d'hébergement en cloud sont plus courantes, ce cas se produit plus rarement. Il est aussi important de bien comprendre comment est constituée la structure de coût de son hébergement pour l'intégrer dans son compte d'exploitation.

Plusieurs types de déploiement de vos solutions web sont maintenant possibles :

- **L'hébergement privé**, soit chez vous soit chez vos clients. Dans ce dernier cas, on parle de « SaaS on premises ». Cela veut dire que votre logiciel doit être suffisamment bien packagé pour pouvoir être installé chez vos clients. C'est un cas relativement rare, mais qui peut se produire lorsque le client souhaite gérer ses données en interne, par exemple pour des raisons de confidentialité. Cela peut vous être demandé si vos clients font partie d'industries très sensibles, comme dans le militaire, le renseignement, la sécurité voire l'aérospatiale, mais aussi parfois, dans les télécoms.
- **L'hébergement classique** où l'on accède à des serveurs dédiés ou mutualisés et où on y installe ses logiciels, parfois, jusqu'au système d'exploitation (qui est souvent virtualisé sur les serveurs). C'est le cas historique le plus souvent pratiqué depuis la naissance de l'Internet au milieu des années 1990. Dans ce cas, l'hébergement est situé physiquement dans un data center unique chez un hébergeur. Et vous assumez une part de l'administration des serveurs et de leur provisioning (gestion de capacité). L'offre est très large en France avec des acteurs comme OVH, Gandi.net, Online.net ou o2switch.
- L'hébergement en mode cloud « **Infrastructure As A Service** » (IAAS) qui est une variante de l'hébergement classique, mais avec une plus grande délégation de service au fournisseur de cloud. Celui-ci peut notamment répartir la charge sur plusieurs datacenters et vous permettre de monter en puissance avec l'augmentation de votre trafic, et aussi rendre vos serveurs proches de vos clients au cas où vous vous développez à l'international. L'offre la plus connue dans ce domaine est chez Amazon avec EC2 (serveurs d'application) et S3 (capacité de stockage). Microsoft et Google ont aussi leurs offres IAAS avec Microsoft Azure et Google Cloud Platform.
- L'hébergement en mode cloud « **Platform As A Service** » (PAAS) qui est un sous-ensemble du cas précédent où le fournisseur vous propose une offre intégrée comprenant le système d'exploitation, la base de données et tout le middleware d'exécution de vos applications. Dans ce cas-ci, vous ne gérez plus vos serveurs ou vos machines virtuelles. Ce qui induit évidemment un choix technologique lié à votre fournisseur. Les solutions de PaaS les plus connues sont Google App Engine (avec développement Python, Java, PHP et Go), Force.com (de Salesforce.com, avec ses propres outils de développement AppForce), Microsoft Azure, avec une mise en œuvre en mode PaaS de l'ensemble de leur offre serveur et middleware .NET (mais aussi PHP, Node.js, Python, Java et Ruby) et Amazon avec Elastic Beanstalk.

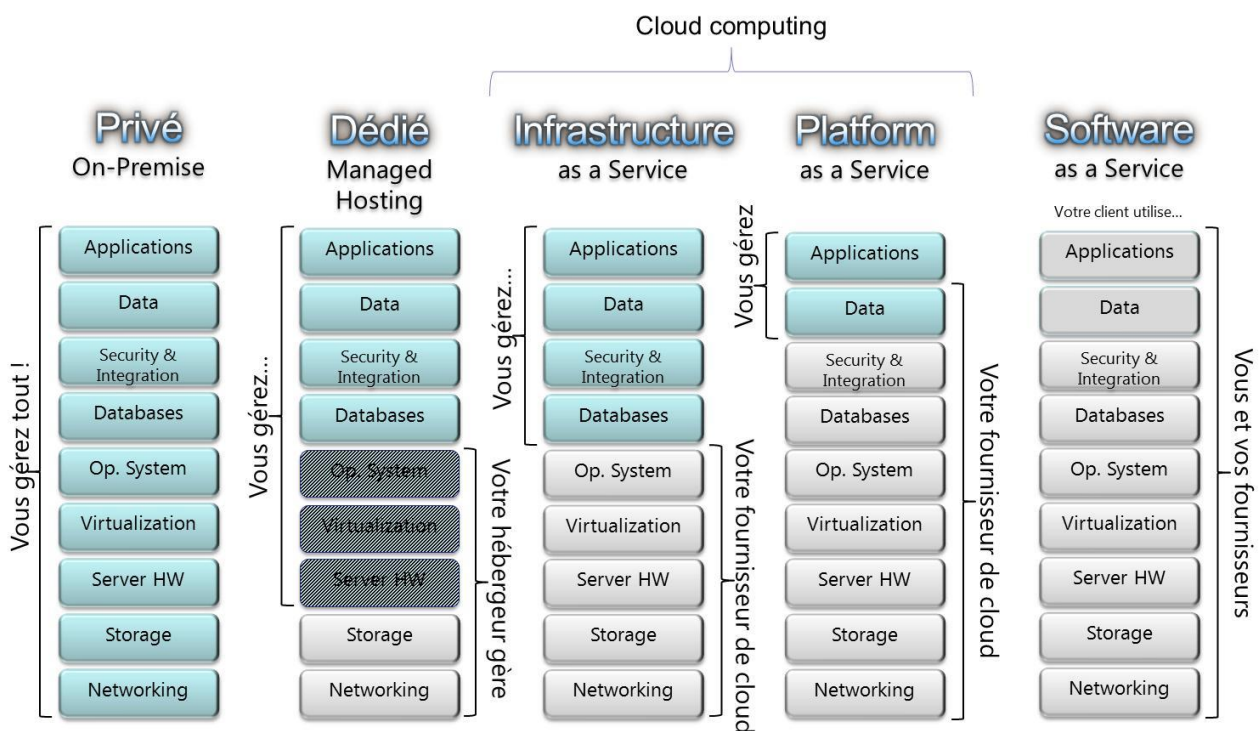
En plus de faire tourner vos applications, les fournisseurs de PAAS fournissent de nombreuses briques d'API pour gérer des parties spécifiques de vos besoins, comme la messagerie, les analytiques, l'identification, et bien d'autres. On arrive dans certains cas à n'écrire que peu de code qui fait la liaison entre les différentes API du PASS : cela est parfois appelé *serverless*.

- La dernière option ne concerne que vos clients et c'est le **SAAS** à proprement parler. Il s'agit de l'usage de logiciels qui tournent sur Internet pour vos clients entreprise ou particuliers. Le client ne se soucie aucunement du déploiement et des infrastructures applicatives. Les utilisateurs exploitent les applications à partir de leur navigateur. La tarification de vos applications peut se faire aussi bien à l'usage qu'au nombre de postes utilisateurs. Vous pouvez être vous-même utilisateurs d'applications en mode SaaS pour votre gestion interne (SalesForce, etc).

A un moment donné, voire aux débuts mêmes de la startup, l'équipe de développement logiciel de la startup va devoir lâcher la main de l'exploitation et du monitoring des serveurs. Celle-ci va être prise en charge par un prestataire, sous contrôle de la direction technique de la startup. Ce transfert de responsabilité implique un découpage précis des tâches et une fois encore un grand professionnalisme dans la gestion de la sous-traitance.

Il faut notamment s'assurer du « SLA » (Service Level Agreement) du fournisseur, de ses capacités à gérer rapidement tout incident, à assurer une sauvegarde des données hébergées, surtout celles de vos clients et une restauration en cas d'incident.

Les grands services tels que le cloud Amazon sont ainsi loin d'être parfaits. Ils peuvent tomber en panne plusieurs heures, bloquant l'accès à votre service pour tous vos utilisateurs⁵⁴. Ils peuvent aussi vous imposer de changer en très peu de temps de serveur, déportant sur vous la charge du transfert des données qui peut prendre plusieurs heures voire plusieurs jours. Cela peut amener à préférer un hébergeur en France comme OVH qui sera plus proche de vous et de vos besoins qu'un mastodonte américain qui fait passer toute la relation client par des formulaires en ligne. Même si OVH a aussi connu une panne en 2017.



⁵⁴ C'est arrivé début mars ! Une erreur humaine a enclenché une panne à grande échelle pour le service S3 d'AWS, empêchant le fonctionnement de nombreux sites tels que Twitter. <http://www.zdnet.fr/actualites/panne-du-service-s3-d-aws-une-erreur-humaine-explique-amazon-39849362.htm>. Le site d'Amazon n'était de son côté pas concerné par cette panne !

Le packaging du logiciel serveur de la startup va être aussi plus critique dans le cas de l'usage de services en cloud. Il devra être modulaire. Les briques logicielles devront être faciles à déployer et à mettre à jour. Il faudra avoir un système de gestion du « versioning » rigoureux et être capable de faire un roll-back vers des versions stables en cas de problèmes. Il sera aussi utile de prévoir de déployer des versions de test de son logiciel sur certaines catégories d'utilisateurs (filtrage IP par région par exemple) comme le fait fréquemment Google.

Un nouveau paramètre entre en ligne de compte dans le choix d'un hébergeur de serveurs en cloud : le support de processeurs dédiés à l'entraînement de réseaux de neurones de deep learning, notamment avec des GPU Nvidia. OVH a ainsi commencé à déployer des serveurs Nvidia DGX-1 en 2017. Google, Amazon et Microsoft ne sont également pas en reste sur cet aspect.

Choix de plate-forme

De nombreuses startups se lancent bille en tête dans un développement sur telle ou telle plate-forme du marché, sans forcément en mesurer les conséquences. Souvent ce choix est plus fait pour rassurer les investisseurs que pour répondre à une véritable logique technologique et économique. Il relève aussi des compétences acquises pendant les études pour les jeunes entrepreneurs. Ce choix mérite d'être creusé, notamment en fonction de l'ouverture de la plate-forme, des clients visés, de la charge de développement et des besoins de maintenance du logiciel. Il dépend aussi des compétences disponibles sur le marché de l'emploi.

Comment choisir sa plate-forme technologique ?

Il peut être nécessaire, comme dans la mobilité, de viser une technologie multi-plate-forme, permettant de cibler les différents appareils du marché, sans être lié à l'un d'entre eux. Mais le marché des smartphones a sérieusement mis un terme, au moins temporaire, à cet idéal.



Les développements logiciels sont de plus en plus réalisés avec des technologies du web. Que ce soit pour des sites web, des logiciels Intranet destinés aux entreprises ou même des applications de bureau. Dans le cas des mobiles, on peut aussi bien développer des applications natives pour les grandes plateformes mobiles (en Objective C et Swift pour l'iPhone, en Java pour Android et en .NET pour Windows 10 et sa version Phone). On peut aussi faire le pari de n'y développer qu'en mode responsive web (HTML 5) pour éviter de passer par les fourches caudines des « application stores » mobiles, voire s'appuyer sur des outils de développement mobile ou multi-écrans multi-plateformes (Xamarin, Apache Cordova, Unity, ReactNative, Qt et bien d'autres encore)⁵⁵.

Un nombre très restreint de startups développent des logiciels en mode « client lourd ». C'est le cas dans certaines applications industrielles ou pour celles qui gèrent de gros volumes de données, comme dans le traitement de l'image.

⁵⁵ Cf ces intéressantes recommandations : <https://www.infoq.com/articles/mobile-cross-platform-app-development>.

On peut aussi coupler ou découpler les choix côté poste de travail (Windows, Linux, Macintosh) et côté serveur (Linux, Java, Windows Server).

Parfois, le choix de la plate-forme cible peut se faire indépendamment du choix de la plate-forme de développement. C'est ce qui explique le choix fréquent de Java ou de technologies Web (JavaScript, NW.js), qui ne dépendent pas de la plate-forme cliente (Windows, MacOS, iOS, Android).

Une tendance récente consiste à développer des applications desktops en utilisant les technologies du web, souvent basées sur **Chrome Embedded Framework** et l'écosystème qui s'y rapporte (Electron, NW.js, etc...). C'est ainsi que sont développées notamment l'application Spotify, Visual Studio Code, l'éditeur Atom ou encore le client Steam.

Enfin, l'aspect coût entre évidemment en ligne de compte. Ce qui fait souvent préférer les solutions open source pour les projets Internet. On s'attachera dans ce cas surtout à avoir une structure de coûts logiciel aussi fixe que possible, et ne croissant pas avec le trafic. On l'obtient avec des licences serveur illimitées chez les éditeurs commerciaux ou avec des logiciels open source courants. Pour les éditions « payantes » de Linux et du middleware associé, le prix qui est associé à un service sera ainsi de préférence indexé sur les ressources du partenaire que sur le nombre de serveurs gérés.

Les startups adoptent des briques de la sphère de l'intelligence artificielle pour exploiter leurs données, traiter le langage ou gérer de la vision artificielle.

Les nouveaux paramètres de choix d'architecture visent à développer des applications web riches et animées, et si possible bien portables, voire même de développer des applications web qui fonctionnent en mode déconnecté avec une petite base de données fonctionnant en local, exploitant notamment les APIs standard **IndexedDB** du W3C.

Et de plus en plus, les startups adoptent des briques de la sphère de l'intelligence artificielle pour exploiter leurs données, traiter le langage ou gérer de la vision artificielle. Ces briques sont presque toutes disponibles en open source et fonctionnent dans l'embarqué ou sur des serveurs. La valeur provient de leur assemblage et des données qui les alimentent.

La plupart des framework web HTML5 modernes comme **React** ou **Angular** ont un mode qui permet de créer directement des applications à partir de la version web. Si le framework ne le permet pas, des technologies comme **Apache Cordova** permettent de créer une application native, en utilisant la logique web.

Les développeurs s'orientent de plus en plus vers HTML 5, dont le support est maintenant généralisé. Le standard a été finalisé en 2014. Une version 5.1 d'HTML est apparue en 2016 avec quelques évolutions mineures comme les tags <picture>, <dialog>, <summary> et <details>. Le tag picture permet de spécifier des images différentes selon le type d'affichage. Elle était suivie d'une version 5.2 en décembre 2017 améliorant notamment les fonctions <dialog>. Une version HTML 5.3 est aussi en préparation !

Quel que soit le choix de la plate-forme logicielle, il est en tout cas bon d'architecturer ses logiciels de manière à ce qu'ils montent bien en charge au gré de la croissance de l'activité.

Faut-il prototyper ou développer directement ?

Certaines startups initialisent leurs développements en mode prototypage avec en tête de redévelopper plus tard l'ensemble du logiciel dans une technologie plus performante. Il y a des cas où cela se justifie peut-être mais c'est à éviter. Il vaut mieux architecturer correctement son logiciel dès le départ du projet. Par contre, il est utile de maquetter son interface utilisateur avant de la développer.

Principaux outils de création de logiciels du marché

Cette partie⁵⁶ s'adresse surtout aux fondateurs non techniques de la startup pour les aider à dialoguer avec les équipes techniques ou leurs sous-traitants au cas où le développement logiciel de la solution ou du site web est externalisé. Il vise à vous orienter dans les grands choix technologiques de frameworks et composants, pour l'essentiel open source, destinés au développement d'applications web et mobiles.

C'est généralement le rôle du CTO de faire le choix de la panoplie des outils logiciels pour le développement de la solution et pour son déploiement. Mais il faut qu'il puisse se faire comprendre de l'ensemble des parties prenantes de la startup.

Cette panoplie d'outils évolue sans cesse et il est bon d'évaluer la diffusion de chaque technologie. Cela conditionnera la vigueur de son écosystème, la viabilité de la solution dans la durée et surtout la disponibilité des compétences. Une technologie trop peu utilisée sera peut-être avant-gardiste mais tellement rare que vous allez trop dépendre du recrutement de développeurs rares et chers. Et ce sans tenir compte du fait que certains choix relèvent de véritables guerres de religion entre développeurs amourachés de leurs outils habituels. Cela dépasse de loin le débat propriétaire/open source. Il anime les différentes communautés open source et les fans de tel ou tel framework de développement client ou serveur.

Innovation ouverte

L'innovation ouverte (ou open innovation) est un mode d'innovation basé sur le partage et qui se concrétise par des applicatifs ou plateformes mutualisées d'innovation et conceptualisé dans les années 2000. Il y a quatre grandes phases dans l'innovation ouverte : le « Want » (c'est l'analyse du besoin en innovation dans un secteur donné), le « Find » (la recherche de technologie et de partenaires), le « Get » (la négociation d'agréments) et le « Manage » (suivre les partenariats). A chacune de ces phases sont associés des intermédiaires ou facilitateurs par exemple des avocats, cabinets de propriétés intellectuelles, plateforme de sourcing, agence d'innovation. Ceci est bien documenté dans l'étude [Getting Help with Open Innovation](#) publiée par le Center for Technology Management de l'IfM.

En ce qui concerne le « Find » qui nous intéresse ici, de nombreux web-services sont en train d'apparaître avec des fonctionnements parfois bien différents. Par exemple :

- Des plateformes pour la R&D qui exposent des problèmes et les chercheurs proposent leurs solutions (Nine-Sigma, Innocentive et Presans étant les plus importants) ;
- Le pendant « industriel » existe également (Corporate Initiatives) : les plus grosses compagnies de la planète créées actuellement des applications permettant aux possesseurs de technologies de les leur soumettre. Des comités internes décideront ensuite de l'intérêt de l'intégration des technologies. Citons Procter&Gamble, Veolia, BMW, Fiat... ;
- Des sites spécialisés sur la vente de brevets (Yet2.com, PatentAuction, brevetavendre, ...) ;
- Des plateformes qui sont des annuaires d'innovations généralistes comme TekScout ou spécialisées par secteur avec par exemple en pharma Pharmalicensing ou Innocentive.

Les modèles économiques sont assez variés chez ces intermédiaires. Certains facturent l'accès à l'annuaire ou les mises en relation, d'autres vendent des prestations allant jusqu'à la signature d'accord de licence avec les universités. L'émergence de ces services est liée aux spécificités de l'innovation : les réseaux sociaux business (Linkedin, Viadeo etc) ne sont pas adaptés à la présentation des technologies étant plus axé sur la présentation de personnes physiques ou de sociétés ; les bases de publications scientifiques peuvent vite s'avérer indigestes (Pubmed) ; et les bases de brevets existantes (WIPO, Espacenet, DPMA, USPTO...) et l'excellent Google Patent sont très efficaces et pertinentes mais encore faut-il être familiarisé à la lecture des brevets (bruts) et en imaginer les applications potentielles ! Il est sans doute à prévoir que dans les années futures une concentration ait lieu dans toutes ces plateformes avec des acquisitions et les « naturelles » disparitions.

⁵⁶ Cet inventaire d'outils de développement intègre des contributions de Daniel Cohen-Zardi, Florent Grandouiller, Jean-Baptiste Kempff et Amira Lakhali.




Bases de données relationnelles et outils associés

Sauf quelques très rares exceptions, votre solution logicielle s'appuiera sur une base de données pour stocker les données de fonctionnement du service, organiser les contenus et gérer les données spécifiques à chaque utilisateur.

On distingue en général les bases de données relationnelles classiques genre MySQL et les bases de données « no SQL » comme MongoDB qui servent à gérer des données faiblement structurées, et n'utilisent pas le langage de requêtage SQL mais des paradigmes plus simples. Elles conviennent notamment aux données textuelles.

Ce choix est assez important et dépend du type de service. Si vous traitez une très large quantité de données assez peu structurées, comme Twitter, vous devriez privilégier une base de données de type NoSQL. Au contraire, si vous avez des données complexes et que l'intégrité est importante, comme Salesforce.com, dirigez-vous sur des technologies classiques de base de données relationnelles.

Outil	Usage	Compétences
	<p>Oracle DB est une base de données relationnelle très ancienne et couramment utilisée dans les applications de gestion d'entreprises. Elle scale très bien. Sa version 11g permet de distribuer la base sur plusieurs serveurs automatiquement. Elle est plus rare sur Internet pour les masses car elle n'est pas open source, tout comme SQL Server et DB2. Elle est néanmoins utilisée par de grandes entreprises pour leurs sites. Elle est notamment utilisée chez LinkedIn.</p>	***
	<p>MySQL est la base de données open source la plus courante. Elle est notamment utilisée par le CMS Wordpress ainsi que par Facebook et Twitter. Dans les grands sites web, elle est systématiquement complétée avec différents outils tels que memcached, hadoop, vitess (un projet open source originaire de Google). Les fonctions de la base de données sont parfois limitées pour les requêtes complexes. A noter que MySQL est toujours open source mais est chez Oracle depuis son acquisition par Sun Microsystems en 2008. Elle concurrence donc la base Oracle !</p>	*****
	<p>MariaDB est un fork de MySQL lancé par le fondateur de ce dernier après le rachat de MySQL par Sun Microsystems puis Oracle, pour garantir son statut open source. De nombreuses fonctionnalités ont été ajoutées à Mysql comme le support de moteurs « no SQL » comme Cassandra. La base a été adoptée par Wikipedia, et par Google qui contribue au projet dans le cadre de l'Open Database Foundation. La plupart des distributions Linux proposent MariaDB au lieu de MySQL.</p>	*
	<p>PostgreSQL est une base de données open source plus complète que MySQL, et respecte mieux les normes SQL. La base était un peu plus lente que MySQL à l'origine, mais cette différence est de plus en plus faible, avec les dernières versions. Par contre, elle garantit mieux l'intégrité que MySQL, elle scale beaucoup mieux « off the shelf » sur de grosses bases de données et elle a des fonctionnalités qui se trouvent plus souvent dans les bases NoSQL, comme le stockage en documents JSON. Plus complexe à configurer que MySQL.</p> <p>La base est utilisée chez Yahoo, Apple, Debian, SourceForge, Red Hat, Safeway, Cisco et Telstra. PostgreSQL a aujourd'hui tendance à remplacer MySQL dans de nombreux projets.</p>	***
	<p>Base de données de Microsoft, utilisée généralement dans les configurations exploitant le reste des technologies de Microsoft (plateforme .NET). C'est une des bases les plus rapides et a de très nombreux outils associés, notamment pour l'analyse de données. On la trouve plutôt dans les systèmes d'information des entreprises et sur les sites web des grandes entreprises. Elle ne tourne pour le moment que sous Windows Server, mais elle tournera bientôt sous Linux.</p>	****

	<p>DB2 est une base de données d'IBM que l'on trouve aussi plutôt au sein des entreprises et beaucoup plus rarement sur Internet. DB2 est la base de données relationnelle la plus répandue dans les environnements mainframes.</p>	<p>***</p>
	<p>HPE Vertica est une base de données relationnelle de HP Entreprise qui est notamment exploitable dans les applications analytiques grâce à son fonctionnement massivement parallèle. Elle est utilisée par des entreprises telles que Dataiku, BlablaCar, Coyote, AdExperience et Critéo. Elle l'est aussi par Uber. HPE propose un programme aux startups leur permettant de bénéficier de l'offre communautaire (1 To) et de conditions spécifiques pour les aider à démarrer leurs activités. La base fonctionne aussi bien dans le cloud que sur serveurs dédiés « on premise ».</p>	<p>*</p>
	<p>MLDB est une base de données open source destinée aux solutions de machine learning. Elle sert notamment à la classification d'images et s'utilise via des API http REST et JSON pour stocker les données et les interroger via SQL. Elle est intégrée dans la startup Element.ai.</p>	<p>*</p>

Voici un indice de popularité des bases de données chez les développeurs selon le site db-engines.com. Le score est calculé en fonction des mentions des bases sur Internet (forums de discussions, etc), les recherches sur Google, dans les sites de recrutement et les profils dans les réseaux sociaux. La forte présence d'Oracle, SQL Server et DB2 rappelle qu'il y a encore beaucoup de développeurs qui travaillent pour les développements internes aux entreprises. Ces bases sont par contre peu utilisées par les startups Internet.

322 systems in ranking, March 2017

Rank			DBMS	Database Model	Score		
Mar 2017	Feb 2017	Mar 2016			Mar 2017	Feb 2017	Mar 2016
1.	1.	1.	Oracle +	Relational DBMS	1399.50	-4.33	-72.51
2.	2.	2.	MySQL +	Relational DBMS	1376.07	-4.23	+28.36
3.	3.	3.	Microsoft SQL Server +	Relational DBMS	1207.49	+4.04	+71.00
4.	4.	↑ 5.	PostgreSQL +	Relational DBMS	357.64	+3.96	+58.01
5.	5.	↓ 4.	MongoDB +	Document store	326.93	-8.57	+21.60
6.	6.	6.	DB2 +	Relational DBMS	184.91	-2.99	-3.02
7.	↑ 8.	7.	Microsoft Access	Relational DBMS	132.94	-0.45	-2.09
8.	↓ 7.	8.	Cassandra +	Wide column store	129.19	-5.19	-1.14
9.	9.	↑ 10.	SQLite	Relational DBMS	116.19	+0.88	+10.42
10.	10.	↓ 9.	Redis +	Key-value store	113.01	-1.03	+6.79

Base de données NoSQL



L'approche NoSQL procède d'une vision différente de l'informatique centrée sur les événements et moins sur le contrôle d'intégrité des données à la source. C'est une vision moins transactionnelle de la gestion de l'information qui permet potentiellement de mieux gérer la scalabilité et les grands volumes de données.

Néanmoins, la maturité des outils étant moins grande que pour les approches basées sur des bases relationnelles classiques et déployées depuis des décennies, de nombreux enjeux demeurent pour mettre en œuvre cette approche avec succès. La réalité est souvent que les grands sites qui utilisent ces approches ont investi des sommes importantes dans leur propre approche du sujet.

Une startup qui s'essaye à cela ne réussira qu'avec de très bonnes compétences et des investissements significatifs en conception de sa solution, notamment pour gérer les mécanismes de « compensation » nécessaires à l'alternative au transactionnel classique.

Plusieurs types de bases de données NoSQL existent, pour des utilisations différentes. Les grandes familles NoSQL sont *Document Store*, *Key Value*, *Column* et *Graph*. Les plus utilisés sont de type *Document Store* et *Key Value*. Les bases de type *Document Store* stockent des documents JSON complets directement en base et indexent des données du documents, alors que les bases *Key Values* associent directement une clé fixe à une valeur, qui peut être complexe.

Outil	Usage	Compétences
 mongoDB	MongoDB est la base de données NoSQL la plus connue et utilisée. Orientée document, elle est open source et écrite en C++. Elle utilisée notamment par FourSquare, OpenStreetMap et TheNewYorkTimes, ou ElectronicArts... Elle utilise des propriétés très similaires à SQL (query, index). Si on a besoin d'exécuter des requêtes dynamiques ou de définir des index avec une excellente performance d'une grande base de données avec des données changeantes mais peu structurées, alors MongoDB est la solution. Attention, le paramétrage par défaut, qui permet d'avoir une rapidité excellente ne tend pas à la sécurité et l'intégrité des données. C'est une des raisons pour lesquelles, certaines startups sont amenées à migrer vers Cassandra.	***
 Cassandra	Le projet Cassandra de la fondation Apache est une base de données NoSQL initialement créé par Facebook afin de gérer la messagerie. C'est une base de données orientée colonnes, écrite en Java, et qui offre de bonnes performances. Elle est très intéressante pour « scaler » et notamment pour les bases de données où le nombre d'écritures est important. Par contre, elle n'est pas la plus simple à déployer. Twitter et Orange l'utilisent pour certains besoins.	**
 CouchDB relax	CouchDB est le projet de base de données NoSQL <i>Document Store</i> de la fondation Apache. La base est une collection de documents au format JSON qui peut être interrogée directement via des requêtes HTTP. Elle est écrite en Erlang. Son meilleur usage serait dédié à l'accumulation de données peu changeantes et sur qui on aurait prédéfini des requêtes à exécuter tel que dans les CRM et CMS. Elle est utilisée notamment chez Criteo. Elle a été intégrée puis supprimée de la distribution Linux Ubuntu.	**
 riak	Riak est une base de données de type <i>Key-Value</i> , qui implémente le concept Dynamo, comme Cassandra, et respecte le théorème CAP. Écrit en Erlang, Riak est intéressant lorsqu'on veut s'assurer de pouvoir toujours écrire les données. Riak est capable de se distribuer « simplement » sur plusieurs nodes, et se déploie plus simplement que Cassandra.	*
 Neo4j the graph database	Neo4j est une base de données écrite en Java orientée graphe. Elle permet de gérer les données riches complexes interconnectées à la manière d'un graphe. Par exemple, pour rechercher des chemins dans des relations sociales ou les liens dans les transports.	**
 SimpleDB	SimpleDB est une base de données NoSQL <i>Document Store</i> créée et distribuée par Amazon pour ses propres besoins. Elle est réalisée en langage Erlang comme Voldemort ou Riak. SimpleDB s'utilise à travers un service web SaaS pour les clients Amazon.	*
 BigTable	BigTable est une base de données utilisée chez Google de type <i>Column Store</i> qui y aurait remplacé MySQL dans certains domaines chez Google. Comme Cassandra, elle est très scalable, mais n'est accessible qu'à travers Google App Engine.	*
 RAVENDB	RavenDB est une base de données orientée documents, transactionnelle et open source, écrite en .NET. Elle peut être requêtée par des clients .Net ou par l'API RESTful avec d'autres outils. Utilisée par MSNBC et PluralSight.	**

	<p>Redis est une base de données Key-Value en mémoire et est utilisée pour faire du caching pour accélérer les accès aux données. En général Redis est utilisé en plus d'une autre technologie de base de données, SQL ou NoSQL. L'intégralité des données est stockée en RAM pour accélérer les performances. Elle est utilisée par le site Stack Overflow en tant que service de cache.</p>	<p>*</p>
	<p>Memcached est une base de données Key-Value en mémoire pour faire du caching, comme Redis, mais moins flexible et résistante aux erreurs. Elle perd beaucoup de marché devant Redis.</p>	<p>***</p>

Microsoft propose avec Azure un service qui s'apparente à des bases NoSQL. Azure Storage permet de gérer des blobs (des fichiers) avec Blob Storage et des tables non relationnelles pour stocker des données structurées avec Tables Storage. Il est néanmoins possible avec l'environnement .Net de se connecter à n'importe quelle base NoSQL, la communauté ayant développé des clients pour ces bases.

ElasticSearch est une base de données orientées recherche « full-text » écrite en Java et se base sur des documents JSON, mais n'est pas stricto-sensu une base NoSQL. Basée sur Lucene, ElasticSearch se retrouve dans énormément de projets et startups, dès qu'il y a une composante recherche. On la retrouve la plupart du temps en complément d'une autre base. Elle est notamment utilisée par Github, NetFlix, Wikimedia, Mozilla, StumbleUpon ou Foursquare.

Bases de données orientées graphes


Il s'agit d'un nouveau type de bases de données souvent construites autour de bases NoSQL et qui permettent de gérer les relations entre données. Elles sont utilisées dans la recommandation, l'optimisation de parcours consommateur, l'analyse des graphes dans les réseaux sociaux ainsi que dans la détection de fraude en complément d'approches bayésiennes.

En voici quelques exemples : Neo4J (open source), Orient DB (open source), Sparsity Sparksee (qui existe aussi en version mobile), Titan (open source, connu aussi sous le nom de JanusGraph), Microsoft Graph Engine (Trinity), et DGraph (open source).

Langages de programmation serveurs

Ce débat est souvent un débat très houleux, qui a de très nombreuses implications sur le reste du projet, notamment pour trouver les bonnes compétences. En général, plus un langage est flexible, plus le projet est rapide à programmer, mais moins les performances sont bonnes. Ceci est aussi vrai pour les frameworks utilisés. Il faut aussi savoir qu'il est rare, de nos jours, dans les startups, d'utiliser un langage directement, sans Framework applicatif. Ainsi, pour chaque langage, vous trouverez plusieurs Framework, plus ou moins complets, et donc plus ou moins rapides.

Les langages de programmations pour serveurs se divisent en général en 2 catégories : les langages dynamiques, ou « langages de scripts » comme Ruby ou Python, et les langages typés comme le Java ou le C#. Les langages compilés, plus rapides, sont beaucoup moins flexibles et imposent, en général, un processus de développement plus lourd.

Outil	Usage	Compétences
	<p>PHP est un langage de programmation dynamique qui a connu ses beaux jours grâce à sa proximité et son intégration avec les pages HTML. De très nombreux sites internet, notamment ceux qui datent de quelques années, comme Facebook sont écrit en PHP. De nos jours, il est assez rare d'utiliser directement le PHP. Une exception : le développement de plugins pour Wordpress. PHP est souvent complété par un framework pour en améliorer les fonctions, notamment pour la création de sites multi-utilisateurs avec sécurité et authentification, notamment Laravel.</p>	<p>*****</p>

	Python est un langage dynamique, qui jouit d'une excellente communauté et que l'on retrouve souvent dans les startups. Ainsi, c'est un langage qui a une excellente intégration avec la plupart des autres technologies. Python permet d'écrire du code très maintenable, mais pas toujours très flexible. Python est très utilisé par Google et Yahoo, dans de nombreux de leurs sites.	****
	Ruby est, avec Python, le langage qu'on retrouve le plus souvent dans les startups. L'écosystème Ruby est très dynamique et parfois chaotique, mais permet un développement très flexible. Github, Basecamp et Hulu sont codés en Ruby, par exemple.	***
	C# est un langage qui ressemble fortement à Java, plus moderne et développé par Microsoft. C'est un langage rapide, qui fonctionne sur une machine virtuelle, et est très orienté vers les technologies Microsoft. Il peut servir à tout type de développement que ce soit web (avec ASP.Net), mobile, client lourd. On trouve aujourd'hui le C# sous Linux, grâce aux technologies Mono ; sous Android et iOS, grâce à Xamarin et pour le développement de jeux vidéos, à travers le moteur 3D Unity.	*****
	Go est un langage créé par Google en 2007 et lancé en 2009. Il est compilé, plus rapide que Python ou Ruby, mais plus lent que Java, et qui a été créé pour développer des applications serveur et qui emprunte de nombreux concepts aux langages dynamiques. Il est assez flexible, et permet de gérer de nombreuses requêtes en parallèle. C'est l'outil parfait pour faire des API en REST. Par contre, son écosystème est un peu moins mature que d'autres technologies plus anciennes. Il est notamment utilisé par Docker, Dropbox, MongoDB, Netflix, SoundCloud et Uber.	*
	Java est un langage utilisé de l'embarqué (Android) aux grosses applications d'entreprises, en passant par les Applets Java et les menus interactifs des Blu-Ray. Java est compilé vers un langage intermédiaire, qui est exécuté sur une machine virtuelle. Java est un des langages serveur les plus rapides, mais impose souvent des cycles de développement plus contraignant que d'autres. On le rencontre plus rarement dans les startups et plus fréquemment dans le développement d'applications d'entreprises. HTML5 et les frameworks JavaScript ont pris le relais.	****
	Erlang est un langage originaire d'Ericsson servant au développement de routeurs qui est utilisé dans le développement des bases NoSQL Voldemort et SimpleDB.	*
	Scala est un langage de programmation associant l'orientation objet et la programmation statique traditionnelle que l'on peut combiner selon les besoins. Il est compilable pour être exécuté dans une JVM (Java Virtual Machine) ou en .NET. Il a été créé par l'EPFL.	**
	Perl est un langage de programmation dynamique, très complet et très flexible, mais qui demande un excellent niveau technique et qui est très difficile à maintenir. Il est aujourd'hui rarement utilisé dans de nouveaux projets.	**










Outils et frameworks serveurs





Pour chaque langage de programmation, il existe de très nombreux frameworks, mais certains sont plus populaires que d'autres et travaillent à différents niveaux d'abstraction.

La plupart des frameworks comportent une abstraction aux bases de données, appelée ORM (Object-relational mapping) et une séparation entre l'interface, les données et la logique métier, appelée MVC (Model-View-Controller).



Les frameworks simples intègrent souvent les concepts de MVC et ORM, mais restent assez peu abstraits et donc rapides. Les framework complexes y ajoutent souvent une intégration avec les technologies de « front » (partie cliente de l'application), des systèmes de tests unitaires et un nombre important de modules. Une fois de plus, l'arbitrage se fait entre rapidité de développement et performances.

La catégorie des frameworks complexes comprend Rails (Ruby), Django (Python), Symfony (PHP), Spring (Java), Sails.js (node.js) qui proposent des technologies similaires pour des langages différents.

Outil	Usage	Compétences
	Ruby on Rails est un framework de développement d'application serveur basé sur le langage Ruby qui met en œuvre une architecture MVC (modèles-vues-contrôleurs) qui sépare bien la gestion des données de la couche de présentation utilisateur. C'est un des framework les plus populaires dans les startups, même cela change rapidement.	***
	Zend est un framework PHP orienté objet et mettant en œuvre l'architecture MVC (Modèle-Vue-Contrôleur) séparant bien la logique applicative de l'interface utilisateur.	***
	Symfony est un framework PHP du même type que ZEND et mettant en œuvre le templating de pages web (développement à partir de modèles).	***
	Laravel est le framework PHP qui monte et grandi en popularité. Il est open source et a un développement et une communauté très active.	***
	ASP.Net MVC est un Framework très complet qui repose sur l'ensemble du Framework .Net. Comme ASP.Net, MVC permet de gérer facilement l'authentification, les sessions, le cache, la localisation et les masterpages (mise en page commune). MVC donne aux développeurs un contrôle total du code généré sur leurs pages, ce qui est très utile pour des sites avec des cibles différentes (mobiles, web browser, tablettes). MVC permet de tester toutes les couches des applications. ASP.Net MVC bénéficient d'un large support, par la communauté et par Microsoft. Le développement est très productif grâce à l'utilisation de Visual Studio. Le code peut être mutualisé entre les différentes applications et plateformes (web, mobile, desktop). S'y ajoute One ASP.Net, un framework de développement web de la plateforme .Net. Possibilité d'utiliser les différentes technologies du Framework, à savoir ASP.Net WebForms, ASP.Net MVC, ASP.Net WebAPI, Single Page Application. Les bonnes compétences en MVC se trouvent plus facilement qu'en WebForms.	****
	OWIN (Open Web Interface for .NET) est une interface standard entre les serveurs web .Net et les applications Web.	**
	ServiceStack est un framework .Net permettant de créer rapidement des services web de toutes sortes. Contient également un client pour Redis, des outils de sérialisations, un ORM léger.	***
	Node.js est une bibliothèque de développement d'application web côté serveur qui utilise le langage JavaScript, permettant ainsi d'exploiter un même langage côté serveur et client. Cette librairie est très couramment utilisée dans les startups.	***
	Django est le framework de référence pour le langage Python. Très complet et stable, il bénéficie du support d'une très forte communauté qui fait avancer le framework très régulièrement.	***


	Meteor.js est un framework JavaScript qui s'appuie sur Node.js et qui permet de développer une application web client-serveur dont la partie client peut être facilement déplacée côté serveur et réciproquement.	**
	ORM (mapping objet-relationnel) open-source faisant parti du Framework .Net. Permet de faire le lien entre la base de données et les objets métiers qui seront manipulés dans l'application. Evite d'avoir à coder les accès à la base de données.	****
	CodeFluent Entities est un produit du français SoftFluent permettant aux développeurs de générer des scripts de base de données (T-SQL, PL/SQL, MySQL, Pg/SQL), du code (C#, VB), des services web (WCF, JSON/REST) et des interfaces utilisateurs (Windows 8, ASP.NET, MVC, SharePoint, WPF) à partir d'un modèle. L'ensemble est associé à CodeFluent Runtime Client, une gratuite d'utilitaires pour le développement web sous plateforme .NET.	*
	Flask est un framework de création de site web qui s'appuie sur Python et est basé sur le kit WSGI et le gestionnaire de templates Jinja2. Il est en licence BSD.	*







Autres composantes serveur

Outil	Usage	Compétences
	Framework Java open source qui permet de développer des applications fortement distribuées sur plusieurs serveurs.	**
	Solution open source pour le développement d'applications distribuées, plus performante qu'Hadoop. Les applications sont développées en Python, Java ou Scala.	**
Azure HDInsight	C'est la version Azure de Hadoop. Permet de faire de la Big Data dans le cloud, possibilité d'évolutivité (scalability) très importante.	**
Azure Cache	Service de cache sur la plateforme Azure.	***
Azure Notification Hubs	Service de notification de la plateforme Azure. Permet d'envoyer des notifications de toutes formes à tous objets pouvant les recevoir.	**

Technologies web client

La grande majorité des outils de développement côté client s'appuient sur le langage JavaScript qui est supporté par tous les navigateurs. Ils s'appuient aussi sur HTML5 qui est le standard du développement web, notamment avec la notion de « responsive design » qui permet de développer facilement des applications qui s'adaptent automatiquement à toutes les tailles d'écrans, notamment sur smartphones et tablettes.


Technologies	Usage	Compétences
	HTML 5 et CSS 3 sont la base pour le développement de sites et d'applications web aujourd'hui. Le décliné HTML5 et CSS3 permettent de développer des applications modernes et d'avoir du « responsive design » qui permet à une application de bien s'adapter avec le même code aux différentes tailles d'écrans du marché, du mobile à la TV.	*****




	JavaScript est le seul langage de programmation qui s'exécute dans tous les navigateurs, côté client. En fonction des applications, l'utilisation du JavaScript est plus ou moins intense. Il existe de nombreux langages dérivés, qui sont transpilés (transformés) en JavaScript ; on trouve notamment TypeScript, CoffeeScript, ClojureScript, Dart, ou EcmaScript6 (ES6, la prochaine version du JavaScript).	*****
	AJAX est un système d'envoi de requêtes au serveur web par du code JavaScript côté client. Il permet d'obtenir une réponse en mode asynchrone ou synchrone de la part du serveur et d'en afficher le résultat dans la page web. Il permet notamment de modifier le contenu d'une page sans avoir à la rafraichir entièrement.	*****
	Modèle de représentation des données structurées pour les échanges entre serveurs web et client web via HTTP. Utilisé en général conjointement avec AJAX.	*****
	Less est un langage open-source permettant d'écrire plus facilement du CSS et de réduire la taille du code nécessaire. Il est ensuite converti en CSS. Il permet notamment de définir des variables, ce qui facilite la maintenabilité.	***
	Exactement comme Less, SASS est un langage qui permet de simplifier l'écriture des CSS. SASS est en train de remplacer Less à grande vitesse, dans les nouveaux projets	***
	Langage utilisé dans des applications web pour exécuter des « applettes » qui sont plus riches fonctionnellement que ce que l'on peut faire avec JavaScript. Cela nécessite une machine virtuelle Java et des plugins dans les navigateurs. Cette technologie est totalement obsolète pour créer des applications web mais elle est encore utilisée dans les entreprises, hors monde startups.	****

Frameworks web

Il est assez rare de développer des applications web en Javascript et en HTML, vu la complexité de l'écosystème, et la richesse des sites webs de nos jours. On utilise alors des framework en Javascript plus ou moins complexes pour cela.




La tendance pour les applications web complexes consiste aujourd'hui à utiliser des frameworks JavaScript complets qui utilisent directement les API REST du serveur pour construire intégralement les pages webs, du côté client. Cela permet de faire un client web de la même façon qu'un client mobile. Récemment, on voit de nombreuses applications mobiles faites directement en Javascript, notamment avec la technologie ReactNative. Ces techniques assez récentes se trouvent de plus en plus dans les startups. Mais attention, sans JavaScript du côté client, le site est alors vide ! De plus, la mise en place de l'indexation par Google de votre site est plus compliquée qu'avec du HTML classique.






Outil	Usage	Compétences
	jQuery est le premier framework JavaScript qui a été très largement utilisé. Il permet notamment de facilement manipuler les objets du DOM (Document Object Model), à savoir les tags HTML de la page. C'est un framework que l'on peut qualifier aujourd'hui de basique vis-à-vis de framework comme Angular, Backbone ou React. Il existe de nombreux frameworks concurrents à jQuery comme MooTools, Prototype, ExtJs, Yui ou Dojo.	*****

	React est un framework développé par Facebook. Il est très rapide pour manipuler des données nombreuses et se base sur un DOM virtuel. Il est léger, mais ne couvre pas tous les besoins. Il faut donc souvent le coupler à d'autres outils, notamment Redux. Angular 2 s'inspire de certaines idées de React, notamment sur la simplification du DataBinding.	***
	Angular est un framework JavaScript créé par Google qui a le vent en poupe, notamment pour créer des applications dynamiques, et des applications single-page. Il s'appuie sur jQuery et permet de créer de manière déclarative des pages web où les éléments interagissent de manière bidirectionnelle avec le serveur. C'est un framework qui se déclare <i>Model-View-Whatever</i> Angular permet de faire des applications très complètes, mais est parfois considéré comme un peu lourd.	***
	Vue.js est un framework qui se veut plus simple que React et qu'Angular. A l'origine, il s'inspirait d'Angular. Il fonctionne avec un concept de DOM virtuel, comme React. Vue.js est fortement orienté composants, dont on observe les changements pour mettre à jour les interfaces.	**
	EmberJS est un framework qui veut faire autant que AngularJS, mais en étant plus fin dans ses personnalisations et plus léger. EmberJS propose des templates préparés qui doivent accélérer le développement. EmberJS reste assez récent et manque de maturité.	*
	Backbone est aussi un framework assez ancien, avec une communauté importante et utilisé notamment par Twitter, Foursquare et LinkedIn. Backbone est très simple et propose un code très léger à télécharger. Il est souvent recommandé lorsqu'il n'y a qu'une page ou une partie du site qui utilise ces technologies, mais moins souvent pour des applications complexes.	**

CMS (Content Management Systems)

Les CMS sont utilisés pour les sites web génériques avec des données structurées : pour les médias, les blogs ainsi que les sites de sociétés avec une actualité régulière. Les principaux systèmes de CMS sont enrichissables sans programmation par des thèmes (look et structure de sites) et plugins (fonctionnalités spécifiques).

Outil	Usage	Compétences
	Wordpress est le logiciel serveur de gestion de blogs ou de sites médias le plus couramment utilisé au monde. Il dispose d'une large panoplie de thèmes et de plugins. Il fonctionne en mode multi-auteurs et multi-sites et équipe au moins les deux tiers des blogs sur Internet et 25% des sites web sur la planète. Il s'appuie sur PHP et MySQL côté serveur et JavaScript et Jquery côté navigateur. Le CMS et certains de ses plugins ne sont pas exempts de failles de sécurité et doivent être régulièrement mis à jour pour éviter les hacks divers.	*****
	Drupal est un CMS très riche et très complet, utilisé notamment chez la fondation Linux, Harvard ou Twitter et développé aussi en PHP. Il permet notamment de gérer des sites d'information riches avec une gestion élaborée des commentaires. Drupal présente aussi de très nombreux plugins, et une très grande possibilité de personnalisation mais nécessite beaucoup de connaissances et de temps pour ça.	***
	Joomla ! est un CMS écrit en PHP et s'appuyant sur MySQL. C'est le grand compétiteur de Drupal. Adapté au développement de sites de contenus, de blogs, de forum ou de site d'e-commerce, il est plus simple que Drupal et donc un peu moins customisable, mais le coût d'un projet Joomla ! est aussi un moins élevé.	***




	Moteur de blog d'origine française, qui peut offrir quelques pages comme un CMS, mais reste aujourd'hui assez peu utilisé.	*
	Typo3 est un autre CMS écrit en PHP. Il est assez difficile à mettre en œuvre, il offre de très bonnes performances, et est souvent utilisé pour les portails de grandes entreprises, les intranets et les plateformes e-commerces.	*
	Kentico est un CMS basé sur .NET et développé par Kentico Software. Il est payant.	**
	Magento est une solution Open Source pour gérer des solutions e-commerce, et n'est donc pas vraiment une solution CMS pure. Magento est aujourd'hui très populaire et offre plusieurs éditions, la plus simple étant open-source et gratuite.	**
	Prestashop est une solution d'e-commerce française, démarrée à l'origine par des étudiants d'Epitech. Prestashop est moins gourmand et plus simple à déployer que Magento, a une communauté très active. Par contre, de nombreux thèmes et plugins sont payants.	***







Développement mobile

La programmation mobile est une programmation qui, en général, demande un travail spécifique pour chacune des plateformes. Cette programmation dite « native » donne, encore aujourd'hui, les résultats les plus convaincants, mais aussi les plus coûteux.

Sous Android, la programmation se fait en Java, sous iOS en Objective-C et en Swift et sous Windows Mobile en C#, C++ ou JavaScript. Chaque plate-forme a des API spécifiques pour discuter avec les smartphones. Cependant, il existe quelques frameworks multi-plate-formes qui peuvent accélérer le développement.





Il faut ajouter à ces outils ceux qui permettent de vérifier qu'un site fonctionne bien sur mobiles et sera bien référencé par Google. On compte notamment **Mobile Tester**, **MobileTest.me** ainsi que les [outils de Google](#).


Outil	Usage	Compétences
	PhoneGap est un framework développé par Nitobi, racheté par Adobe, et dont le cœur est devenu open source sous le nom de Apache Cordova. Cordova est la version commerciale d'Adobe. Cordova, et les différentes versions (PhoneGap, Ionic, Intel XDK), permettent de coder en JavaScript le client mobile et de le packager pour chacune des plateformes mobiles. Les applications PhoneGap sont plus lentes que les applications natives, malgré la possibilité, d'utiliser aussi des API natives. De plus, elles n'ont pas toujours le bon look natif, ce qui est gênant pour les utilisateurs.	***
	Ionic est un framework HTML/JavaScript mobile qui supporte Angular.js. Le code exploitant ce framework peut être ensuite converti en code mobile natif avec PhoneGap.	**
	Xamarin est un ensemble de technologies qui permet de faire des applications mobiles (et desktop) natives, tout en codant une seule fois, en C#. C'est un framework avec une popularité grandissante, surtout depuis le rachat par Microsoft. Le code est ensuite compilé nativement pour chaque plate-forme. Le résultat est bien plus convaincant que PhoneGap, mais l'investissement en développement est plus important. De plus, l'utilisation du langage C# peut être un frein, pour trouver des développeurs. Enfin, Xamarin est aujourd'hui gratuit avec Visual Studio	**

 React Native	React Native est la technologie qui a le vent en poupe pour faire des applications mobiles multi-plateforme. React est un framework web pour faire des applications riches, et dont la version Native permet de faire des applications mobiles en javascript, tout en gardant les widgets natifs, afin d'avoir un look correct et de bonnes performances. C'est une option très intéressante si le front-end du site est aussi fait en React.	**
	Blend for Visual Studio est un outil intégré à Visual Studio permettant de facilement concevoir visuellement des applications Windows Store.	***
	SQLite est une base de données open-source qui s'intègre directement dans les applications et est stockée entièrement dans un fichier. Elle est utilisée par les OS mobiles, ou des applications comme Firefox ou Skype.	****
	Android Developer Tools est le SDK standard fourni par Google pour développer des applications pour Android. Il est fourni avec un IDE basé sur IDEA: Android Studio	****
	XCode est l'IDE (Integrated Development Environment) pour développer des applications mobiles sur la plateforme iOS. Un SDK est fourni.	****
Universal Windows Platform	Après avoir travaillé sur Windows Phone SDK, aujourd'hui, Microsoft propose un seul SDK pour toutes les plateformes Windows, ce qui est appelé « Universal Windows Applications ». Les applications fonctionnent sous Windows Mobile 10, Windows 10 et Xbox One. Les applications peuvent être développées en C++, C# et Javascript.	**
	Flinto est un outil de prototypage d'applications mobile adapté aux designers. Il n'est disponible que sur Macintosh. La version Lite est disponible pour un abonnement mensuel de \$20.	*

Développement autour d'objets connectés




Le développement d'applications pour objets connectés passe par différentes étapes. Il faut développer du code embarqué dans les objets, du code dans le cloud et du code pour les applications, généralement mobiles, de supervision des objets connectés. Voici quelques outils dédiés au développement pour l'embarqué et pour le cloud. Le développement sur mobile utilise des outils génériques.

Outil	Usage	Compétences
	.Net Micro Framework est un framework de Microsoft .Net adapté aux applications embarquées	***
	Gadgeteer est un Toolkit open-source pour prototyper des petits appareils électroniques avec .Net Micro Framework. Permet d'assembler facilement des composants sur une carte-mère.	**
	Le français MicroEJ propose un système d'exploitation embarqué pour objets connectés.	*
	Arrayent est une plateforme en cloud de gestion d'objets connectés. Elle fournit notamment des outils d'analytics exploitant les données générées par les objets connectés.	**

 ARTIK™	Samsung Artik est une plateforme d'objets connectés comprenant à la fois les composants électroniques (microcontrôleur et capteurs) pour les objets et une infrastructure de gestion en cloud de ces objets.	**
---	--	----

Sécurité





La sécurisation de son code est un élément clé de solidité de solutions logicielles, surtout lorsqu'elles gèrent des données critiques, notamment relatives à la vie privée ou des données financières. Les développeurs de startups doivent prendre un maximum de précautions pour sécuriser leur code et éviter les attaques les plus courantes. Cela concerne également la configuration des sites web.


Outil	Usage	Compétences
	HP Fortify est un outil de détection des risques potentiels du code.	**
	Librairie écrite en Java et qui permet de gérer les accès et sécurité dans les applications Java.	***
	Beyond Security est une startup israélienne qui propose des outils de stress test du code d'objets connectés et systèmes informatiques divers. Ils simulent toutes sortes d'attaques exploitant des vulnérabilités connues et produit un rapport permettant ensuite de les colmater.	*

Serveurs Web et déploiement

Pour développer et faire tourner des applications, un nombre importants d'outils sont utilisés, notamment :


- Un gestionnaire de versioning de code, en général Git ou Subversion, pour coordonner le développement. Des services hébergés comme GitHub, Bitbucket et Gitorious sont couramment utilisées dans les startups. On peut aussi utiliser Trello ainsi que Sourcetree pour gérer ses sources en liaison avec un service Git ou Mercurial.
- Les serveurs sont vos propres serveurs statiques, chez un hébergeur traditionnel, soit en utilisant des services « Cloud » comme Amazon. Pour déployer déploiement sur ces serveurs, on utilise des outils comme Chef, Puppet, ou des services comme Heroku.
- Enfin, sur le serveur, l'application « serveur web », comme Apache (dominant, mais en forte perte de vitesse) ou Nginx, enverra le contenu à vos clients.

Outil	Usage	Compétences
	Apache est le serveur http le plus répandu de l'Internet.	*****
	Nginx est un serveur http plus rapide qu'Apache et plus simple à administrer. Il peut être aussi utilisé comme load-balancer et reverse proxy.	****
	Serveur web de la plateforme Windows, utilisé pour ASP.Net.	****
	Azure est la solution de cloud de Microsoft. Avec une possibilité d'hébergement de sites web, de services web (consommé par des applis mobile) ou de créer ses propres machines virtuelles.	***

	Écrit en ruby, Chef est un outil de déploiement et de configuration de serveurs,	****
---	--	------






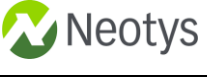


Application Lifecycle Management

Il en existe probablement d'autres...

Outil	Usage	Compétences
	Visual Studio Team Foundation Server (TFS) est la solution d'ALM de Microsoft. Elle permet de gérer la définition du besoin, la gestion projet, le contrôle de code source, les tests, l'intégration continue, la gestion des bugs.	****

Outils et Framework de Tests




Le test de logiciels est une des activités clés du développement et son automatisation passe par des outils d'instrumentation et de tests dont le choix est aussi important que celui d'outils de développement.

Outil	Usage	Compétences
	dbUnit est une librairie pour faire le test des bases de données dans des applications Java	**
	Jira est un gestionnaire de bugs.	**
	JUnit est une librairie permettant de faire des tests unitairement sur des applications écrites en Java.	**
	Librairie qui permet de faire des tests unitaires en facilitant la simulation des données d'entrées provenant d'autres services bien sûr pour les applications Java.	**
	Framework .Net de tests. Permet de créer des simulations pour tester unitairement des méthodes demandant une connexion extérieure (Web service par ex).	***
	Outil de tests de sites Internet et de montée en charge	**
	Framework permettant de faire des tests unitaires sur du code .Net. Intégrable dans Visual Studio	***
	Microsoft Visual Studio intègre des fonctionnalités de tests unitaires dans la version Professionnelle.	*****

Langages de programmation client

A noter que la programmation orientée objets ne semble plus être autant à la mode qu'avant ! Elle pose de nombreux problèmes de lisibilité du code et de compréhension d'effets indésirables.

On en revient à la programmation fonctionnelle plus classique et architecturée en composants logiciels, même si celle-ci est déjà généralement emballée dans des systèmes événementiels, réagissant aux interfaces de contrôle de l'utilisateur (clavier, souris, tactile, stylets)⁵⁷.

Outil	Usage	Compétences
Assembleur	Le langage assembleur, spécifique à chaque processeur, est encore utilisé pour les systèmes embarqués à très bas niveau et en particulier pour le développement de drivers. Il attaque directement le jeu d'instruction du processeur et est donc spécifique. Les principaux jeux d'instruction sont les variantes des cœurs ARM et Intel (x86 32 et 64 bits). Il est très rare de faire de l'assembleur aujourd'hui, sauf dans le monde du multimédia, du jeu vidéo et du développement de pilotes de périphérique, voire de noyaux de systèmes d'exploitations.	*
C	Langage de programmation « historique » notamment utilisé dans le développement des systèmes d'exploitation et des pilotes de périphériques. Sauf pour de la programmation système, il est assez rare de le rencontrer dans les startups.	*
C++	Langage historiquement très utilisé mais de niveau « bas » et moins facile à manipuler que des langages tels que C# ou Java. Il nécessite de très bonnes compétences et une certaine discipline pour le mettre en œuvre. Très souvent plus performant, mais généralement moins productif, il se trouve au cœur de nombreux framework utilisés pour l'indexation, le jeu vidéo, et le machine learning. Il reste assez rare d'utiliser le C++ dans une startup.	**
	C# est un langage qui ressemble fortement à Java, plus moderne et développé par Microsoft. C'est un langage rapide, qui fonctionne sur une machine virtuelle, et est très orienté vers les technologies Microsoft. Il peut servir à tout type de développement que ce soit web (avec ASP.Net), mobile, client lourd. On trouve aujourd'hui le C# sous Linux, grâce aux technologies Mono et Xamarin, sous toutes les plateformes mobiles grâce à Xamarin et pour le développement de jeux vidéo et dans la VR, à travers le moteur 3D Unity.	*****
	Déjà cité plus haut. Java est cependant de moins en moins utilisé pour le développement d'applications web côté client. Il a été remplacé par la combinaison HTML 5 / CSS 3 et JavaScript avec le modèle de développement responsive design permettant à une application de s'adapter à tous les formats et orientations d'écrans.	****
	Déjà cité plus haut, le Javascript se retrouve de nos jours dans toutes les couches de développement : dans les sites webs, à travers des frameworks comme Angular et React ; pour la programmation serveur, grâce à Node.js, et pour la programmation des applications clientes, grâce à Electron (Desktop) et Cordova (Mobile). De plus, de nombreux nouveaux langages sont transpilés en Javascript.	*****

Outils pour l'intelligence artificielle

Dans sa forme moderne, l'intelligence artificielle a fait son apparition en 2015/2016 chez bon nombre de startups. Que ce soit pour développer des chatbots, des solutions de reconnaissance automatique d'images, de la parole et autres systèmes de prédiction à base de machine learning⁵⁸.

Les solutions à base d'IA assemblent des briques logicielles disparates qui s'intègrent dans les concepts très larges de machine learning, de deep learning, dans des modèles d'apprentissage supervisé ou non supervisé, et de high-performance computing avec de la distribution de traitements sur serveurs pour les phases d'apprentissage.

⁵⁷ Cf <https://medium.com/@cscalfani/goodbye-object-oriented-programming-a59cda4c0e53#.ehrfw21xk>.

⁵⁸ Cette partie est extraite de l'ebook [Les usages de l'intelligence artificielle](#) (362 pages) que j'ai publié en octobre 2017 et qui est librement téléchargeable comme d'habitude.

La plupart des startups s'appuient sur des frameworks open source et/ou sous forme de services en cloud. Les effets de mode vont et viennent dans ce domaine comme avec les frameworks JavaScript. Ainsi, en 2015, Theano avait le vent en poupe. En deux ans, celui-ci a décliné pour devenir l'équivalent de MySpace dans les réseaux sociaux, dépassé par TensorFlow de Google.

Le machine learning et le deep learning reposent dans la pratique sur plusieurs dizaines de méthodes mathématiques différentes.

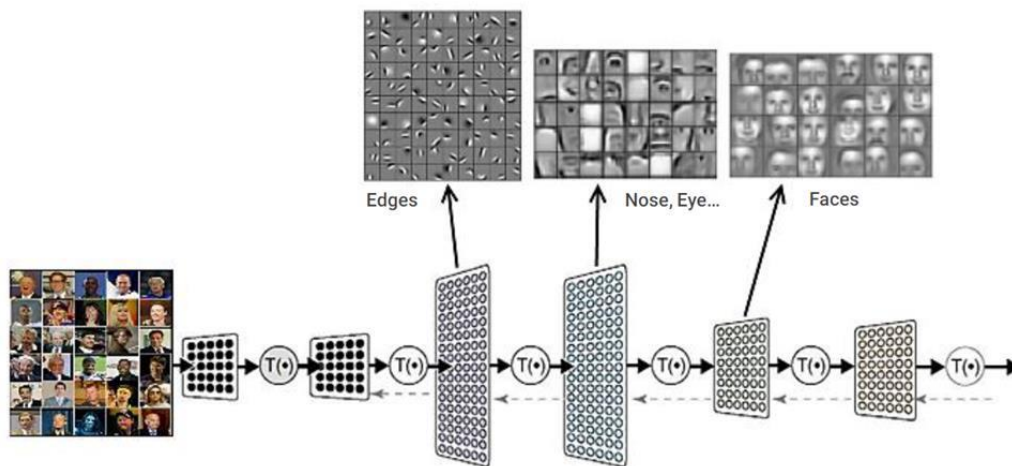
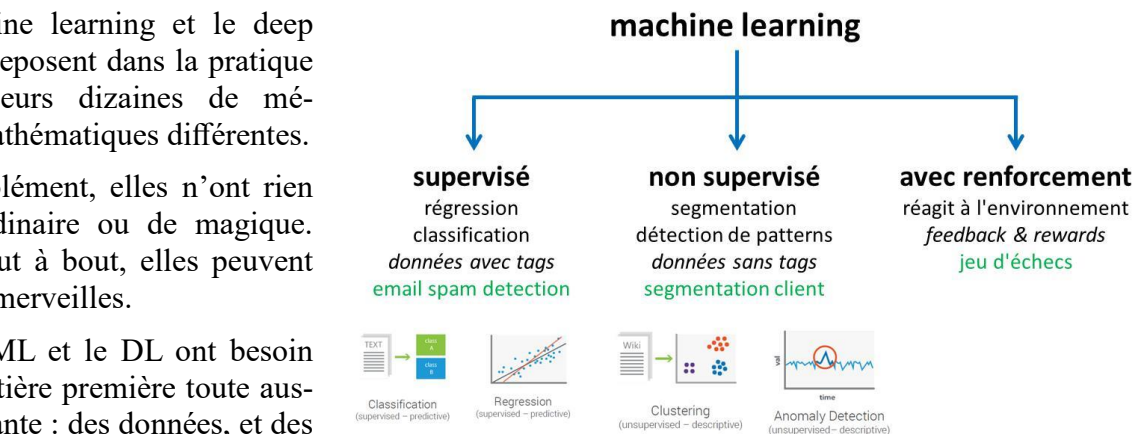
Prises isolément, elles n'ont rien d'extraordinaire ou de magique. Mises bout à bout, elles peuvent faire des merveilles.

Mais le ML et le DL ont besoin d'une matière première toute aussi importante : des données, et des données en volume et de qualité.

L'apprentissage supervisé consiste par exemple à fournir à un système des données associées à leurs tags descriptifs pour entraîner le moteur sans programmation. Puis, des données non taggées sont fournies et le système doit deviner quels sont les tags associés. Exemple : des photos d'objets ou d'animaux sont d'abord fournies avec leurs descriptifs. Puis une photo de chat est fournie et le système indique que c'est un chat. L'apprentissage supervisé permet aussi de réaliser des prédictions sur des jeux de données.

L'apprentissage non supervisé sert surtout à segmenter une base d'objets automatiquement selon des patterns reconnus par la machine. Il permet par exemple de segmenter automatiquement une base de clients et d'indiquer quels sont les critères discriminants de ces segments. A charge ensuite pour les marketeurs de comprendre à quoi cela correspond dans la vraie vie !











L'apprentissage supervisé et non supervisé peuvent être réalisés aussi bien avec du machine learning qu'avec du deep learning. Le premier utilise diverses techniques comme les modèles bayésiens, les régressions linéaires et non linéaires, ou des arbres de décision. Le second s'appuie sur des réseaux de neurones à plusieurs couches, dont des couches cachées, qui imitent plus ou moins le fonctionnement du cortex cérébral et sont capables de décomposer un objet complexe en sous-ensemble puis de remonter progressivement les niveaux d'abstraction jusqu'à trouver les tags déterminant un objet (dans le cas des images). Le process pour un chat étant : yeux + oreilles + corps + pattes, puis visage, puis animal, puis chat (exemple avec le schéma ci-dessous).







Il existe une troisième forme d'apprentissage, dit par renforcement, qui consiste à faire évoluer un système en lui fournissant des données sur les réactions de l'environnement qui lui permettent d'affiner ses résultats. Cela fonctionne par exemple dans le cas des jeux (parties qui fonctionnent ou pas), dans la météo, pour la robotique, la conduite autonome et même les chatbots. L'apprentissage par renforcement est mis en œuvre aussi bien par machine learning que par deep learning.

Voici quelques-unes des solutions d'IA les plus courantes pour les développeurs de solutions. Au passage, rappelons qu'ils sont souvent utilisés de concert avec le langage de programmation serveur Python.

Outil	Usage	Compétences
	<p>IBM Watson est la solution d'intelligence artificielle d'IBM. C'est en fait un ensemble de briques logicielles assez complet permettant de bâtir différentes formes d'applications d'intelligence artificielle, avec ce qui concerne la reconnaissance des images, de la parole ou de textes ainsi que l'automatisation du raisonnement avec des moteurs de règles et des solveurs. La solution a des usages multiples : création de robots conversationnels, aide au diagnostic et à la prescription dans l'imagerie médicale, prédictions dans la finance, aide juridique automatisée, cybersécurité, etc. Watson est notamment fourni en cloud. Il est assez couramment utilisé par les startups, IBM étant très actif dans leur recrutement.</p>	***
	<p>Scikit-Learn est un kit de développement d'applications de machine learning et de deep learning mettant en œuvre les méthodes de classification, de régression (prédiction) et de clustering. Il s'exploite en Python. La solution est en open source sous license BSD et est issue de l'INRIA et de Telecom Paritech. Sa communauté internationale comprend 1135 contributeurs depuis sa création avec environ 70 actifs par version.</p>	*
	<p>TensorFlow est une bibliothèque open source de développement d'applications de machine learning déployable dans le cloud de manière répartie ainsi que dans l'embarqué. Elle est proposée sous forme de service en cloud par Google. Elle sert notamment à détecter des patterns, à faire de la classification automatique et des prédictions. Les Tensor Processing Units sont des processeurs dédiés au traitement avec TensorFlow qui ont été développés par Google pour son offre en cloud. Ils ont été notamment utilisés pour faire gagner DeepMind au jeu de Go en 2016. En 2017, les TPU en étaient déjà à leur seconde génération.</p>	****
	<p>Theano est un projet issu de l'Université de Montréal. C'est une bibliothèque pour Python qui peut s'exécuter sur CPU ou GPU et sert à exploiter des matrices pour faire du deep learning. Le système peut convertir des formules mathématiques complexes en langage C pour optimiser le temps de calcul. Il n'est plus maintenu depuis 2018.</p>	*
	<p>Keras est une bibliothèque open source écrite en Python qui s'appuie sur DeepLearning4j, Tensorflow ou Theano. Elle permet de créer des solutions de deep learning à base de réseaux de neurones. Elle est issue du projet ONEIROS (Open-ended Neuro-Electronic Intelligent Robot Operating System), et son principal auteur et contributeur est un français, François Chollet, qui travaille chez Google.</p>	**
	<p>CNTK est un framework open source de Deep Learning de Microsoft qui fait partie de leur Cognitive Toolkit qui permet notamment de créer des agents conversationnels (chatbots). Microsoft propose une gamme d'API complète pour presque toutes les applications de machine learning et de deep learning.</p>	*

	Amazon propose DSSTNE, une bibliothèque en cloud pour la création de solutions de recommandation. Amazon propose aussi un grand nombre de bibliothèques pour le traitement du langage, la génération de parole synthétique et la reconnaissance d'images.	**
	Clarifai est une solution de deep learning en cloud qui sert notamment à la reconnaissance d'images, en particulier dans la santé et pour la création de moteurs de recherche d'images.	**
	PyBrain est une bibliothèque de réseau de neurones bâtie en Python.	*
	Caret (Classification And REgression Training) est une bibliothèque permettant de développer des applications de prédictions.	*
	Vowpal Wabbit est une bibliothèque open source provenant de Yahoo! Research et gérée par Microsoft Research. Elle permet de créer des solutions de machine learning en ligne. Comme la grande majorité des bibliothèques de machine learning, elle sert à faire de la classification automatique, de la prédiction, de la segmentation. Elle exploite des CPU multi cœurs et est compilée à partir de C++.	*
	Caffe2 est un framework open source générique de deep learning. La première version provenait de Berkeley et avait été développée avec l'aide financière de Nvidia et Amazon. La seconde a bénéficié de la contribution de Facebook. Le framework sait notamment exploiter les serveurs GPU Nvidia et en mode distribué. Les réseaux entraînés sont aussi facilement déployables sur architectures mobiles.	**
	Torch est un framework de deep learning utilisé notamment dans la vision artificielle. Il est utilisé chez Facebook, Google et Twitter et provient de l'Université de New York. On l'exploite notamment avec le langage Lua qui est une sorte de Python simplifié. C'est le framework préféré de Yann LeCun ! A noter la déclinaison PyTorch qui est exploitable avec Python qui est un langage plus populaire. PyTorch est apprécié pour le prototypage de solutions de deep learning.	**
	H2O.ai est un framework open source de machine et deep learning couramment utilisé par les data scientists. La startup qui en est à l'origine a levé \$33,6m. Elle est associée à un backend de distribution de traitements (Map/Reduce). Elle est exploitable à partir de nombreux langages comme R, Python, Java et Scala et via des API REST. Au passage, au printemps 2017, H2O, Continuum Analytics et MapD Technologies lançaient l'initiative GPU Open Analytics Initiative (GOAI) pour créer un framework ouvert commun destiné à l'exploitation en mémoire d'analytics sur GPU. Le tout avec la bénédiction de Nvidia.	*
	spaCy est une bibliothèque open source de traitement du langage pour Python. Elle permet d'analyser rapidement le contenu de textes en anglais, français, allemand et espagnol. Elle s'interface avec TensorFlow, Keras et SciKit-Learn.	*
	Originaire de la fondation Apache, Mahout est un framework qui permet de développer des applications d'IA scalable, en particulier dans des applications de classification automatique et de filtrage collaboratif. Il est utilisé chez Amazon.	*

	Egalement originaire de la fondation Apache, MLlib est une bibliothèque de machine learning pour Apache Spark, un système de répartition de traitements concurrent de Hadoop.	*
	OpenNN est une classe open source en C++ de la startup espagnole Artel-nics qui sert à développer des applications de réseaux neuronaux.	*
	PredictionIO est une solution open source pour développer des applications de machine learning dédiées à la prédiction. C’est une sorte de “MySQL pour le machine learning”. C’est encore une solution de la fondation Apache.	*
	Algorithmia est une place de marché d’algorithmes et de briques logicielles d’IA qui sont positionnées comme des « micro services », et disponibles en cloud, faciles à tester, intégrer et mettre en production. Les services proposés sont assez classiques comme la détection de visage dans des photos ou l’analyse de sentiments dans les flux de réseaux sociaux.	*

Infrastructure informatique

Il ne faut pas oublier cette composante interne qui conditionnera la capacité de l’entreprise à monter en charge, surtout si le nombre de ses clients est important. Il faut donc se préoccuper de l’équipement en système de facturation, de paye, de relation client, de gestion de stock (s’il y a lieu), de réseau local, de VPN et d’accès au réseau de l’entreprise pour les collaborateurs itinérants, de messagerie, de travail collaboratif, etc.

[Et qui va s’occuper de tout cela au démarrage de l’entreprise ?](#)

Certains font appel à un ingénieur système bon à tout faire pour démarrer cela. D’autres à des stagiaires d’école d’ingénieur. Mais dans tous les cas, il faut bien prendre cela au sérieux !

Outils de gestion ⁵⁹

Une des questions importantes que se pose une startup est de quels outils d’informatique de gestion elle doit se doter. Plus la startup va grandir, plus ces outils seront importants. Aux débuts, on gère son pipe sous Excel, mais cela ne peut pas durer longtemps dès lors que plus de deux personnes prospectent.

Les outils logiciels de la gestion de la startup doivent permettre de gérer efficacement et si possible d’automatiser les processus clé, et notamment ceux qui ont vocation à produire un fort volume d’occurrences.

La liste des processus concernés dépend du modèle d’affaire de la startup, mais nous pouvons cependant citer sans trop de risque de se tromper : la gestion de la base de clients et prospects (et sa segmentation), la génération et la gestion des leads (surtout lorsque le web est une source de prospection), la gestion des campagnes de marketing direct sur la base de prospects (processus clé en B2B), la gestion des affaires (si le cycle de vente est long et nécessite de nombreuses interactions), la facturation (voir le nombre de ventes à réaliser par an et le montant moyen de celles-ci), le renouvellement de contrats (en particulier s’il est prévu que le business s’établisse en mode SAAS ou locatif, ainsi que pour les contrats de maintenance en B2B), la gestion des tickets d’incidents (proportionnel au nombre de clients utilisant le produit, normalement connu au niveau du business plan).

C’est le processus qui détermine les fonctionnalités de l’outil et jamais l’inverse et que c’est la volumétrie ou la durée du processus (besoin de garder une trace) qui détermine le besoin d’outils.

⁵⁹ Par Grégoire Michel, fondateur de Inficiences. Rédigé en 2009 et légèrement mis à jour en 2017.

Les outils choisis doivent être évolutifs, très flexibles et permettre de monter en puissance au fur et à mesure de la croissance de la startup. Ce qui coûte le plus cher n'est souvent pas l'outil en lui-même mais d'avoir à en changer au bout de 2 ou 3 ans quand le premier choix ne tient plus la charge. Cette évolutivité doit être rendue possible tant sur le plan de la flexibilité fonctionnelle que sur celle de la montée en charge en fonction du volume et du nombre d'utilisateurs. Il faut donc que les produits sélectionnés puissent être reconfigurés ou étendus simplement et rapidement.

Enfin, les outils choisis ont également pour objectif de rassurer les investisseurs à venir sur la visibilité et le contrôle de l'entreprise sur son business. Il vaut mieux privilégier les solutions qui ont pignon sur rue et éviter les développements internes ou réalisés par d'autres startups de votre incubateur ou pépinière.

Pouvoir répondre en quelques minutes et de façon fiable à des questions telles que le ratio prospects/affaires gagnées, le panier moyen ou l'ARPU par segment de marché sera un atout considérable non seulement pour la prise de décisions stratégiques au cours du développement de l'entreprise, mais également au moment des « due diligences ».

La startup doit bien s'outiller pour automatiser au maximum toutes les tâches de gestion répétitives. Ses outils doivent refléter sa recherche permanente d'efficacité.

Compte tenu des contraintes de temps et de coût qui pèsent sur les startups, les solutions SAAS ou celles en open source, à la condition expresse qu'une offre d'hébergement importante et mature soit disponible, seront le plus souvent de bons choix, d'autant que le prix locatif par utilisateur permet de lisser la charge financière au gré de la croissance.

C'est également parce que les coûts de changement de système sont souvent plus importants que le coût des systèmes eux-mêmes qu'il convient de faire les bons choix d'outil relativement tôt dans la vie de la société, dès que le business commence à croître.

D'ailleurs, cela évitera les expédients et les développements internes qui ont pour effet négatif de détourner les dirigeants de leur mission première.

En revenant sur les processus évoqués ci-dessus, il apparaît clair que la plupart d'entre eux pourront être gérés par un CRM. Il y a cependant deux exceptions :

- Un business model nécessitant un volume important de pistes et de marketing direct nécessitera un outil de gestion des emailings et peut-être à terme l'usage d'un outil d'automatisation marketing. Il faudra prêter alors attention à l'intégration entre cet outil et le CRM afin d'éviter des transferts d'information coûteux et source d'erreurs importantes.
- La facturation se trouve à la croisée entre la gestion des affaires (CRM) et la comptabilité. Elle peut donc être gérée dans l'un ou l'autre. Si les volumes prévus sont élevés, cela nécessitera de prévoir un pont entre les deux systèmes pour éviter la double saisie. Toutefois, en cas de business model SAAS ou locatif une attention particulière devra être portée sur le lien entre la facturation, la gestion des clients et le renouvellement des contrats.

Il peut être tentant de se mettre en recherche d'une suite logicielle couvrant l'ensemble des processus, plus ceux de la comptabilité. Notons toutefois que les plus puissantes fonctionnellement, éditées par les grands acteurs du marché, sont souvent trop rigides, complexes et onéreuses pour être adaptées à une startup.

Aux outils de gestion « à l'ancienne » s'ajoutent toute une génération de nouveaux outils supportant le travail collaboratif dans l'entreprise et le marketing. On y trouve pêle mèle : **Trello** pour gérer les tâches, **Slack**, **Asana** et **Basecamp** pour gérer les projets et discussions, **EventBrite** pour gérer les inscriptions à ses événements, **MailChimp** pour ses emailings, **SurveyMonkey** pour réaliser des enquêtes en ligne, **Stripe** pour le paiement en ligne ou encore **RowShare** pour gérer des tableaux en mode collaboratif. La panoplie des outils de Google comme **Analytics** et **Trends** est évidemment aussi de rigueur.

The screenshot shows the CapLogiciel website interface. At the top, it says "CapLogiciel. Relier le monde du logiciel" and "S'identifier". Below is a banner image of people in a meeting with the text "126 résultats pour : 'travail collaboratif'" and buttons for "TÉLÉCHARGER LE GUIDE D'ACHAT" and "ÊTRE RECONTACTÉ". Below the banner, there are filters for "Affinez votre recherche:" including "Catégories" and "Type de client". The main results area shows three items: Planzone, Claroline Connect, and Cincom ECM Express, each with a brief description and an "EN SAVOIR PLUS" button.

Notons au passage la création fin 2016 du site **CapLogiciel.com** qui vise à proposer un annuaire de solutions logicielles destinées aux entreprises. Il recense près de 5000 solutions logicielles issues surtout d'éditeurs de logiciels francophones. Le site fonctionne en mode freemium avec un accompagnement personnalisé à la recherche de solutions logicielles qui mène à la génération de prospects pour les logiciels référencés. Le site est édité par **2Msens**, une société de conseil d'accompagnement d'éditeurs de logiciels.

Support technique

L'organisation du support technique, sa qualité, son prix, sont des éléments critiques de la satisfaction client, en particulier pour les éditeurs de logiciel.

Doit-il être payant ou gratuit, intégré dans le prix du produit ou du service ? A quel prix le facturer le cas échéant ?

Le support technique est réalisé au départ par les développeurs. Rapidement, on séparera cette activité en allouant des ressources dédiées, éventuellement intégrées dans une Division Services. Les équipes de support pourront se voir affecter d'autres tâches critiques comme les tests et les recettes de vos produits. Créer de telles relations structurées internes à l'entreprise contribuera à professionnaliser les développements.

Le support utilisateur est aussi indispensable dès lors que votre offre leur sera destinée. Il faut alors prévoir une structure d'accueil qui grandira avec les ventes de la startup. On pourra minimiser le coût de cette structure avec des produits qui s'installent sans douleur, dont la prise en main est rapide et qui sont fiables à l'usage.

Comment gérer son équipe technique

par Brian Fraval, plus de 10 ans d'expérience dans les startups avec une spécialisation dans la gestion de la relation client et les processus de génération de revenus, actuellement chez Free .fr; rédigé en 2011.



La conception technique de la première solution d'une startup est facilement laissée pour compte. Que ce soit par envie de faire vite (pour tous les profils) ou parce que les aspects technologiques ne sont pas maîtrisés par les créateurs de la startup (pour des profils business), mais aussi parce que l'architecture technique interne n'est pas visible par les futurs clients et utilisateurs.

Elle est souvent mise de côté pendant la phase de création. L'envie de faire connaître prend facilement le dessus par rapport à l'envie de créer !

La conception technique est la base de votre entreprise !

La conception technique de vos solutions constitue les fondations de votre entreprise. Les choix réalisés en début de projet servent à mettre en place les briques qui deviendront les fondations de la société. Elles donneront une capacité d'adaptation rapide sur le court terme, indispensable en cas de forte croissance, qui est l'effet recherché pour toute startup. Les choix techniques ne sont cependant pas les mêmes au début de la création, dans la phase de stabilisation et dans la phase de maturité de l'entreprise. Les orientations fournies aux équipes techniques sont souvent focalisées sur l'interface utilisateur de la solution. Il faut en fait surtout créer une plateforme stable et robuste, avec des interfaces simples et adaptables.

Voici quelques exemples : Google Search a une interface minimaliste depuis les débuts mais la plateforme technique a été réalisée avec soin, avec un objectif à long terme. Free a toujours eu une interface rudimentaire, mais la plateforme technique (réseau, box, datacenter) est une priorité depuis le début de la société. leboncoin.fr a une interface épurée, mais la plateforme technique permet de gérer toutes les "petites annonces" d'une nation.

Manager l'incohérence entre stabilité et adaptabilité

L'entrepreneur doit gérer la contradiction entre la phase initiale d'innovation où la capacité à modifier rapidement les choses est une nécessité et la recherche de la stabilité qui permet de mettre en place les fondations de la société. Pour la gérer, l'équipe doit avancer au quotidien sur des phases courtes de réalisation, de préférence pilotée par une liste de tâche, avec le partage en commun d'une vision à long terme. D'où les méthodes dites « Agile » qui permettent d'améliorer la productivité des équipes dans le développement rapide d'application.

Mais l'innovation, l'adaptabilité ne sont pas innées. Ces facultés sont en permanence remises en cause par plusieurs facteurs :

- **L'éducation** : elle est le premier facteur bloquant l'innovation. Depuis notre enfance, nous apprenons à respecter des règles, à utiliser des acquis, à ne pas remettre en cause nos professeurs, à respecter parents et aînés. C'est un principe de base dans cette phase d'apprentissage que d'être à l'écoute. L'éducation des grandes écoles est une aide précieuse, pour ouvrir l'esprit des ingénieurs, managers et dirigeants, mais cette éducation n'est pas ouverte au plus grand nombre et elle reste très conformiste. C'est pourtant l'ouverture qui permet de mettre en place l'adaptabilité et l'innovation dans notre société.
- **Le travail en équipe** : la culture du travail en équipe s'acquiert assez tardivement, avec le travail en entreprise, mais très souvent avec une vision hiérarchique du travail. Dans la startup, la culture du partage et de la libre expression dans une communauté est indispensable pour que chacun trouve sa place.
- **La spécialisation** : les personnes qui obtiennent des postes de responsabilité sont souvent celles qui ont progressé dans leurs métiers en se spécialisant dans un domaine précis (développeur, administrateur système, administrateur réseau, etc). La spécialisation et la recherche de la perfection dans un domaine ne favorise pas l'ouverture d'esprit et parfois la compréhension des autres activités de l'entreprise. Les équipes techniques jouent un rôle important dans la capacité d'innovation d'une entreprise comme l'ouverture des autres services de l'entreprise vers les aspects techniques.
- **Les egos** : les personnes qui ont un égo surdimensionné peuvent avoir un rôle négatif dans la mise en place de l'adaptabilité et l'innovation dans l'entreprise.. Il faut arriver à les mettre en veilleuse pour accepter le changement et les prises de décisions difficiles.

Manager au minimum la technique

On peut entendre que les responsables des entreprises de forte croissance mettent sans cesse la pression sur les équipes pour atteindre des objectifs délirants. Ce n'est heureusement pas souvent le cas ! L'ambiance dans les startups est souvent très bonne, l'information circule rapidement entre les équipes et la pression serait la pire des solutions. L'esprit des ingénieurs doit totalement être orienté vers la mise en place de la plateforme technique, la réalisation des interfaces et la réalisation des services et des produits. Plus une équipe sera sous pression, plus le temps de réalisation des produits et services sera long. Plus une équipe sera sous pression et plus la résolution des bugs et des problèmes techniques sera longue. Le temps et la liberté sont véritablement des points importants pour la réalisation des projets de qualité.

L'équipe technique innove, adapte, essaye. L'équipe dirigeante doit savoir prendre les bonnes décisions en réorientant les créations et en monétisant celles qui peuvent l'être. Une bonne équipe de direction est une équipe visionnaire, qui n'a pas peur de faire des erreurs dans ses prises de décision.

Marketing et vente

Avec le financement, le marketing et la vente sont le carburateur de la croissance. Et aussi un gros point faible de nombreuses startups du numérique en France.

En b-to-b (marché entreprise), il est critique de bien les organiser pour générer rapidement des ventes, si possible en créant des références clients qui vont servir à la fois à payer les salaires et à alimenter le marketing.

En b-to-c (marché grand public), le marketing et la communication prédominent pour attirer les consommateurs. Il faut à la fois un bon produit (le savoir-faire) et le faire connaître (le faire-savoir).

Même si le fait d'avoir un très bon produit simplifiera grandement la tâche du marketing et de la communication⁶⁰.

Dans tous les cas, il faut faire preuve de bon sens. Définir son marché cible, sa segmentation, son offre, sa « business value » (les bénéfices de l'offre), la différenciation par rapport à la concurrence, et la tarification.

Le marketing n'est pas une science exacte. Il doit être ajusté régulièrement en fonction de l'expérience.

Les analyses et études de marché sont là pour conforter l'approche. Elles sont surtout valables pour les innovations incrémentales. Les innovations de rupture sont rarement facilement évaluables avec des outils traditionnels.

Le marketing n'est pas une science exacte et on ajuste souvent le tir au gré de l'expérience. Il faut accepter l'incertitude, et en même temps rationaliser son approche, surtout pour cibler un marché avec l'offre adéquate.

Du côté des ventes, l'objectif à terme est de créer un processus répétable, avec des économies d'échelle. Cela ne fonctionne pas toujours au premier coup car son offre n'est pas toujours bien stabilisée. Les premières ventes sont expérimentales et gérées par les fondateurs. Elles permettent de valider le produit et de le faire évoluer (si possible sans tomber dans le piège du service outillé, ou la startup a du mal à préserver le côté générique de son produit et donne trop dans le service pour le personnaliser en fonction des besoins de chaque client).

Une fois qu'on a stabilisé l'ensemble au niveau du produit et du processus de vente, la startup peut commencer à recruter des commerciaux voir un directeur des ventes⁶¹.

Vendre la valeur

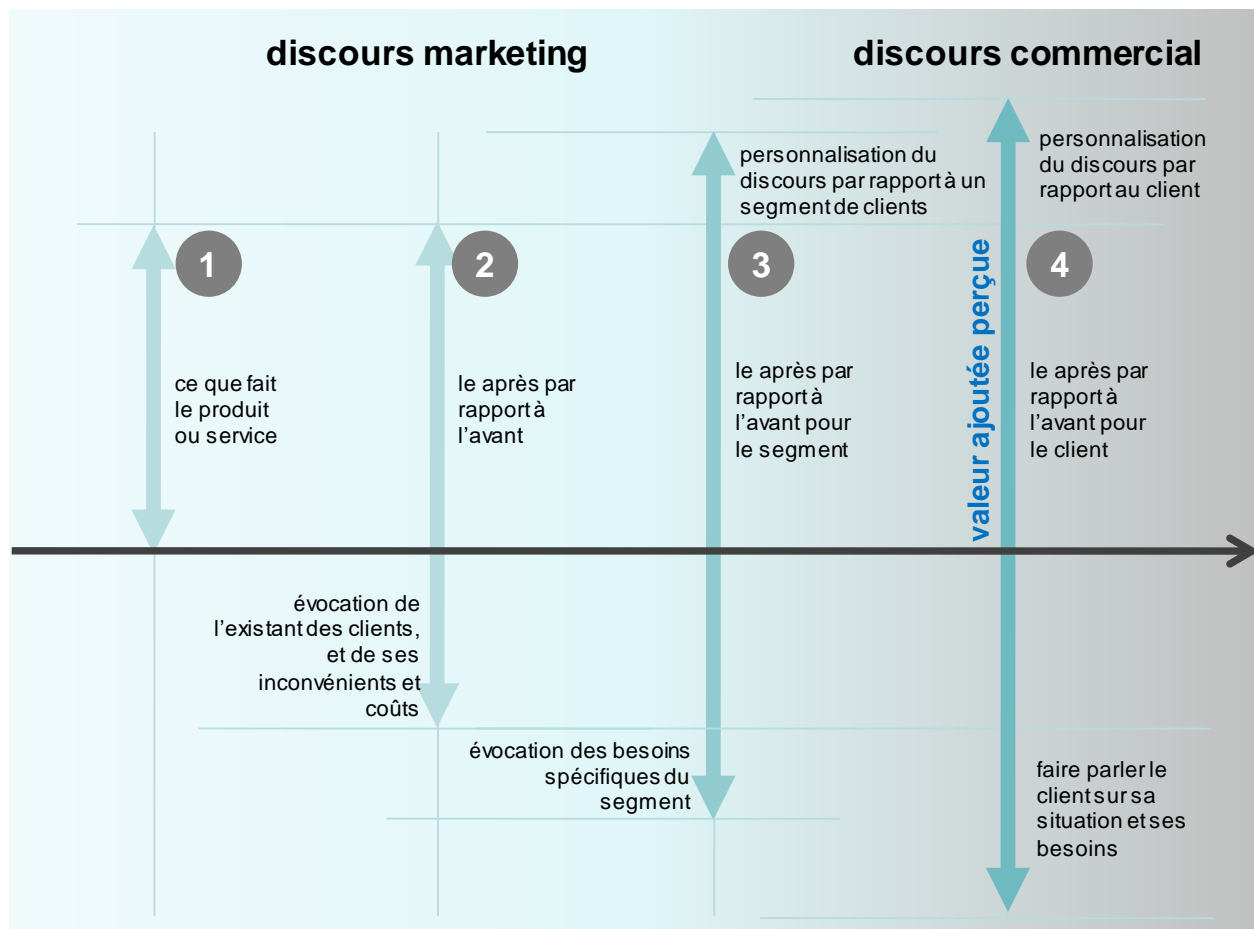
Avant même toute stratégie de vente et de marketing, il faudra peaufiner son discours, son « pitch de vente ». Le tester, le tester à nouveau et sans cesse l'améliorer. C'est un travail de longue haleine. Bien entendu, il faut une ou plusieurs présentations de type Powerpoint. Tout comme une brochure synthétique de l'offre (hors business pur Internet).

Plusieurs manières permettent de structurer son discours de vente. En approche client directe, certaines méthodes consistent à mettre en évidence un manque ou des difficultés existantes, des pertes de chiffre d'affaires ou des surcoûts dans l'entreprise cliente.

⁶⁰ Contrairement à ce qui peut être affirmé par Fred Wilson aux USA selon qui le marketing s'adresse aux entreprises qui ont un mauvais produit ! On a toujours besoin de marketing et de communication pour faire connaître et adopter son produit. Le niveau de qualité du produit est d'ailleurs lui-même un élément du mix marketing. Voir [Marketing is for companies who have sucky products](#) (2011). Par contre, un bon produit pourra certainement diminuer les coûts marketing.

⁶¹ Ce processus est très bien expliqué dans [Job Titles That Can Sink Your Startup](#) (2010).

On remue un peu le couteau dans la plaie en faisant parler le client de ces aléas⁶². Et ensuite, on plante le décor avec son offre. Et celle-ci devra mettre en évidence d'un côté un bénéfice clair, une valeur aussi chiffrable que possible, et de l'autre, un coût bien inférieur.



Le schéma ci-dessus expose visuellement les bénéfices d'un discours qui crée bien le contraste entre l'existant des clients et la solution proposée.

- Le cas 1) correspond à la présentation de la solution es-abstracto, sans évocation du client et de ses besoins. Ce cas est plus fréquent qu'il n'y paraît. L'efficacité est plutôt moyenne.
- Le cas 2) correspond à la présentation préalable de la situation existante des clients avec les problèmes qu'elle génère en termes de complexité, de temps perdu, de coût. La valeur ajoutée perçue est évidemment plus élevée.
- Dans le cas 3), le discours sur la situation existante et sur la solution est plus spécifique car personnalisé pour chaque segment client visé. Cette technique s'applique comme les précédentes dans les discours marketing (communiqué de presse, brochure, site web, séminaire).
- Le dernier cas 4) est celui de l'approche commerciale directe face à un client. Le mieux à faire consiste à faire parler son client avant de vendre son offre. Et de le questionner sur sa situation existante, ses difficultés, ses besoins. Ensuite, le discours sur la solution peut être personnalisé. C'est dans ce cas que la valeur ajoutée perçue est la plus forte, sans compter la confiance qui est générée par un contact humain direct.

⁶² Cette technique s'appelle « Spin Selling » et a été documentée par un certain Neil Rackham. Voir <http://www.amazon.com/SPIN-Selling-Neil-Rackham/dp/0070511136>.

La perception du client devra être comme sur cette balance (*ci-contre*): la valeur économique de la solution devra être de loin plus importante que son coût global, ce qui intègre le délai de mise en œuvre, le changement induit chez le client, les questions d'intégration et évidemment les notions de risques. Le point le plus difficile à traiter étant sûrement le risque de choisir une startup. On minimise ce risque perçu avec un bon financement, de bonnes références clients, et une capacité pour le client à substituer l'offre par une autre.

La valeur perçue doit être très largement supérieure aux coûts, risques et inconvénients.

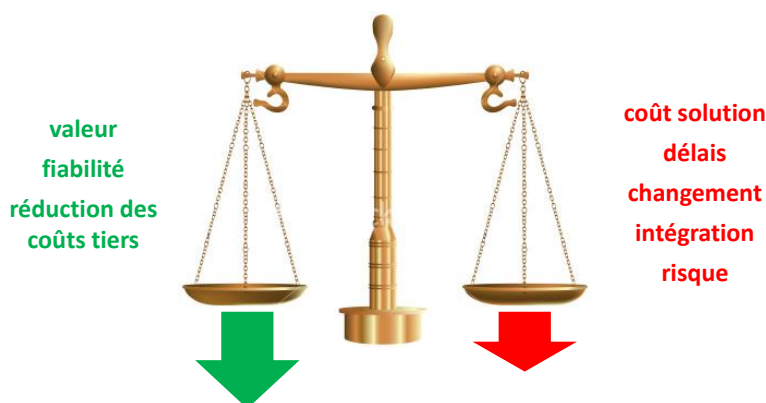
Très souvent, le risque est minimisé chez le client par la mise en place d'un « pilote » qui testera les capacités de l'offre.

Dans ce cas, il faudra prendre garde à être aussi proche que possible de l'opérationnel et du business du client, sinon, le pilote va se fondre dans la masse et ne pas déboucher sur une vente.

De plus, il faut aussi tout faire pour vendre le pilote. Les grands clients français ont une propension à vouloir obtenir ces pilotes à l'œil, aux frais du fournisseur. Ce genre de client est à éviter, sauf s'il est inévitable !

En tout état de cause, votre solution doit résoudre un problème bien identifié chez vos clients, et qui empêche quelqu'un d'identifiable de dormir !

Si vous avez une belle technologie à proposer mais un problème à résoudre pas bien défini, il faudra revoir votre copie !



Cycle de vente

Un cycle de vente intègre les tactiques marketings, commerciales et de services qui permettent de faire avancer le client étape par étape de l'ignorance complète par rapport à votre offre jusqu'à son achat et son renouvellement.

Chaque étape doit répondre à des objectifs clairs et si possible mesurables :

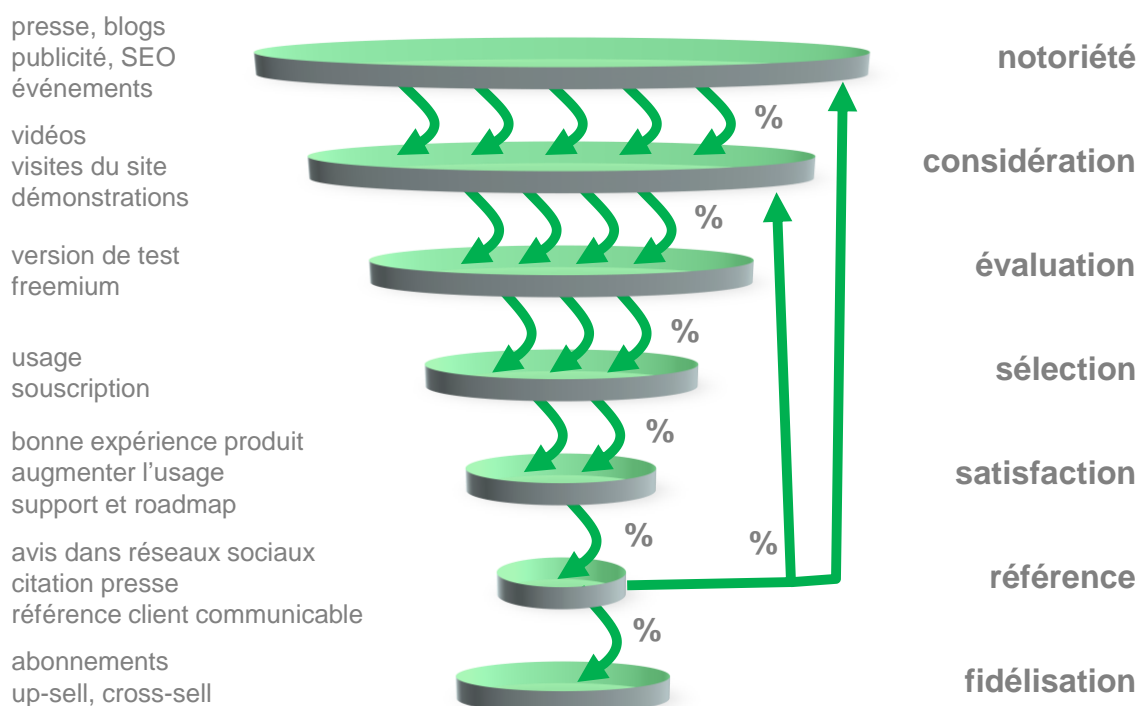
Notoriété : c'est la première étape où vous exploitez les outils de communication vous permettant de vous faire connaître. Si vous proposez une innovation de rupture, il faudra lourdement investir ici pour faire découvrir l'innovation elle-même. L'objectif ici est d'envoyer des messages en « tir croisé » via plusieurs supports différents et avec une forte répétition et rémanence dans le temps pour qu'au bout d'un certain temps, les clients potentiels dans vos cibles prioritaires aient mémorisé ne serait-ce que votre existence et la nature de votre offre. On va d'abord utiliser des relations presse et influenceur, un moyen très abordable pour se faire connaître. On combinera ses propres sites Internet (celui de la startup et son blog) et un bon SEO pour se faire découvrir sur Internet. Et on investira graduellement dans diverses formes de publicité payante sachant que la publicité sert aussi à faire avancer le client dans les étapes suivantes du cycle de vente. Hors Internet, cette étape peut aussi comprendre l'intervention dans des conférences et séminaires comme la présence dans des salons professionnels. Sachant que ces tactiques jouent aussi un rôle dans les autres étapes du cycle de vente. La présence dans un salon professionnel sert ainsi aussi d'outil de fidélisation ou d'upselling.

Considération : ce sont les tactiques qui permettent de prendre le client par la main pour lui faire découvrir votre offre de plus près et l'amener à considérer son évaluation voire directement son usage et/ou son acquisition (dans le cas où l'offre est payante). C'est là que l'on va mettre en œuvre toutes les formes de promotion avec un site web bien structuré, des vidéos de démonstration et diverses formes de documentation marketing facile à consulter et/ou télécharger (surtout en btob).

Evaluation : tout ce qui va faciliter le test de l'offre sera ici mis en œuvre : version d'évaluation gratuite pour un logiciel, inscription rapide pour un service en ligne, téléchargement gratuit d'une version « light » pour une application mobile, et autres tutoriaux, et aussi d'une FAQ. Il faut prendre l'utilisateur par la main ! Dans de nombreux services en ligne, l'étape de la considération et de l'évaluation sont gérées simultanément. Parfois, en brulant les étapes car ce n'est pas parce que vous poussez quelqu'un à s'inscrire rapidement dans votre service qu'il va en découvrir les facettes intéressantes pour lui.

Sélection : c'est le « closing », à savoir l'usage (dans un service gratuit), ou l'achat (pour une offre payante). La simplicité des moyens de paiement est ici clé pour les services en ligne. En mode btob, cette étape du cycle de vente peut devenir très longue. Il faut négocier les prix avec le client voire avec son service achat, signer un contrat, voire impliquer son avocat d'affaire.

cycle de vente et growth hacking



Satisfaction : la vente ne s'arrête pas là. C'est même maintenant que tout commence ! Il faut que votre client obtienne une expérience utilisateur positive de votre produit ou service. Il faut en développer l'usage. Un réseau social ne se contente pas d'avoir des utilisateurs enregistrés, il se préoccupe ainsi du temps passé par jour par chaque utilisateur sur son site. C'est dans cette étape que l'on identifie les inévitables lacunes fonctionnelles et les bugs de son offre. Il faut alors mettre en place le support technique adéquat et injecter dans la roadmap les attentes clients. Et communiquer sur les évolutions de son offre de manière régulière.

Référence : une fois que l'on a des utilisateurs satisfaits, certains vont pouvoir servir de caisse de résonance pour recruter d'autres clients. En btoc, cela peut prendre la forme de parrainage, et de viralité telle que celle qui est souvent pratiquée dans les réseaux sociaux où l'on invite ses amis d'un réseau donné à s'inscrire dans un autre réseau.

En btob, cela prend la forme plus traditionnelle de la « référence client communicable » que vous utilisez dans vos supports de présentation voire sur votre site web avec des études de cas documentées. Elles inspireront confiance et vont créer un effet d'entraînement. La configuration magique intervient lorsque la machine s'emballle comme un réacteur nucléaire et autoalimente le début du cycle de vente. Cela se mesure avec la proportion de clients nouveaux qui entrent dans les premières étapes du cycle de vente grâce à cette viralité. Si elle dépasse 50%, c'est déjà pas mal. Si elle atteint 90% voir plus, la structure de coût du cycle de vente sera sérieusement diminuée ! Cela explique pourquoi il faut faire très attention à l'étape précédente de la satisfaction. Seule celle-ci va créer un fort effet d'entraînement.

Fidélisation : elle intervient avec toutes les attentions et tactiques qui vont vous permettre non seulement de conserver votre client dans la durée mais aussi de lui vendre plus. La formule de l'abonnement reconduit automatiquement s'appuie sur la paresse pour pérenniser le revenu. Mais vous pouvez ensuite chercher à vendre des produits ou services connexes de l'offre de base pour augmenter votre revenu par client. Sachez qu'il est moins coûteux de vendre plus à un client existant que de vendre à un nouveau client !

Un plan opérationnel dimensionnera le cycle de vente et il sera ajusté en fonction de l'expérience.

Un bon plan opérationnel traitera du dimensionnement du cycle de vente complet en indiquant le nombre de clients à chaque étape (prospection, démarchage, démonstration, pilote, projet, signature, etc) ainsi que les taux de transformation entre chaque étape (*cf. le schéma précédent*) que l'on cherchera bien entendu à optimiser à moindres coûts⁶³. L'optimisation de l'ensemble reste cependant empirique.

L'évolution de ce taux dans le temps sera une bonne indication de la maturation de l'expérience de la société. Le coût du cycle de vente permettra aussi de mettre en regard le coût d'acquisition des clients, le modèle de vente et la structure de marge du produit. C'est parfois à ce moment-là que l'on se rend compte de l'absence de viabilité d'un modèle de distribution directe.

On doit calculer la notion de coût d'acquisition clients dans tous les cas de figure, y compris sur Internet. Attention à ne pas confondre le coût d'acquisition d'un client dans une étape du cycle de vente (comme le coût d'un click via AdWords) avec celui d'un client « closé » et qui achète ! Ce coût est en général la somme de l'ensemble des investissements marketing et vente fixes et variables divisés par le nombre de clients closés, ce pendant une période de temps significative d'au moins quelques mois.

Le growth hacking consiste à optimiser le cycle de vente par la mesure et l'action !

Le growth hacking regroupe les disciplines qui permettent d'optimiser ce cycle de vente ainsi que son auto-alimentation par boucles de rétroactions.

Il associe le marketing, la mesure de l'ensemble des étapes et l'optimisation de leurs mécanismes qui passe par de l'expérimentation et notamment, par de l'A/B Testing des applications web et mobiles.

Quelles sont les conditions de la viralité d'un service ?

La viralité d'un service se développe au mieux lorsque :

- Le produit est de **bonne qualité** et répond à un besoin clair. Son usage devient rapidement addictif pour ses premiers utilisateurs.
- La **valeur du produit** augmente avec le nombre d'utilisateurs. C'est « l'effet de réseau ».

⁶³ Voir à ce sujet l'excellente présentation de Dave McClure : « [Startups metrics for pirates](#) ».

- Les utilisateurs sont encouragés à **inviter leurs amis** à utiliser le produit. Ils y ont intérêt en raison du point précédent. Mais l'invitation est bien construite et aussi personnalisée que possible. On voit bien trop de sites sociaux qui génèrent des invitations plus ou moins automatiques sans expliquer à quoi ils servent ! Elles sont perçues comme du spam par la plupart des utilisateurs.
- Le service est bien **relié aux réseaux sociaux**, et notamment Facebook et Twitter. Le **SEO** (référencement gratuit) et le **SEM** (référencement payant) du service ont été aussi bien travaillés.
- La startup déploie une **roadmap produit et marketing** qui lui permet de communiquer de manière régulière et bien espacée dans le temps. Histoire de générer une visibilité dans les médias qui ne se résume pas à deux articles dans TechCrunch et équivalents au moment du lancement.

On mesure la viralité avec le rapport entre le nombre de nouveaux utilisateurs mensuels et le nombre total d'utilisateurs. Cela doit être un pourcentage stable ou en croissance. On la mesure aussi avec les données de trafic sur le site, sur le temps passé sur le site par les utilisateurs tout comme avec les recherches du service effectuées sur Google, avec Google Trends (*exemples illustratifs ci-dessus*).

Et cela ne fonctionne pas à tous les coups ! On peut être induit en erreur par un démarrage rapide du service enclenché par les premiers retours presse et par le test que les « early adopters » habituels de l'Internet vont réaliser. Il y en a environ 50000 au nez en France ! En général, ils passent régulièrement à autre chose. Le temps disponible des utilisateurs et des testeurs n'est pas extensible à l'infini ! Cela en devient la matière première la plus rare sur Internet !

Communication

La communication d'une startup est l'une des pierres angulaires de son succès. Elle doit s'appuyer sur des messages clairs, une actualité fournie et bien étalée dans le temps. Elle repose sur les fondateurs, les produits, les clients et les partenaires. Comme l'indique à juste titre l'énergique Gary Vaynerchuk, quoi que vous fassiez, vous êtes dans le business de la communication ⁶⁴!

Comment choisir le nom de sa société ?

Combien de fois tombe-t-on sur des noms de sociétés compliqués et pour lesquels leur site web est introuvable via une simple recherche sur Google ? Souvent, c'est un mot commun, un nom de film, un nom d'artiste connu, ou pire, un acronyme impossible à retenir. Des erreurs de béotiens qui ne sont pas si rares que cela !

Un nom de société doit avoir plusieurs caractéristiques qui relèvent du plus pur des bons sens ⁶⁵ :

- **Facile à retenir** et ne pas être confondu avec une marque ou personnalité existante. Il vaut mieux éviter des mots communs.
- **Facile à épeler**, d'où le fait qu'il faut éviter les orthographes complexes et éviter les effets de mode passagers comme les noms avec une double voyelle style « oo » qui font ringard depuis de nombreuses années.
- **Court**, si possible en dessous d'une dizaine de caractères et en évitant les acronymes, notamment ceux qui mêlent chiffres et lettres.
- **Non générique**, au sens, ne pas être une combinaison de mots communs, ne serait-ce que pour être facile à trouver dans les moteurs de recherche.

⁶⁴ Cf sa video : [Whatever you do, you're in the media business](#), de Gary Vaynerchuk, juillet 2017.

⁶⁵ Cette liste est inspirée de cet article de Don Dodge : « Why company names & URL don't matter ». http://dondodge.typepad.com/the_next_big_thing/2012/03/why-company-names-urls-dont-matter.html. Cf l'outil Panabee qui sert à trouver son nom de société.

- **Pas déjà utilisé**, ce que l'on vérifie notamment à l'INPI ou avec une simple recherche sur Google. Mais pas trop proche de noms de sociétés existants. Par exemple, soyez prudent si vous utilisez book, Google, Windows et autres « crunch » dans votre nom !
- **Facile à retrouver** sur les moteurs de recherche. On évite donc le nom d'un film, d'un acteur, un mot courant comme une couleur ou une note de musique qui risquent de noyer votre site web dans la masse des réponses génériques dans les moteurs de recherche.
- **Identique** au produit phare de la startup dans la mesure du possible. Nombre de startups françaises ont une raison sociale différente du nom du produit, ce qui génère des troubles de mémorisation pour l'écosystème et les médias !
- **International**, à savoir, utilisable à l'étranger. Cela implique d'éviter les consonances trop françaises sauf dans les secteurs où cela peut-être justifié comme dans le fashion. Cela explique le remplacement de Covoiturage par Blablacar pour l'une des startups les plus connues de France ! Il faut aussi vérifier que le nom n'a pas une signification gênante dans les principales cultures et religions, mondiales.
- Associé à un **logo simple** et mémorisable ! Au passage, préférez un logo sur fond blanc, facile à intégrer dans un autre support ou une présentation.

Comment construire un plan marketing qui crée notoriété et génération de demande à bon compte ? Comment provoquer efficacement du buzz marketing et de la viralité ? A quel coût ? Avec quel impact sur les ventes ? Quels leviers privilégier ? Est-ce que la construction d'un site Web et d'un blog⁶⁶ suffit ? Comment fonctionne le marketing viral⁶⁷ ? Comment bien référencer son site Web sur les moteurs de recherche ? Comment bien gérer ses relations presse ? Comment sélectionner ses agences de marketing et de communication ? Cela peut aller jusqu'à se poser la question de la manière de créer sa carte de visite⁶⁸...

La première erreur à éviter est de considérer que l'on va pouvoir faire l'économie d'un véritable plan marketing grâce aux miracles du marketing viral. Le « buzz » peut effectivement s'orchestrer pour limiter les investissements marketing⁶⁹, mais il n'économise pas d'une bonne exécution des basiques des 4P (produit, prix, placement, promotion). Nombre de startups planifient un marketing viral très léger et croient que le reste du marché et des influenceurs vont suivre, comme si leur solution devait naturellement monopoliser l'attention. En pratique, ce n'est évidemment pas le cas !

La viralité de certaines tactiques de marketing ne dispense pas de prévoir un bon budget marketing.

De plus, le marketing viral est adapté à certains types de services en ligne ou mobile, notamment les réseaux sociaux, mais pas à toutes les activités du numérique.

En btob, les basiques restent les relations médias, la participation à des conférences et salons et l'organisation de séminaires et autres événements. Il faut surtout pouvoir capter du temps de qualité chez les clients.

Pour les activités en ligne, il faut toujours équilibrer au minimum trois sources de trafic : le buzz (relations presse, blogs, forums), le référencement naturel dans les moteurs de recherche (SEO) et les liens sponsorisés (Adwords, aussi appelé « Search Engine Marketing »). Mais ces trois sources de trafic sont aussi à rechercher pour les sites web de business traditionnels (hors pure player Internet).

⁶⁶ Au sujet de la création d'un blog d'entreprise, consultez ces [26 règles d'or de Yann Gourvenec pour tenir un blog d'entreprise](#) (2008) qui sont toujours valables 10 ans après.

⁶⁷ Voir une piste dans [The Inside Word on Word-of-Mouth Marketing](#) (2008) de Guy Kawasaki.

⁶⁸ Voir ce post de Guy Kawasaki sur [The art of the business card](#) (2008).

⁶⁹ Voir [Mythes et limites du marketing viral](#) (2007) de votre serviteur.

Les études de marché nouvelle génération

par Anne Ricaud, de Market Solutions Consulting, rédigé en 2011, mis à jour en 2018.

Ces derniers temps, on avait presque honte de parler « d'études de marché » avec les startups, sauf à risquer de passer pour le dernier des dinosaures.

A l'ère de l'agilité, du lean startup et du pivot stratégique, l'étude de marché a un relent de repas gastronomique de ma jeunesse : trop lourd, trop lent, trop indigeste.



Le besoin de connaître son environnement marché est toujours là, mais la façon de l'analyser a bien évolué. Alors on a allégé la formule et on parle aujourd'hui d'analyse marché, d'étude terrain ou d'étude coaché.

Tout d'un coup ces « vieilles études » sont devenues plus collaboratives (comme les études coachées), plus pragmatiques (comme des rapports qui intègrent la partie analyse et aussi de solides recommandations sur les stratégies et les actions à mener), plus souples (des analyses tout au long du cycle de développement et pas juste ponctuellement pour obtenir un financement...), plus digestes dans les livrables.

Mais je persiste et signe : si la forme des études a changé, ce que j'écrivais en 2011 sur le fond reste toujours valable.

Les études de marché initiales sont essentielles et - si elles sont bien faites -, la startup doit être en mesure grâce à elles :

- De valider l'intérêt de sa nouvelle offre de produits/services auprès de cibles clients identifiées.
- D'évaluer son potentiel business en situant son marché réel et réellement accessible (le bon zoom marché), la demande potentielle client et les leviers/freins à l'investissement associés.
- D'adapter le contenu et la forme de son offre de produits/services et son modèle économique.
- D'identifier ses cibles clientèles prioritaires, sa stratégie d'accès au marché, ses partenaires grâce à une bonne cartographie de son écosystème amont et aval et de ses acteurs concurrents et partenaires potentiels.
- De savoir positionner son offre avec une proposition de valeur perceptible par le client et vraiment différenciante de la concurrence.
- D'identifier les messages et circuits d'influence prioritaires.

Il s'agit de bien plus qu'un simple chiffrage d'un potentiel de business pour faire briller les yeux des investisseurs ! L'analyse marché va servir d'outil d'aide à la décision pour la startup qui, tout en restant agile, doit choisir un cap : quel marché viser en premier ? Comment se positionner sur le terrain de jeu ? quels clients privilégier avec quelle offre, quel modèle éco, etc.

Mais ces études initiales menées en cours de développement de l'offre (souvent en phase démonstrateur/prototypage ou plus en amont en phase de spécifications) ne suffisent pas à concrétiser un projet innovant et à maximiser ses chances de réussite sur le marché.

Il faut pouvoir transformer ce projet innovant en solution complète, finalisée et vendable et cette nouvelle offre produit/service en un business concret.

La finalisation de l'offre et sa concrétisation sur le marché requièrent méthode et outils spécifiques, notamment ceux du product management/marketing produit et du business développement (développement commercial de nouvelles activités).

Parmi les questions à se poser (dont nombre sont évoquées dans ce guide) : que mettre – ou pas - dans le produit/service par rapport aux besoins clients et aux offres existantes ? Comment en faire une solution complète pour répondre au besoin et pas un « bout de solution » ? Comment délimiter le produit et le service associé, notamment de personnalisation ? Que faire en interne ou externe ? Comment structurer l'offre et son modèle économique ? Que faire en gratuit ou payant ? Comment évaluer la rentabilité de la solution ? Comment suivre son développement ? Comment définir la stratégie et les actions marketing et commerciales ? Comment planifier le lancement ? Comment mettre en place des partenariats commerciaux efficaces ? Comment développer la notoriété, l'adoption et les ventes initiales ?

Finalement, une étude initiale est clé pour une startup et elle doit permettre de valider l'intérêt de l'offre prévue et l'opportunité business, d'affiner le contenu de cette nouvelle offre et de la positionner de façon différenciante et de définir une stratégie et des actions marketing et commerciales pour accéder efficacement au marché et le développer. Une bonne étude ne suffit pas pour réussir. La finalisation de l'offre et sa concrétisation marché requièrent méthode et outils spécifiques, notamment celles du product management/marketing et du business development.

Comment construire son site web ?

Une activité en ligne est supportée par un site web bien construit où l'information est facile à récupérer (brochures, démonstrations, vidéos, versions d'évaluation dans le cas de logiciels). Il comprend au minimum les rubriques suivantes :

- Une description succincte de l'**activité de la startup**. C'est peut-être évident pour vous mais pas pour les visiteurs qui tombent sur le site sans être passés par vous. Cette description doit partir du principe que le lecteur ne connaît pas votre jargon. Il faut vulgariser !
- Les **produits et services** proposés, éventuellement triés par segments clients visés, à la fois synthétiques et éventuellement complétés de livres blancs à télécharger (en PDF).
- Les **références clients** et les **partenaires** éventuels. Elles rassurent sur l'implantation terrain de la société.
- Les **outils de prise en main** du service ou du produit, surtout s'il est en ligne : mode d'emploi, tutoriels, vidéos et téléchargements.
- Les **ressources techniques**, notamment pour les développeurs tierces-parties, mais aussi une FAQ, une base de connaissance des problèmes rencontrés.
- L'**actualité**, qui doit faire vivre la page d'accueil avec les nouveautés produits, les nouveaux clients, les nouveaux partenariats.
- Une rubrique pour **découvrir et contacter l'entreprise** : son équipe de fondateurs et ses managers, son financement, ses coordonnées exactes. Évitez l'anonymat que l'on trouve malheureusement souvent et qui émanent d'entrepreneurs qui n'osent pas indiquer le pays d'où ils viennent ou bien qu'ils sont seuls ou le fait que leur entreprise est minuscule.
- Une **revue de presse**, avec pointeurs sur les articles en ligne le cas échéant. Dans le cas de reproduction ou d'intégration d'articles de presse (PDF ou autre), il faut obtenir l'autorisation du média concerné. Bonne occasion d'entrer en contact avec lui d'ailleurs !

Le site doit être optimisé pour le **référencement naturel** dans les moteurs de recherche et bien entendu, surtout sur Google⁷⁰. Les pages doivent notamment contenir les bons métatags avec les mots clés sur l'activité de l'entreprise. On fera en sorte qu'un maximum de sites pointe sur celui de l'entreprise à commencer par le blog de ses créateurs. Le SEO est un véritable savoir-faire qui nécessite souvent de faire appel à des sociétés de service spécialisées dans le domaine et que l'on tâchera de rémunérer à la performance⁷¹.

Le SEO doit respecter les règles de Google sous peine de déréférencement, souvent mortel pour les startups affectées.

Attention cependant à un élément clé du SEO : c'est une discipline en permanente évolution, du fait des modifications opérées par Google sur son moteur de recherche et notamment sur l'algorithme du PageRank qui change chaque année au minimum.

Il n'est pas rare que de manière automatique (ou pas ?), Google déréférence un site web et réduise de ce fait son trafic de manière radicale, surtout si la part du trafic qui vient des moteurs de recherche dépasse les 50% au niveau des visiteurs uniques.

⁷⁰ Google fournit des [informations](#) aux développeurs web pour optimiser le SEO de son site, tout comme [Microsoft](#). Il existe même des kits de SEO pour les blogs et sites réalisés avec Wordpress : <http://yoast.com/articles/wordpress-seo/#relatedblogs>. Sans compter les nombreux livres parus sur le sujet, surtout en américain. Voir aussi : <http://backlinko.com/google-ranking-factors>.

⁷¹ Cf <https://www.slideshare.net/BarbaraCzml/analyse-et-comparaison-des-principaux-outils-seo-disponible-sur-le-marche> (2016).

Il est donc bon d'avoir un SEO qui tienne la route et respecte bien les règles de Google tout comme ne pas trop dépendre des moteurs de recherche pour la génération de trafic sur son site. Vous pourriez être fragilisé si votre trafic dépend à plus de 50% des moteurs de recherche.

Il faut arriver directement sur les rubriques du site dès la première visite ! Il faut aussi s'assurer que son site fonctionne bien sur les navigateurs principaux du marché : Internet Explorer, Firefox, Chrome, Safari. Et sur Windows, Macintosh comme sous Linux.

Si vous ciblez le marché des entreprises, il est préférable de supporter les anciennes versions d'Internet Explorer. Pour le marché grand public, c'est moins important car les utilisateurs mettent plus facilement et fréquemment à jour leur navigateur. Il faut évidemment intégrer le support des tablettes et smartphones, et, parfois celui des consoles de jeux. Pour bien les cibler, il sera préférable de développer son site en HTML5 et responsive design pour qu'il s'adapte à toutes les tailles d'écrans. Mais responsive design n'implique pas nécessairement d'intégrer tout son site web dans une page unique dans laquelle il faudra naviguer pour trouver son information. Il n'est pas interdit de conserver un menu à l'ancienne pour faciliter la découverte des rubriques du site web. Le responsive design « infinite scroll » est réservé aux sites de teasing lorsque la startup est en phase d'émergence, avec tout juste un prototype.

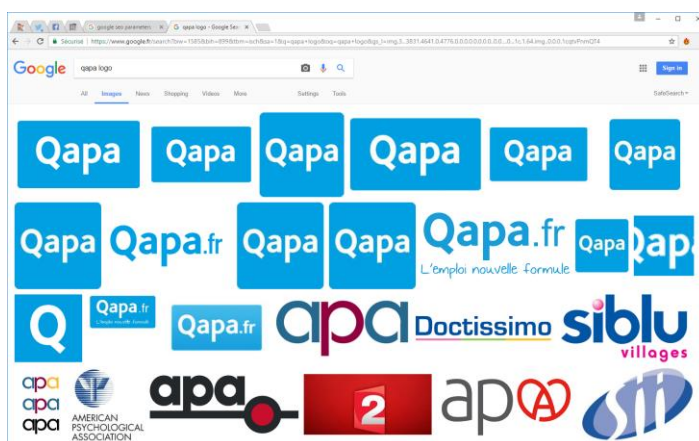
Les éléments visuels de votre startup doivent être faciles à trouver et à télécharger.

Au passage, signalons que les **logos** de l'entreprise doivent être faciles à trouver et à télécharger, que ce soit sur le site de l'entreprise ou par une recherche sur Google en tapant « nom de société logo ». La conception du logo doit permettre son intégration aisée dans des présentations, ce qui milite pour un logo assez dépouillé et sur fond blanc, et si possible disponible à la fois en JPEG et en PNG avec transparence.

Le top étant de proposer également des formats vectoriels (SVG de préférence) et des formats en haute-résolution. Il en va ainsi des visuels de vos produits lorsqu'il s'agit de matériel. Ceux-ci doivent aussi être disponibles sur fond blanc et/ou transparent, permettant leur intégration dans des présentations et sites web de type média, voir dans des présentations d'analystes tels que votre serveur.

Les logos sur fonds de couleur génèrent un mauvais effet lorsqu'ils sont intégrés dans une présentation car ils sont généralement intégrés dans leur rectangle de couleur, différente de celle du fond du transparent. Et ce n'est pas parce que Facebook est dans ce cas-là qu'il faut l'imiter !

On peut aussi proposer une version du logo en clair qui s'intégrera sur un support noir ou sombre. Il faut donc le fournir au format JPEG et en PNG avec transparence, et aussi en haute résolution. Le mieux étant même de le proposer également au format vectoriel SVG.



Exemple de logo disponible sur fond de couleur et sur fond blanc.
Ouf, Stéphanie, c'est bon !

Comme cela, les médias et consultants qui vous citeront dans leurs support le feront avec un logo de qualité. Cela compte aussi pour avoir une bonne image.

Il est aussi bon d'éviter d'accueillir un visiteur avec un logon et une demande de création de compte, même pour un service en ligne freemium *avant* d'avoir plus expliqué la nature du service. On voit encore cela bien trop souvent avec des sites qui comptent plus sur la viralité que sur l'explication pour faire adopter leur service. Autant faire les deux ! Il faut tout de même donner un peu envie au visiteur de tester ledit service et de découvrir de quoi il s'agit !

Enfin, comme le web est maintenant surtout mobile, il faut aussi s'intéresser au référencement de ses applications dans les magasins d'applications, notamment chez Apple et Google. On parle en la matière d'App Store Optimization. Cela passe par le choix de bons mots clés dans le nom de l'application, de mots clés intégrés dans le descriptif de l'application, d'une traduction dans les langues ciblées, et évidemment de faire de la qualité, de corriger les bugs et d'améliorer de manière constante ses applications.

L'entrepreneur doit-il entretenir un blog ?

Un blog est un moyen assez courant pour donner des nouvelles sur la vie de la startup, surtout de son produit, mais aussi pour valoriser l'expertise métier de la startup et de son fondateur.

Le blog de l'entrepreneur peut donc avoir différents objectifs marketing⁷² :

- Montrer que le projet vit bien et informer de l'évolution du produit. C'est particulièrement important en phase de bêta test pour un site web ou un logiciel.
- Créer un canal d'écoute de ses utilisateurs et de son marché en démontrant une capacité à prendre en compte les feedbacks des utilisateurs. Les commentaires doivent donc être ouverts sur le blog. Sinon, ce n'est pas un blog !
- Faire le point sur l'actualité du marché dans lequel gravite la startup afin de démontrer une expertise métier. Elle améliorera la crédibilité et la visibilité de l'entrepreneur. Elle donnera aussi du grain à moudre aux médias et analystes de votre marché.
- Publier des livres blancs sur votre domaine d'activité, qui renforceront votre crédibilité.

Il faut éviter le blog *anonyme* de la startup, signer les posts, et éventuellement impliquer plusieurs contributeurs de la société sur son blog afin de montrer qu'il s'agit d'une équipe soudée et bien coordonnée.

Le cas extrême du blog de l'entrepreneur a été mis en pratique en 2007 par Loïc Le Meur lors de la création de Seesmic. Avec une couverture au jour le jour de la création de son entreprise, établie dans la Silicon Valley, et force vidéo, et pour cause, la vidéo était alors au cœur du business de Seesmic, qui s'est ensuite refocalisé sur l'agrégation de réseaux sociaux, puis revendu à Hootsuite. Mais cette stratégie n'est pas reproductible à l'infini ! Cela fonctionne bien si on a déjà un lectorat, ce qui était le cas de Loïc Le Meur, déjà bien connu en France et ailleurs au moment de la création de Seesmic.

Blog et réseaux sociaux permettent de maintenir une présence soutenue en ligne et de rester connecter à leurs clients.

Après, on peut pousser le bouchon un peu plus loin en utilisant **Twitter** et en espérant être suivi par un maximum d'amis divers permettant de relayer telle ou telle actualité en temps réel.

Il peut être aussi intéressant de s'appuyer sur les réseaux sociaux et par exemple de créer un groupe **Facebook**, l'avantage étant de créer assez facilement une liste de diffusion d'informations (nouvelles versions du produit, etc) à ceux de vos utilisateurs qui s'y sont inscrits d'eux-mêmes.

On peut compléter le dispositif par l'usage de réseaux sociaux plus spécialisés en fonction de la nature de son service. Si on est dans le visuel (e-commerce, photo, etc), on peut par exemple développer une présence dans les services du type **Pinterest** ou **Instagram**.

⁷² Cf « [Why startups need to blog \(and what to talk about...\)](#) » de Mark Suster, sur Techcrunch (2011).

Comment gérer ses relations presse ?

Les journalistes et bloggeurs sont inondés quotidiennement de communiqués à de presse et d'invitations à des conférences de presse. Que ce soit de la part d'entreprises établies comme de startups. Alors, comment les intéresser ?

Surtout dans la mesure où ils sont en général frileux pour parler de startups sauf dans quelques médias très spécialisés. J'ai un beau bêtiser dans mon inbox de ce point de vue-là. D'où les recommandations suivantes, qui relèvent des bons basiques du marketing :

- **Expliquez l'offre** en quelques mots qui la positionnent bien, et décrivent son caractère innovant et comment elle peut changer la vie des clients.
- **Situez l'offre dans une tendance du moment** qui pourra devenir un « angle » intéressant pour le blogueur, comme pour le journaliste. Celui-ci est souvent plus intéressé par la couverture d'une tendance que par la publication d'une brève sur une seule société. Cela peut-être une tendance sociétale (goûts des jeunes, pratiques des ménages, modes de consommation, etc), technologique (réalité virtuelle, intelligence artificielle dans tel ou tel domaine, réseaux, stockage, ...) ou économique (réduction de tels coûts, évolution des dépenses des ménagers, etc). La tendance peut-être illustrée par des données de marché ou des études. Attention cependant à ne pas abuser des études ad-hoc qui peuvent paraître bidon.
- Soyez **pertinents** et **compréhensibles**. Evitez les termes creux et vagues, les citations pompeuses tout comme les superlatifs non justifiés.
- Développez un **discours très différentiant**. Au passage, connaissez votre concurrence sur le bout des doigts et positionnez votre offre posément sans dévaloriser les autres qui sont peut-être des référents dans la tête des journalistes. Si vous l'éduquez sur votre secteur, il sera peut-être plus intéressé d'écrire dessus alors qu'il n'aurait pas écrit un papier juste sur votre société. Il faut alors être posé et juste sur les concurrents. Pas besoin de les dézinguer au Karcher !
- **Fournissez des visuels** permettant d'illustrer un article via des liens Internet : copies d'écrans, vidéos, schémas, logos de la société. Puis, un accès aux démonstrations en ligne et un compte d'essai s'il s'agit d'un service Internet.
- **Fournissez des chiffres** : sur les bénéfiques clients de votre solution, sur la vitesse de croissance de la société, sur la taille de son marché, sur les éléments de trafic, les premiers clients, etc. Faites le de préférence en valeur relative et pas simplement en valeur absolue. Par exemple, indiquer un nombre de vues par mois n'est pas très intéressant. Il faut des comparables !
- **Ciblez** vos envois et vos messages. Evitez de tirer au tromblon sur tous les médias d'un secteur donné, surtout après avoir acquis des bases presse ! Un ou une attaché(e) de presse saura faire le tri dans une base pour éviter d'arroser trop large.
- **Ne mentez pas** en indiquant que vous lisez régulièrement le site du média et en démarrnant avec une proposition en contradiction complète avec sa ligne éditoriale.
- **Ne quémandez pas** ouvertement un article, une interview, une citation ou un retweet. Vous fournissez une information. Votre destinataire ne vous est redevable de rien du tout ! Il n'est pas tenu de s'intéresser à ce que vous faites !
- Si vous envoyez des communiqués de presse par email, fournissez dedans un **lien URL** sur le communiqué permettant de les réutiliser ! Je reçois régulièrement des communiqués avec des pièces jointes mais sans rappel Internet, ce qui rend difficile leur propagation éventuelle lorsque, par rare alignement de planètes, cela vaudrait le coup de le faire !
- Evitez les **relances intempestives**. Elles ne font qu'agacer. Si un média ne répond pas à une sollicitation, c'est qu'il n'est pas intéressé.

- Lorsque votre société s'est établie et a acquis un début de notoriété, vous devez l'**entretenir régulièrement** avec un panachage d'informations sur les évolutions de votre offre (deux à trois fois par an maximum), les annonces de partenariats importants, les nouveaux clients, ainsi que sur les levées de fonds.

Du côté des formats d'interventions, il y a les inévitables communiqués de presse et les rendez-vous en 1/1 (les conférences de presse sont quelque peu has been ou réservées aux grandes entreprises), le tout étant géré par une agence de presse qui vous en assure la préparation.

Pour les médias qui tomberaient sur votre site d'une manière ou d'une autre, prévoyez sinon d'y intégrer un « kit de presse » facile à télécharger (fichier ZIP) comprenant tous les éléments d'information sur la société et notamment les copies d'écrans, photos de produits et logos de l'entreprise.

Comment approcher les bloggeurs ?

Qui dit buzz dit approche de « bloggeurs influents » pour tenter de les faire parler de votre startup.

L'approche est souvent tentée, mais rarement réussie. Elle nécessite une certaine pratique et quelques précautions d'usage. Voici pour commencer le mail à ne pas faire :

Bonjour,
 Nous souhaiterions vous faire part d'un communiqué au sujet de la nouvelle version du site XYZ.com pour que vous découvriez notre site et si vous le souhaitez publier un article sur votre blog.
 Votre blog contenant de nombreux articles qualitatifs et sérieux nous aimerions apparaître dessus.
 Nous vous remercions par avance pour votre réponse et le temps accordé à la lecture de notre communiqué.
 Cordialement,
 (...)
 Anne XXX.
 Assistante Responsable Marketing

Alors, des recettes ?

- **Identifiez les bloggeurs** réellement influents dans votre secteur d'activité. Vous pouvez utiliser divers classements disponibles en ligne, ou repérer les bloggeurs qui ont beaucoup de followers dans les réseaux sociaux, en prenant gare au fait que ces classements ne qualifient leur audience ni en qualité ni en quantité.

Utiliser Twitter dans son marketing

Avec plus de 330 millions d'utilisateurs actifs dans le monde dont plus de 100 millions actifs par jour (en décembre 2017) et environ 14 millions en France (début 2017), Twitter est un phénomène des réseaux sociaux. Les usages sont loin d'être stabilisés et compris et le réseau n'a pas réussi à percer aussi bien que Facebook. On sait qu'environ un tiers des utilisateurs de Twitter le considèrent comme un simple média de broadcast puisqu'ils n'émettent pas de messages. A l'autre extrême du spectre, Twitter est surtout considéré comme un média d'échange et de dialogue. A vrai dire, toute forme de communication est possible avec Twitter, ce qui explique la grande richesse d'applications qui se sont développées autour.



L'usage de Twitter par une startup dans son plan marketing est souvent une extension du blog de la startup et un moyen de dialoguer en temps réel avec ses utilisateurs. Twitter est notamment un endroit où un contact va pouvoir être établi avec une audience fidèle et avec des influenceurs du marché.

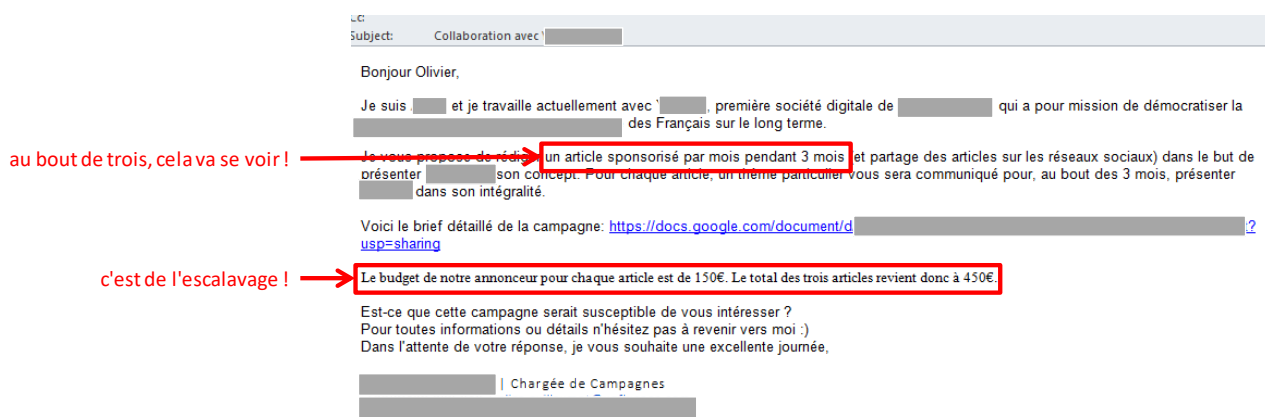
Il faut commencer par créer une audience, en s'appuyant sur ses signatures d'emails, ses sites web et blogs où l'on indique que l'on peut être suivi sur Twitter avec l'identifiant correspondant.

Twitter peut alors donner lieu à toutes formes d'interactions : envoi d'informations, envoi de questions sur un nouveau produit ou une tendance pour sonder son audience, offres promotionnelles pertinentes et bien ciblées, envoi de photos ou de vidéos. En théorie, il vaut mieux casser l'asymétrie qui peut s'établir rapidement entre émetteurs et récepteurs, en suivant un maximum de « suiveurs » de votre compte Twitter. Et surtout, éviter de spammer son audience.

Ensuite, on peut bien s'outiller avec la grande panoplie d'outils tierce-partie, notamment d'analyse de trafic et d'influence.

Mais Twitter n'est qu'une composante du mix social. Il faut y ajouter en premier lieu Facebook, puis éventuellement, selon le métier, Instagram, Pinterest, Snapchat ou LinkedIn. Et la liste change régulièrement au gré des modes !

- **Sélectionnez un nombre réduit de bloggeurs** influents et consultez leur site pour comprendre leurs centres d'intérêt et angles d'attaque de l'actualité. Cela conditionnera leur approche. Certains blogs traitent de l'actualité en flux tendu avec plusieurs articles par jour, notamment sur les nouvelles offres des startups. D'autres blogs traitent plus en profondeur de sujets larges mais avec un rythme de publication plus espacé. Ces derniers s'intéressent plus à des tendances générales qu'à une société en particulier.
- **Contactez-les par email** avec un message personnalisé pour leur faire connaître l'existence de votre projet. La meilleure manière d'exprimer des attentes étant de leur demander du feedback sur votre projet, mais sans insister trop lourdement car un blogueur, comme un journaliste, n'a pas le temps de tester tous les nouveaux produits et services du moment. N'indiquez pas que vous appréciez le blog en question tout en lui proposant d'écrire sur un sujet qui n'est manifestement pas dans sa ligne éditoriale !
- **Evitez de mettre les pieds dans le plat** en demandant au blogueur d'écrire un article sur votre projet, à fortiori en le payant ! C'est évidemment maladroit même si certains blogueurs écrivent « sur commande ». Ceux qui le font sont pour moi des zozos assez rapidement détectables et dont l'audience n'est pas forcément bonne. Vous fournissez des informations, un accès au service, et vous mettez à la disposition de l'auteur au cas où il souhaiterait en savoir plus. Pour un site web où il faut s'inscrire, facilitez l'évaluation du projet en créant un compte d'évaluation et en transmettant le login/password associés.



- Faites en sorte que ce soient les **fondateurs de la startup** qui émettent les mails en question, pas un stagiaire ou un community manager, même si ce dernier peut les avoir préparés et créé les listes de diffusion en amont de leur envoi.
- Profitez des **conférences et autres événements** pour entrer en relation directe avec les blogueurs que vous avez identifiés. Ils mettront un ou des visages sur votre startup. Après avoir qualifié rapidement l'intérêt ou non du blogueur (ou de la bloggeuse) sur votre activité, vous pourrez le/la « pitcher » rapidement sur l'originalité de votre service.
- **Ne spammez pas les blogueurs** avec des messages @ via Twitter. Cela les obligerait à vous suivre sur Twitter pour dialoguer en Direct Messages ou à vous répondre en mettant des milliers de personnes en copie. Faites-vous cela avec votre mail ? Bien non ! Autant donc passer par le bon vieux mail ! Il n'est pas encore mort contrairement à ce que croient certains ! Si vous n'arrivez pas à trouver le mail de votre destinataire, envoyez-lui un message via Facebook ou LinkedIn. Si vous êtes déjà en relation avec lui sur LinkedIn, récupérez son email dans « Contact Info ».

Vous pourrez également appliquer les conseils relatifs aux [relations presse](#) ! Sachant qu'il y a au moins trois catégories de blogueurs pertinents pour une startup :

- Les **bloggeurs professionnels** qui sont finalement des médias relativement classiques. Ils vivent de la publicité sur leur site. Ils écrivent à temps plein. Ils ont parfois même une équipe. Et leur audience est généralement assez importante en volume. C'est le cas par exemple des blogs Presse Citron et de celui de Korben. Presse Citron a même lancé en 2015 un programme spécifique pour valoriser les startups.
- Les **bloggeurs à temps partiel** qui ont une activité professionnelle distincte. Le blog est soit leur outil d'expression personnel sur des passions non professionnelles, soit un outil de promotion de leur activité professionnelle. Un grand nombre de bloggeurs dans ce cas sont des consultants indépendants. Ce sont souvent des blogs d'experts. Ils ne traitent pas de n'importe quel sujet. Si vous les sollicitez, vérifiez qu'ils traitent habituellement de thèmes voisins de votre activité. Ne leur demandez surtout pas d'être des « relais » ! C'est dévalorisant à souhait.
- Les **vidéo-bloggeurs** qui publient essentiellement des interviews vidéos, soit filmées sur site, soit en visioconférence comme Jean-Michel Billaut. Ils sont assez faciles à approcher, mais leur calendrier de tournage peut être facilement bien rempli. Prenez-y vous à l'avance si vous souhaitez bénéficier de la publication d'une interview à un moment bien précis de votre roadmap.

Quelles sont les différences entre un journaliste et un blogueur dans l'approche ? Le blogueur est plus libre : il n'a généralement pas de (rédacteur en) chef ! Il n'a pas trop de contraintes de calibrage dans ses écrits. Son audience est moins large que celle d'un journaliste, surtout issu des grands médias (presse quotidienne, radio, TV), mais elle peut être plus spécialisée voire qualifiée⁷³.

En complément de la blogosphère, il faut aussi se poser la question d'une présence sur les nouveaux réseaux de microblogging comme Twitter. Il peut être intéressant d'y créer un ou plusieurs comptes pour informer en temps réel les personnes qui y suivent l'activité de votre startup et aussi pour répondre à leurs sollicitations ou remarques. Les grandes marques s'y sont déjà lancées (Dell, Coca Cola, Air France, etc) tout comme la grande majorité des startups de l'Internet.

[Faut-il rémunérer les bloggeurs pour leur faire écrire des articles ?](#)

C'est une pratique courante dans certaines industries comme dans la mode, mais elle l'est moins dans le numérique. Question éthique, c'est une méthode peu recommandable. Que dirait-on si cette pratique avait lieu dans le journalisme dans la presse grand public ? Ceci dit, même si un billet « acheté » doit être mentionné comme étant sponsorisé par son auteur.

Les bloggeurs qui se font rémunérer ne sont plus vraiment des bloggeurs !

Les sites qui pratiquent cela ne sont en général plus de véritables « blogs » mais des médias avec plusieurs auteurs qui sont prêts à tout pour monétiser leur audience. Il y a même des blogs spécialisés qui font partie de la poubelle de l'Internet et générés par des profiteurs du système qui n'apportent pas beaucoup de valeur ajoutée. Certains volent même les contenus à d'autres sites, c'est dire !

Il y a aussi des agences spécialisées dans le placement d'articles dans des blogs et sites médias⁷⁴ ainsi que des agences de référencement qui cherchent à faire de l'échange de liens (cf exemples dans la page suivante).

Evitez de faire appel à ces zozos à tout prix ! Au mieux, vous serez placés sur des sites sans valeur et sans trafic ! Au pire, vous serez référencés dans des sites à mauvaise réputation dans l'industrie.

⁷³ Voir quelques conseils complémentaires chez [Jean-François Ruiz](#).

⁷⁴ Cf « Le scandale des tribunes fantômes a-t-il faussé l'OPA du Club Med » de Laurent Calixte, dans [Challenges en janvier 2015](#).

From: Christophe Alencastre <christophe@concept.fr>
 To: undisclosed-recipients:
 Cc:
 Subject: Proposition de Partenariat

Bonjour,

Je me permets de vous contacter car je souhaite mettre en place un partenariat éditorial avec votre site, votre thématique étant de surcroît complémentaire à la nôtre. En effet, je suis chargé du référencement du site [redacted]

Ainsi, je vous propose de me soumettre un lien et/ou article, pointant vers votre site, que j'insérerai sur notre site.

En contrepartie, je vous fournis un lien et/ou article de qualité [redacted]

Si cet échange de lien vous intéresse ou si vous disposez d'autres conditions de publication, n'hésitez pas à me recontacter par email [redacted]

Vous remerciant par avance pour votre retour,

Cordialement,

à éviter !

startup qui n'a rien à voir avec les thématiques d'Opinions Libres et la marmotte...

mais pas spécialisée dans l'orthographe !

c'est le seul compliment qu'elle trouve : elle ne l'a donc pas lu !

la demande est donc bien ciblée !

To: olivier@oezratty.net
 Cc:
 Subject: Créer des bons liens en favorisant l'échange

Bonjour,

Je m'appelle [redacted], je travaille dans une agence de Marketing et je suis spécialisé dans l'optimisation des sites sur les moteurs de recherches.

Mon travail consiste à accroître la visibilité des sites par le biais du référencement naturel.

J'ai récemment été exposé à votre site <http://www.oezratty.net> et je le trouve très design, il a de bons contenus et les pages se chargent très rapidement.

Si je viens vers vous, c'est pour essayer de collaborer de manière à ce que nos sites respectifs puissent avoir un meilleur taux de fréquentation sur Google. Une des techniques qui marche bien est l'échange de lien, d'article ou de bannière entre nos sites.

Nous avons une longue liste de site avec des différents thèmes à proposer.

N'hésitez pas à me contacter pour plus d'informations si vous avez des questions à ce sujet.

Dans l'attente de vous lire,

Excellente journée !

vous ne pouvez pas savoir à quel point cela me rend heureux !

To: olivier@oezratty.net
 Cc:
 Subject: Proposition d'échange de liens gratuits

Bonjour,

J'aimerais me présenter. Mon nom est [redacted]

Étant donné que je dispose d'un nombre important de sites, j'aimerais vous proposer un échange gratuit de liens avec oezratty.net ou avec l'un des divers sites que vous possédez.

Vous serez sûrement heureux de savoir que j'ai beaucoup d'idées pour des échanges de liens, qui, j'en suis sûr, nous seront à la fois profitables et parfaitement appropriés pour notre classement dans Google.

Merci de me faire savoir si vous êtes intéressé par plus de détails ou si vous avez d'autres questions à ce sujet.

Dans cette attente je reste à votre entière disposition,

Bonjour,

J'aimerais vous proposer un sujet autour de l'innovation et de son impact sur l'entreprise,

A tort ou à raison, les entreprises françaises ne sont pas spécialement réputées dans le monde pour leur capacité à innover. Aujourd'hui l'innovation est devenue le sésame de la réussite économique, et ce pour toutes les entreprises, des plus petites aux multinationales, ce qui donne naissance à de nouvelles technologies et de nouveaux produits qui aident à répondre aux enjeux mondiaux comme ceux de l'environnement. Ainsi, le progrès technologique, autrement dit l'innovation, demeure l'un des principaux moteurs de croissance économique. L'innovation est un facteur déterminant de la compétitivité et de la rentabilité des entreprises et est par conséquent un élément essentiel de la stratégie de l'entreprise. Dans les grandes entreprises, le processus d'innovation est généralement très formalisé. À l'opposé dans les PME, le processus d'innovation résulte d'une démarche empirique. Pour acquérir de nouvelles technologies, les entreprises peuvent procéder de plusieurs façons (la recherche en interne, le partenariat, le rachat d'entreprises, l'achat de licences et de brevets). Aujourd'hui, une entreprise qui n'innove pas est une entreprise morte. L'innovation n'est pas une option, l'être humain évolue sans cesse, le monde avance, c'est pourquoi une entreprise incapable de suivre ce mouvement est une entreprise condamnée. Pour exemple, la part de marché des sociétés qui ont innové croît davantage ou diminue moins que celle des sociétés qui n'ont pas innové. Ainsi, dans quelles mesures l'innovation constitue-t-elle un facteur clé de succès de l'entreprise ? L'innovation permet-elle d'améliorer la compétitivité et la croissance des entreprises ? Pour répondre à ces questions, je vous propose l'intervention d'un chef d'entreprise :

- [redacted] pourrait ainsi revenir sur la création de son entreprise qui a révolutionné son marché, mais aussi sur l'innovation comme modification positive de l'existant.

En espérant que ce sujet retienne votre attention, n'hésitez pas à me contacter pour de plus amples informations.

Merci beaucoup et très bonne journée,

Cordialement,

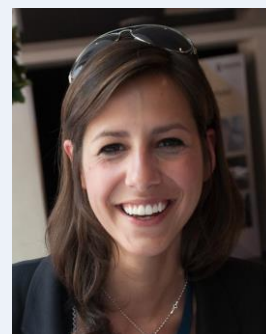
ce texte est pompé sur un article de la Recherche, publié en 1997 : <http://www.larecherche.fr/actualite/aussi/palmares-entreprises-qui-innovent-01-12-1997-82568>

le texte proposé n'a aucun lien direct avec l'activité de la société cliente de cette boîte de RP !

Et encore d'autres exemples de très mauvaises pratiques à éviter absolument, sous peine d'être classé dans la classe des zozos du troisième degré de l'écosystème des startups. Surtout lorsque l'on constate que quasiment aucun site n'a mordu à l'hameçon en faisant une petite recherche rapide sur Google ! A moins que ceux qui avaient cédé aient un Page Rank inférieur à 1 !

Pourquoi et comment mesurer la réputation de sa startup ?

par Michelle Chmielewski, Community Manager chez Synthesio, rédigé en 2010 et toujours valable en 2018.



Quand une startup se lance, elle doit réaliser quelques mesures sur les réseaux sociaux pour évaluer l'e-réputation de sa nouvelle marque et l'évolution de celle-ci après la création de son « buzz » initial.

Voici quelques éléments clés pour aborder cette question :

Quels types de mesures pour l'e-réputation d'une startup ? Le lancement d'une nouvelle entreprise doit être évalué de la même manière que le lancement d'un nouveau produit ou d'un nouveau service. Certains indicateurs essentiels fourniront une vision globale de l'e-réputation.

Les **Indices Clés de Performance (ICP)** quantitatifs : pour mesurer une e-réputation, il faut commencer par comparer la part de voix du marché de la startup avec celles de ses concurrents pour suivre l'avancement de la société au sein du marché. Cette comparaison est réalisée à partir d'une mesure de l'occurrence de mots clés tels que le nom de l'entreprise, de ses produits ou des principaux acteurs de l'entreprise. Il est également nécessaire de s'intéresser aux sources de ces verbatim, et à leur répartition entre médias sociaux et médias de référence.

L'analyse de tonalité est certes le résultat d'analyses humaines mais elle reste une mesure quantitative dans la mesure où l'on peut comparer l'évolution des pourcentages de commentaires positifs et négatifs dans le temps. Cette mesure permet de comparer non seulement différentes campagnes, mais aussi

En ce qui concerne l'analyse de l'identité de la marque, le traitement des données collectées lors d'une veille permet de synthétiser le sentiment des verbatim (positif, négatif, neutre) dans le but de savoir si les internautes relaient simplement les informations ou s'ils y ajoutent leurs points de vue.

Une **analyse qualitative** : la mesure de l'e-réputation ne peut être un agrégat d'analyses quantitatives uniquement. Les données qualitatives permettent de montrer si les internautes abordent les thématiques de la startup sous l'angle souhaité ou pas.

L'**engagement de la part de la marque est essentiel** : une startup ne peut se contenter de mesures faites grâce à Google Alerts ou Google Analytics. Elle doit être capable d'initier des conversations sur Internet et d'identifier les influenceurs pertinents pour sa marque et son offre. Certains ont trouvé « osé » de la part de Synthesio d'engager une community manager alors que l'entreprise avait à peine trois années d'existence. Au bout du compte, ceci leur a permis de participer à des événements comme les formations Stratégies, d'être cités dans des livres écrits par des spécialistes du domaine de la veille et d'identifier les acteurs principaux du secteur.

Qu'une startup ait un community manager ou pas, il faut que quelqu'un - généralement le PDG au début - participe au nom de la startup afin d'étendre sa présence sur le web et de démontrer son expertise, le plus souvent avec un blog et une présence dans les forums et les commentaires d'autres sociétés. Une bonne présence Internet permet d'obtenir des prospects entrants, facilitant ainsi l'extension du réseau de clients et, par conséquent, la croissance de la startup.

Voici quelques sources d'information au sujet des outils de mesure de la e-réputation :

- Un bon article sur la [mesure du partage d'un lien sur Twitter](#).
- Une [impressionnante liste](#) d'outils destinés à Twitter dont une vingtaine dans les analytics (2012).
- Un tableau des indicateurs à suivre créé par [Joël Chaudy](#) dans le [Livre Blanc d'E-Réputation](#) publié en mars 2010 (page 12).
- Quelques startups qui comptent dans le secteur : **Synthesio**, où travaillait Michelle en 2010. Le lancement d'une nouvelle entreprise doit être évalué de la même manière que le lancement d'un nouveau produit ou d'un nouveau service. Certains indicateurs essentiels fourniront une vision globale de l'e-réputation. génère un indicateur de visibilité dans les réseaux sociaux. **TweetReach** mesure l'écho de vos tweets. **Keyhole** suit les mentions d'URL, hashtags et mots clés dans les réseaux sociaux. **BrandWatch** suit la réputation dans des millions de sites. **Digimind** suit la mention de mots clés dans la presse. **Hootsuite** permet de suivre les citations de la marque dans tous les réseaux sociaux. **Mention** fait de même. **Nuvi** permet de suivre de manière graphique l'évolution des sentiments autour d'une marque.

Péchés et vertus dans la vente et le marketing

Les processus de vente, le marketing et la publicité exploitent tous abondamment les péchés capitaux. Les vertus cardinales y sont bien plus rarement mises en pratique. Cela fait partie des basiques des agences de communication et depuis des décennies. Cette perspective peut intéresser les startups dans la conception de messages dans leur marketing. Comme les entreprises établies, elles seront amenées à jouer habilement des péchés et des vertus dans leur marketing et leurs processus de vente. Autant savoir d'où cela vient !

Les péchés

La liste des sept péchés de la chrétienté comprend l'avarice, l'envie, la paresse, la gourmandise, l'orgueil, la luxure et la colère, les définitions en bleu ci-dessous étant issues de **Wikipedia**. Nous allons voir comment ils sont utilisés en général et en particulier dans le numérique.

L'avarice : accumulation des richesses recherchées pour elles-mêmes. on peut y associer la pingrerie et l'accumulation d'un maximum de choses, mais au meilleur prix.

Demande : le prix comme premier critère de sélection d'une offre chez de nombreux consommateurs et dans de nombreux services achats d'entreprises. Et aussi le redevable de l'impôt ou de l'ISF qui cherche à les réduire sans parfois prêter suffisamment gare à la nature des investissements associés.

Offre : tout ce qui relève de la communication sur les prix (dont les prix en 99,99...), les promotions, les réductions. On le retrouve dans les coupons de réduction, dans les ventes privées (qui au passage flattent l'égo, donc relèvent aussi de l'orgueil), dans les comparateurs de prix (Kelkoo) et dans les modèles freemium. Se retrouve aussi dans toutes les offres de défiscalisation avec en particulier les investissements "TEPA" qui attirent plus les personnes intéressées par les réductions fiscales que par l'investissement proprement dit dans les startups.

L'envie : la tristesse ressentie face à la possession par autrui d'un bien, et la volonté de se l'approprier par tout moyen et à tout prix (à ne pas confondre avec la jalousie). On peut y associer la notion de jalousie.

Demande : très courant dans le comportement consommateur, avec les effets de tribu, l'intérêt pour les objets « à statut », ou le comportement en btob des clients qui commencent à vouloir acheter un produit ou un service lorsqu'ils sentent que le marché et leurs concurrents s'y lancent.

Offre : ce qui promet un statut conféré par la possession d'un objet vanté, Apple en étant un bon exemple. Ce petit péché s'applique aussi à l'usage des références clients dans le marketing destiné aux entreprises. Dans les pratiques commerciales, on peut citer le recrutement de partenaires ou de sponsors en indiquant aux uns que les



autres participent. La bonne vieille ruse... qui marche souvent !

La paresse, un mal de l'âme qui s'exprime par l'ennui, l'éloignement de la prière, de la pénitence, de la lecture spirituelle. Nous en retiendrons aussi l'usage courant moderne qui induit l'éloignement de l'effort.

Demande : le comportement consommateur consistant à ne regarder que les 2 ou 3 premiers résultats d'une recherche sur Google, la validation des invitations dans les réseaux sociaux et aussi l'évolution du web 2.0 des blogs vers les réseaux sociaux et Twitter. Si les gens passent leur temps à retwitter le contenu des autres, qui va en créer ?

Offre : tout ce qui peut faire gagner du temps relève de ce péché qui n'en est pas forcément un d'ailleurs. Il y a aussi les offres triple et quadruple play où on ne se pose pas de question puisque tout est dedans (cela rentre aussi dans l'avarice dans le couple accumulation/bas prix et dans la gourmandise). On peut citer la publicité et la communication qui positionne l'annonceur comme leader de son secteur, histoire de déclencher un suivisme moutonnier qui évite de trop réfléchir. Il y a le summum du modèle économique s'appuyant sur la paresse : les coffrets cadeaux type SmartBox (voyages, ...), qui non seulement ne requièrent pas beaucoup d'efforts de créativité pour ceux qui les offrent mais dont seulement 65% en moyenne sont réellement consommés par ceux à qui ils ont été offerts ! D'où un modèle économique avec un BFR négatif et une rentabilité à toute épreuve pour les sociétés qui réussissent dans ce secteur.

La gourmandise : ce n'est pas tant la gourmandise au sens moderne qui est blâmable que la glotonnerie, cette dernière impliquant davantage l'idée de démesure et d'aveuglement que le mot gourmandise.

Demande : pas que chez les enfants ! On la retrouve chez l'Internaute qui accumule par téléchargement plus ou moins licite plus de contenus dans son ordinateur que de temps disponible dans la vie pour en profiter !

Offre : l'obésité de fonctionnalités de certains produits, les plus de trois millions d'applications de l'AppStore d'Apple, les capacités de stockage numériques gargantuesques dont nous disposons, les millions d'heures de TV et de vidéo maintenant disponibles sur Internet ou la VOD, les forfaits illimités (mobiles, ADSL, musique) tout comme le nombre de vos "amis" dans les réseaux sociaux, la longue traine et des inventaires infinis des sites de vente en ligne comme Amazon.

L'orgueil : attribution à ses propres mérites de qualités vues comme des dons de Dieu (intelligence, etc.).

Demande : suis-je la plus belle, suis-je le plus malin dans mon achat, ai-je obtenu le meilleur prix (qui relève autant de l'orgueil que de l'avarice) ? Suis-je un client à part et traité aux petits oignons ?

Offre : la communication publicitaire qui valorise le consommateur malin. Ce qui relève du sur-mesure. Les points et cartes de fidélité (qui jouent simultanément avec l'avarice). Tout ce qui relève des concours, des jeux et des classements : les concours de startups, les prix d'entrepreneur de l'année ou encore le classement des bloggeurs de Wikio ! Bref, ce qui permet de se penser au-dessus de la mêlée. Beaucoup de mécanismes liés aux réseaux sociaux et à l'émulation que l'on y trouve : nombre d'amis, de retweets, les mayors dans Foursquare, etc. Il y a aussi ce qui traite certains clients avec des égards particuliers : le traitement "VIP" dans les événements, les coupe-file, le traitement spécial réservé aux journalistes voire à certains bloggeurs ou les bêtas dites "privées" ! Bref, tout ce qui flatte l'égo rentre dans cette catégorie, et il y a de quoi faire !

L'impureté ou la luxure : plaisir sexuel recherché pour lui-même.

Demande : par extension, le gout du luxe et la volonté de séduire ceux ou celles que l'on désire.

Offre : l'usage qui est fait des femmes dans la publicité ou dans le marketing opérationnel. La luxure est peu utilisée dans la vente classique, notamment chez les startups, sauf pour ce qui relève des sites de rencontre.

La colère : courte folie entraînant parfois des actes regrettables.

Demande : on peut changer de fournisseur car on est en colère contre le fournisseur existant, un élément exploité par les concurrents. S'exprime aussi couramment en politique.

Offre : peu utilisée dans le marketing, sauf peut-être pour l'achat d'armes à feu aux USA ! Elle est surtout gérée dans le cycle de vente, et plus ou moins adroitement, dans les centres d'appels qui sont le réceptacle naturel de la colère des consommateurs. La colère est par contre très utilisée en politique, notamment chez les populistes qui amplifient les peurs et la colère d'une partie de la population et la projette sur des boucs émissaires.

On notera que les mensonges n'en font pas partie. Ce qui n'empêche pas qu'ils soient abondamment utilisés dans le marketing, la vente, tout comme en politique. Pourquoi le mensonge n'est-il pas un péché ? Peut-être parce que c'est un comportement biface, qui a parfois des vertus ou peut se justifier. On y trouve aussi l'entrepreneur qui enjolive son pipe commercial dans son pitch. Un procédé à éviter tant les chances (ou la malchance) sont grandes de tomber sur quelqu'un qui connaît les clients en question !

Les vertus cardinales

L'histoire et la nomenclature des vertus est un peu plus complexe que celle des péchés capitaux. On compte notamment "quatre vertus cardinales d'origine humaine" (chrétiennes mais issues des philosophes de l'antiquité grecque) complétées de diverses vertus cardinales.

Les vertus ici couvertes sont la prudence, le courage, la tempérance, la justice, la chasteté, la prodigalité, la charité, la modestie, l'humilité, la justice et la sagesse. Elles sont clairement moins utilisées comme ressorts autant dans la publicité ou le marketing que dans la vente. Et cela ne date pas d'hier !

Nous avons donc, en commençant par les quatre vertus cardinales :

La prudence : c'est avec la sagesse la vertu la plus utilisée dans le marketing et la publicité, notamment dans les différentes formes d'assurances et plus généralement dans tout ce qui peut susciter ou réduire la peur. Cela se retrouve aussi dans l'usage abondant de références clients que l'on a déjà cité au niveau de l'envie, et qui est très courante dans le marketing btob. Et aussi dans la notion de version d'essai gratuite. Dans toute approche commerciale, un fournisseur potentiel doit savoir répondre aux exigences de prudence de ses clients. Il doit rassurer le prospect sur la pérennité de sa société (avec des références clients, des partenariats avec de grandes sociétés, des investisseurs solides), sur le coût de la solution (maîtrisé, évalué, mesuré globalement) et sur la qualité de service.

Le courage : peu utilisé. On suggère rarement à un client d'adopter une posture de courage dans le business ! Au contraire, on va tout faire pour lui montrer que son choix n'est pas courageux, pas risqué, et traiter ses exigences en termes de prudence comme vu précédemment. Le courage est plutôt une posture de certains clients, les "innovateurs" qui ont des responsabilités, des moyens et une approche long terme. Ceux qui prennent le risque d'adopter de nouvelles technologies ou de nouveaux procédés. Il est bon de les sélectionner et de les cibler quand on peut le faire dans sa prospection lors du lancement d'une startup ou d'un nouveau produit. Le courage peut aussi être une forme d'inconscience ! Les "early adopters" sont-ils tous courageux ? Pas toujours car c'est leur métier, leur statut ou leur temps disponibles leur permettent parfois de tester de nombreuses innovations... sans forcément les adopter forcément au bout du compte. Quelques grands industriels français sont coutumiers du fait.

La **tempérance** qui assure la maîtrise de la volonté sur les instincts. Très peu utilisée, surtout dans la publicité qui cherche plutôt à jouer sur les pulsions que sur toute forme de tempérance. Elle peut être mise en scène lorsqu'un challenger d'un marché communique sur son offre de manière rationnelle pour se positionner face à un leader incontesté du marché difficile à déloger. Il s'agira ainsi de lever les barrières de la prudence du client enclin à choisir le leader du marché pour ne pas prendre de risque.

La **justice** : pas utilisée, ou indirectement, combinée avec la charité.

La **chasteté** : pas du tout utilisée que je sache.

La **prodigalité** : utilisée dans les promotions "n pour le prix d'un", mais de manière très proche de l'avarice.

La **charité** : utilisée essentiellement... dans la *charity business*. On la retrouve dans une partie de l'économie solidaire avec des sites web destinés au financement de projets soit sous forme d'investissement symbolique soit sous forme de donation (**Babyloan** et **babeldoor**). On peut élargir le principe à ce qui va bénéficier aux autres et dans une certaine mesure à ce qui relève des approches collaboratives.

La **modestie** : pas utilisée. Une marque doit toujours faire preuve d'un peu d'assertivité si ce n'est d'arrogance pour faire passer son message. Peut-être avoir de l'impact en étant très modeste ? Ca peut l'être, avec du second degré. L'humour et l'autodérision peuvent en apparence entrer dans cette catégorie.

L'**humilité** : que l'on retrouve notamment lorsqu'une entreprise affiche ouvertement ses qualités d'écoute des clients, et si cela se transforme réellement en actions concrètes dans la réalité !

La **sagesse** : est très utilisée de manière assez générique notamment dans le marketing qui fait appel à la raison et au rationnel plus qu'aux pulsions et aux péchés. C'est le cas des publicités qui décrivent platement un produit, celles qui insistent plus sur les fonctionnalités que sur les bénéfices, celles qui sont assez bavardes mais aussi celles

qui sollicitent notre fibre environnementale. On peut aussi associer la sagesse à la notion de prudence mise en avant dans certaines publicités et pratiques marketing. Lorsque le message est simple, la publicité peut fonctionner. Dans le cas où le message est trop complexe et nécessite trop de temps de cerveau disponible, l'efficacité chute radicalement. C'est aussi dans ce créneau que l'on peut classer les publi-rédactionnels.

Dans la vente

Les péchés font le plus souvent appel à l'émotionnel, aux passions et aux impulsions tandis que les vertus font plus appel au rationnel et à la raison. Une combinaison des deux est cependant possible. La difficulté pour les annonceurs est de ne pas trop brouiller les messages. Ils sont souvent trop tentés de vouloir faire passer trop de messages dans leurs publicités.

L'usage des péchés capitaux est encore plus courant dans les pratiques commerciales et avec une dynamique modulée selon l'étape dans le cycle de vente, histoire de jouer avec toutes les fibres des pulsions humaines. Par exemple :

Notoriété : on joue sur un grand nombre de tableaux : l'avarice, l'envie, la paresse, la gourmandise et l'orgueil.

Considération : on joue beaucoup sur l'envie (la jalousie). Les références clients sont très utilisées à ce stade.

Evaluation : on joue sur la prudence (une vertu) et éventuellement sur l'avarice (quand l'évaluation est gratuite).

Achat : on joue évidemment sur l'avarice.

Renouvellement : on joue sur la paresse, mais il faut aussi traiter la colère des mécontents.

A l'envers, certains clients savent aussi jouer par symétrie sur les péchés et peu sur les vertus dans les phases de négociation. Comme ces fameuses négociations de prix avec les grands de la distribution, dans les "boxes" de sombre réputation.

En politique

Observez les campagnes électorales... ☺.

Conclusion

Le marketing et la vente font appel à des ressorts humains divers, certains relevant de la force obscure d'autres beaucoup moins, et avec une gradation qui n'est pas binaire. L'idéal serait de pouvoir se passer de ces péchés et de n'appuyer que sur les vertus et sur l'intelligence humaine plutôt que sur le cerveau limbique, ou tout du moins de communiquer avec élégance et pourquoi pas avec un peu d'humour.

La recherche d'efficacité doit en tout cas se faire en cohérence avec le système de valeurs que vous souhaitez promouvoir. Dans ce cas, votre communication marketing s'appuiera peut-être en priorité sur les vertus humaines. Mais en tant que startup, vous serez toutefois facilement amenés à utiliser les péchés dans vos tactiques de vente, en b-to-b comme en b-to-c, car le temps manque, il faut ruser pour contourner les difficultés spécifiques de la petite entreprise, et il faut viser l'efficacité. Les grandes entreprises y sont quant à elles déjà bien habituées !

Cette rubrique est un condensé d'une série de deux articles sur le sujet publiés par l'auteur sur le blog « Opinions Libres » en février 2011 : [Les péchés capitaux dans le marketing et la vente](#) et [Les vertus cardinales dans le marketing et la vente](#). Vous trouverez dans ces versions en ligne de nombreuses illustrations graphiques du propos avec des exemples de publicités mettant en œuvre péchés et vertus, parfois de manière combinée.

Communiquer lorsque l'on est une startup

par Guillaume Maurice, de l'agence de communication La Cavalerie, rédigé en 2015.

Ca y'est, vous vous lancez. Ou bien ça fait un moment que vous vous êtes lancés et votre produit est enfin prêt. Bref, vous avez un besoin commun : celui de devenir visible ! Vite ! Un logo, un site, une page Facebook ! Du calme, posez-vous. Un après-midi, une journée, un week-end. Prenez le temps pour une fois. Prenez le temps de mettre à plat vos stratégies marketing puis communication.



Pas besoin de rédiger des dizaines de pages, mais ayez une vraie réflexion menant à une stratégie cohérente. Et surtout applicable.

Voici quelques conseils et astuces en vrac qui vous sembleront plus ou moins évidentes selon votre avancement dans l'aventure startup et votre expérience, afin de vous aider dans la réflexion sur votre communication.

Racontez une histoire à vos utilisateurs. Bien sûr, vos clients seront surtout séduits par l'expérience avec votre produit. Mais ils seront d'autant plus attentifs si vous jouez avec leurs émotions. Faites-les rire, faites-les réagir, faites-les se sentir privilégiés. Alors ils garderont plus facilement en tête votre produit plutôt qu'un autre.

Prenez le temps. Nous travaillons avec un certains nombres de startups et nous le vivons tous les jours : peu de startups prennent le temps de bien faire les choses. "Il faut délivrer vite", "J'ai besoin d'un logo pour hier"... En effet c'est le quotidien de nos jeunes entreprises. Mais posez-vous deux secondes et demandez-vous si vous préférez par exemple un site internet vite fait et donc (plus ou moins) bancal ou bien fait en un peu plus de temps et à la hauteur de vos exigences et des efforts que vous avez mis dans votre startup. Selon le contexte, la réponse ne sera pas la même, mais posez-vous cette question à chaque décision !

Ne négligez pas votre image. Vous avez mis vos tripes dans votre projet, ce serait dommage de ne pas l'habiller comme il se doit. Je ne vous parle pas d'un costume trois pièces sur-dimensionné. Je vous parle du strict minimum, voire d'un habillage mettant en valeur votre produit avec une cohérence selon votre placement, vos cibles... Réfléchissez comme un client : qu'est-ce qui fait que vous achetez ce produit plutôt qu'un autre similaire ? Avez-vous déjà acheté / utilisé un produit dont l'apparence ne vous inspirait pas confiance ?

Surfez sur l'actualité. Chaque semaine, prenez un peu de temps pour extraire le sujet chaud du moment, essayez de trouver un lien avec votre activité et faites-en un post sur vos réseaux sociaux ou un article sur votre blog.

Épluchez les réseaux sociaux de vos marques préférées. Cherchez à savoir pourquoi vous suivez telle ou telle marque sur les réseaux sociaux et appliquez leurs recettes si elles sont cohérentes avec votre business (ton des posts, visuels, concours...).

Créez du contenu original. Partager des articles intéressants d'autres blogs, c'est un bon début. Mais rapidement, votre communauté sera demandeuse de contenu nouveau et original. C'est une des parties les plus chronophages et coûteuses de la communication : rédaction d'articles, photos, création de vidéos... Rien de mieux pour augmenter sa visibilité et animer sa communauté, mais encore faut-il avoir le temps et les compétences.

Ne sous-estimez pas le pouvoir des groupes Facebook. Je parle bien des groupes et non des pages. Fouillez via le moteur de recherche et trouvez une multitude de groupes dédiés aux startups et à votre cible, quelque soit votre activité ! Rien de mieux aussi que de créer un groupe dédié à l'actualité de votre startup en y intégrant tous vos proches et vos premiers utilisateurs fidèles, afin de leur demander leur avis sur certains sujets et leur donner des informations en avant-première. Rien de mieux pour créer le ciment de votre communauté !

Ne cherchez pas le buzz à tout prix. Autant vous le dire maintenant : moins de 10% des "buzz" sont dus au hasard. Derrière chaque campagne virale, il y a un travail de fond : RP, achat d'espaces publicitaires, contact influenceurs... Rien de mieux qu'un contenu bien réfléchi en amont et original pour optimiser vos retombées !

Analysez le ROI de chacune de vos actions marketing. Avec tous les outils existants, il est facile de déterminer le ROI d'une campagne, qu'elle soit légère (une campagne Adwords de 50€/mois) ou plus lourde (création de contenus visuels et éditoriaux avec diffusion via divers espaces publicitaires). Faites-le, sélectionnez les meilleurs canaux et automatisez-les !

Internaliser ou pas ? Très souvent la question se posera : vous aurez des besoins en graphisme, développement, webmarketing, vidéo... Déterminez si le besoin est ponctuel ou si vous avez un besoin plus régulier. Si c'est votre priorité numéro un ou non. Intégrer un stagiaire peut être une solution économique dans un premier temps quand le besoin est récurrent.

Ne sélectionnez pas votre partenaire de communication "au hasard". Pour votre communication, vous avez le choix : un pote de votre cousine, un étudiant, un freelance, une petite agence ou une grosse agence de publicité. Et ça peut vous sembler être une sacrée loterie : des compétences plus ou moins spécialisées, des tarifs allant du simple au triple...

Encore une fois, ce n'est pas un choix anodin, prenez le temps de définir vos besoins, vos moyens et vos critères de sélection. Une fois cet exercice terminé, demandez à votre réseau s'il peut vous recommander un bon partenaire (rien de mieux !), mettez-en 2 ou 3 en concurrence, comparez leurs offres et vérifiez si leurs références correspondent à vos attentes !

Multipliez les partenariats. Les startups sont très nombreuses, et toutes sont à la recherche d'une meilleure visibilité ! C'est bien connu, il est plus facile de se rendre visible à plusieurs que seul. Alors il est temps de chercher les startups qui partagent la même cible que vous (mais non concurrente évidemment) ou bien qui gravitent autour de votre activité et proposez-leur des partenariats (événements communs, échange "malin" de visibilité...). Sponsorisez (apport en nature de préférence) et soyez présents lors des événements qui peuvent vous donner une bonne visibilité auprès de votre cible.

Personnalisez les échanges avec vos utilisateurs. Que ce soit un produit envoyé ou un mail de remerciement, prenez le temps de rédiger un message personnalisé et marquant, plutôt que standard et froid. En plus, rien ne vous empêche de l'automatiser !

Selon l'activité de votre startup, ces conseils seront plus ou moins applicables et efficaces.

A vous de les adapter à vos besoins, vos moyens et votre cible.

Testez, analysez, optimisez et automatisez !

Peut-on mentir dans le marketing ?

Le mensonge est devenu une pratique on ne peut plus courante en politique, les barrières les plus élevées ayant été franchies par le 45^e Président des USA.

Doit-on s'en inspirer dans l'univers des startups ?

Par exemple, en se fabriquant un faux concurrent pour faire du buzz comme s'en vantait la startup française **Bricool** en 2016⁷⁵ ? L'astuce est ancienne mais c'est consternant ! Ce sont les ravages de la mode du growth hacking, une méthode d'accélération de la croissance des startups qui utilise dans de nombreux cas des méthodes peu recommandables.

Comment peut-on faire confiance à une startup si elle invente ainsi, même temporairement, un site qui n'existe pas, juste pour se faire mousser par contraste ? Qui plus est, jusqu'à en faire une étude de cas ! Bref, à éviter absolument.

Une startup peut-elle faire du placement de produit ?

C'est ce qu'a fait la startup **Ween**, créatrice d'un thermostat connecté en 2016. Son produit était visible dans le clip « Je te pardonne » de Maître Gims feat Sia, diffusé à l'échelle internationale par Sony Music Entertainment. Il existe même des agences permettant de le faire auprès de stars, comme Brands & Celebrities.

Ventes directes ou indirectes

Question classique, en particulier pour la vente de logiciels en entreprise !



Vinvin décrypte une partie du bullshit des startups dans sa nouvelle pièce depuis mai 2018.

⁷⁵ Cf <http://www.frenchweb.fr/comment-on-sest-fabrique-un-fake-concurrent-pour-choper-de-la-croissance-2/250418>.

Quels sont les paramètres à prendre en compte dans ce choix : taille du marché, expansion internationale, nombre de clients potentiels, besoins de produits et services complémentaires autour des produits et services de la startup, revenu par client et par projet ? Comment s'appuyer sur les SSII pour accéder aux clients grands comptes ?

La tentation est souvent de commencer par de la vente directe et à remettre la vente indirecte à beaucoup plus tard, du fait des habitudes prises. Pourtant, une stratégie de vente indirecte est souvent incontournable pour le développement rapide de la société et pour lui permettre de faire des économies d'échelle. A chacun son métier !

Les modèles de vente indirects ne dispensent pas la startup du travail de génération de demande client.

Malgré tout, il ne faut pas attendre des miracles des SSII partenaires. Au démarrage, elles ne vont pas créer la demande pour votre startup. On choisit en général des partenaires de petite ou moyenne taille car les gros sont assez difficiles à bouger. On peut commencer par en démarcher avec sur un plateau ses premiers clients existants. Le cercle vertueux démarre lorsque quelques SSII embrayent le pas, créent de compétences sur votre offre sur ces projets clients, et ensuite font l'effort de les valoriser avec d'autres clients.

L'effort de vente peut alors commencer à être conjoint. Ensuite, les grandes SSII pourront être plus facilement démarchées, surtout si de grands clients sont prêts à se lancer avec vous.

Une fois qu'une stratégie de vente indirecte est sélectionnée, il faut créer le réseau. Souvent en s'accrochant à un réseau existant. Parfois en créant un réseau de toutes pièces, voire des franchisés.

Quels acteurs sélectionner ? Comment les motiver ? Quelle marge ou remise leur proposer ? Qui va générer la demande, eux ou la startup ? Qu'attendre d'eux ?

En général, la startup doit prendre en charge la génération de demande. Les partenaires la complètent avec leur offre de services. La marge revendeur est plus ou moins contrôlable par la startup selon qu'elle vend aussi en direct ou pas, et selon la concurrence qui peut s'établir entre ses partenaires.

Accès aux grands comptes

Créer ses premières références dans de grands comptes français est souvent une tâche ardue. Leurs modes d'achat, surtout dans le secteur public, pénalisent les acteurs locaux en réduisant le nombre de fournisseurs référencés.

Les grands comptes souhaitent diminuer leur dépendance des grands acteurs (comme Microsoft ou Oracle) mais en même temps, ils favorisent mécaniquement les grands fournisseurs, mais il est vrai plus dans le domaine du service que du logiciel. Certains acteurs américains ou canadiens sont préférés à des acteurs français, même sans références ni filiale locale, et avec un chiffre d'affaire moindre ! Ils présentent en surface une plus grande pérennité.

D'où le militantisme des entrepreneurs et VCs pour un Small Business Act à la française, qui instaurerait un % minimum de commande publique vers des fournisseurs PME. De nombreuses associations comme l'IE Club ou l'AFIC se sont fait l'écho d'une telle demande, qui se heurte pour l'instant aux régulations économiques de la Commission Européenne. Mais de telles mesures⁷⁶ n'impactent ou n'impacteraient que les relations avec les grands comptes du secteur public, pas du privé !

⁷⁶ En 2008, un mini-Small Business Act était introduit dans la Loi de Modernisation de l'Economie. Celui-ci permet de mettre en place une discrimination positive en faveur des PME à hauteur de 15% des commandes. Mais elle n'est pas obligatoire. Donc, il n'est pas évident que ce test soit très probant. Je n'ai jamais entendu parler d'un impact de cette mesure dans le secteur du numérique.

L'aide attendue ici relève du fonctionnement en réseau pour entrer en contact avec les bons interlocuteurs chez les clients cibles, et aussi un décryptage des modalités d'achat de ces grands groupes. Elle pourra aller jusqu'à des prestations spécialisées telles celles de Software Continuity⁷⁷, une société française qui propose une réassurance « pérennité » aux éditeurs de logiciels pour leurs relations avec leurs grands clients.

Vendre à un grand compte est souvent un processus complexe et très long. Il faut d'ailleurs éviter à tout prix de trop dépendre d'un tel prospect car il pourrait très facilement couler votre startup⁷⁸!

La relation avec un grand compte doit être sécurisée via de nombreux contacts. Pas seulement avec un seul décideur qui peut quitter la société !

Il faut identifier les protagonistes chez le client qui pourraient intervenir. On cherche souvent à toucher le « décideur », celui qui signera en bout de course le chèque. Mais ce dernier n'agit parfois que sous l'influence de nombre de ses collaborateurs « prescripteurs » et « chefs de projets ». Il faut donc aussi les courtiser ! Le bon sens veut que vous soyez capable d'identifier progressivement les acteurs clés du compte, le cycle de décision, et surtout l'existence d'un budget. Il faut même avoir une idée du type de budget du client qui pourra être alloué à votre offre. Est-ce un budget d'immobilisation, de fonctionnement, de production, de vente, de marketing ?

En tout cas, le premier grand compte client pourra servir à créer une référence client communicable. Et est bon de s'en assurer rapidement et que le client acceptera cette communication car sinon, l'effet de levier de la première commande sera bien limité d'un point de vue commercial et marketing.

Partenariat avec les grands groupes

Comme détaillé dans une [rubrique dédiée](#) plus loin dans ce document, les grandes entreprises françaises redoublent d'efforts dans le cadre de leur innovation ouverte pour se rapprocher des startups. Elles le font avec plus ou moins de bonheur selon leur degré de maturité. Parfois, elles donnent surtout dans la communication et se donnent bonne conscience.

Elles essayent surtout de se remuer en interne pour éviter d'être disruptées par un nouveau venu. Dans la pratique, les relations grand-comptes et startups sont assez voisines de la relation client-fournisseur avec un vernis d'innovation.

La startup doit donc naviguer dans cet océan de bonnes intentions avec prudence et en sachant garder son cap qui vise à générer un marché de volume, pas de devenir le faire valoir d'une grande entreprise.

De leur côté, les grandes entreprises du numérique, surtout américaines, ont un long historique de relation avec un écosystème de partenaires dont les startups font partie. C'est souvent pour elles un jeu très classique de développement d'un écosystème, surtout autour de leurs nouvelles plateformes. Leur intérêt est d'être des acteurs à portée internationale. Certains partenariats peuvent apporter une visibilité à ce niveau, ce qui peut aider à faire décoller la notoriété et les ventes.

⁷⁷ Software Continuity propose pour 2% du coût du logiciel ou 10% du coût de sa maintenance une assurance technique garantissant la pérennité du code source et de ses corrections pour les clients d'un éditeur de logiciel au cas où celui-ci viendrait à disparaître. Son offre est commercialisée par le biais des éditeurs de logiciels. Software Continuity se charge de la prise en main de la connaissance du code source de l'éditeur en procédant à sa maintenance corrective au fil de l'eau des logiciels de l'éditeur.

⁷⁸ Voir cet excellent article de Patrick Hannedouche et les commentaires associés qui vous recommandent d'éviter les (très) grands comptes : <http://www.business-angel-france.com/startups-ne-croyez-pas-au-pere-noel-avec-les-grands-comptes>.

Quels sont les moyens de s'appuyer sur les forces marketing des grands acteurs du secteur (Microsoft, Oracle, IBM, etc) ? Quelles sont les limites de ce modèle ? Comment s'y retrouver dans leur organisation souvent très complexe et mouvante ?

Chacun de ces groupes a sa propre organisation et une capacité plus ou moins déployée de s'appuyer sur des partenaires. Etre dans l'écosystème d'un de ces mastodontes peut apporter une aide marketing et de communication, et plus rarement, la capacité d'accéder à de grands clients. Règle à avoir en tête : ces grands acteurs s'intéressent à vous si vous êtes parmi les premiers à adopter une nouvelle de leurs technologies et d'en créer ainsi des références communicables. Si vous êtes l'une des milliers de sociétés qui ont un logiciel sous iOS, Android, Windows ou Oracle, n'attendez pas trop de leur éditeur.

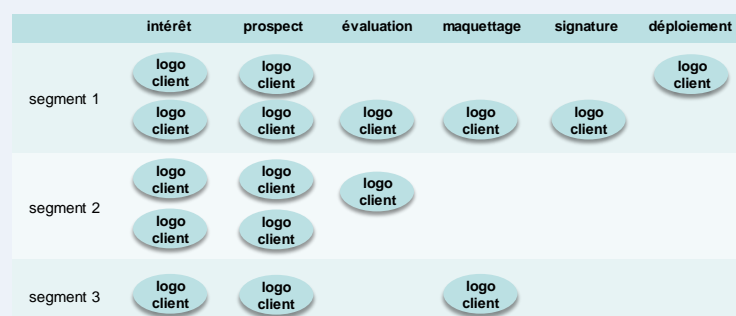
Voici quelques aspects spécifiques d'un partenariat avec un grand éditeur :

- Il y a **programmes et personnes** : les programmes partenaires des grands éditeurs sont des « machines marketing » permettant d'avoir un maximum de partenaires gérés par un minimum de personnes chez l'éditeur. Pour disposer d'un contact réel et régulier, il faut être remarqué. Soit parce que vous avez atteint le niveau de partenariat qui le permet de manière systématique, soit parce que votre solution intéressera vraiment quelqu'un de clairement identifié chez l'éditeur. Commencez par rencontrer les équipes de l'éditeur dans les séminaires et conférences, proposez leur de les rencontrer ou de vous aider à trouver le bon contact chez eux.
- Vous souhaitez entre en contact avec les **autres filiales** : les relations inter-filiales sont assez informelles chez ces grands acteurs. A moins d'être un « partenaire mondial » de l'éditeur ce qui est rare pour une startup. Commencez par utiliser la filiale française pour identifier les bons contacts dans les filiales des pays qui vous intéressent, et allez ensuite à la chasse vous-mêmes. Et si possible, en ayant déjà un pied à terre dans les pays visés.
- Approcher les grands comptes avec les **commerciaux de l'éditeur** est un autre Graal. Cela sera possible si vous avez déjà de bons contacts avec les équipes partenaires / évangélistes et avec le marketing client et produit. Aller voir un client avec les commerciaux de l'éditeur suppose que vous allez l'aider à accomplir l'un de ses objectifs commerciaux clés. Par exemple, de placer tel ou tel produit qui est dans ses objectifs, et pour lequel vous êtes l'un des rares partenaires le supportant.

Comment présenter son « pipe » commercial

Face à des investisseurs potentiels, qu'ils soient business angels ou dans le capital risque, vous serez amenés à présenter votre pipe commercial avec vos clients prospects, en signature, voire déployés. Tout du moins dans le cas où votre business a une composante btob.

La tentation est grande d'embellir la mariée et de présenter comme prospects chauds des clients à peine rencontrés une fois. Mieux vaut l'éviter surtout lorsque vous ne savez pas qui vous avez en face de vous, comme dans un comité de sélection d'un investisseur. Le monde du numérique étant très petit, il est tout à fait possible que tous les clients que vous citez soient connus par vos interlocuteurs. Si on vous demande des précisions, vous pourriez être mal en point ! Il faut être capable de préciser qui vous avez rencontré, son niveau de responsabilité et de décision, et l'état d'avancement du projet.



Une manière d'éviter les malentendus est de présenter les grands clients de votre pipe en les positionnant dans votre cycle de vente (qui peut varier d'un type de business à l'autre). Le schéma ci-dessus en est un simple exemple. Il peut être éventuellement complété d'un tableau avec un chiffre pondéré de volume d'affaire. Bien entendu, vous devez vous assurer du respect de la confidentialité de vos interlocuteurs.

- Toucher la **R&D** requiert un bon appui de la filiale car la R&D est souvent ailleurs, surtout aux USA. Mais si vous avez un pied à terre proche du siège de la société, vous pouvez essayer de les contacter directement, cela sera plus rapide. Il faut avoir un objectif clair. Cela peut-être de se faire connaître pour préparer une sortie (acquisition). Cela peut-être aussi pour récupérer des informations techniques très pointues. L'aide et le réseau personnel des équipes techniques de la filiale sera précieux. Notamment, grâce aux français qui travaillent dans les équipes de R&D de ces groupes.

Quelques précautions d'usage dans les relations avec les grandes entreprises

Le début de l'année 2012 avait été émaillé par l'écho fait à quelques mésaventures de startups dans leurs relations avec de grandes entreprises françaises. Cela a concerné successivement **FriendsClear** avec Renault et Crédit Mutuel Arkéa (affaire résolue depuis par un accommodement entre les parties), **AppGratuites** et **TectocTV** avec la Caisse des Dépôts. Les témoignages publiés sur certains sites comme Frenchweb et relayés par différents blogs ont d'ailleurs entraîné une réaction de certaines de ces grandes entreprises par le biais de leurs avocats, avec mise en demeure de supprimer les articles concernant ces affaires, arguant de la diffamation de leur client. Les blogs concernés ont obtenu ce qu'ils voulaient car ils ne sont pas aussi bien protégés que les médias.

De quoi s'agissait-il ? Le scénario était le même dans ces trois cas. Les startups avaient été amenées à rencontrer ces grandes entreprises pour présenter leur activité. Elles étaient entrées peu ou prou dans un cycle d'avant-vente qui n'a pas donné suite, et après quelques mois, ces grandes entreprises sortaient un service qui semblait s'inspirer du concept véhiculé par ces startups. Il est toujours difficile de faire la part des choses dans ces histoires car évidemment, chacun doit avoir une version différente de ce qui s'est passé. Ce genre d'aventure est toutefois assez peu courant.

Comment éviter que cela se produise ?

En France et en Europe, les *business ideas* ne font pas partie du champ de protection de la propriété intellectuelle contrairement aux USA. Il est difficile de les protéger par brevet avant d'engager des discussions avec les grandes entreprises. Sauf dans le cas où la *business idea* est étroitement liée à un procédé technique lui-même brevetable.

Une première solution consiste à consolider la relation avec la grande entreprise au plus haut niveau de direction possible, et avec plusieurs contacts. Il est important de savoir bien communiquer avec les grandes entreprises et en cas de doutes de se faire aider par des coachs/mentors qui en ont l'expérience. Il faut comprendre les processus de décision et décoder les jeux de pouvoir qui l'animent. Ce sont eux qui peuvent détruire votre projet au sein de l'entreprise. Votre réseau personnel sera très utile pour mener votre petite enquête. On a toujours un ami d'un ami qui travaille dans telle ou telle grande entreprise. Il est notamment utile d'identifier les équipes de la grande entreprise susceptibles de vouloir créer un équivalent interne de votre solution. Le syndrome de la récupération et du « not invented here » est en effet assez courant.

Une autre solution consiste à se renseigner auprès de son conseil juridique avant toute rencontre avec une grande entreprise, surtout si la sollicitation provient de cette dernière et notamment de groupes en charge de la veille ou de l'innovation. Avant toute rencontre, il faudra de préférence contractualiser la relation avec la grande entreprise avec un accord de confidentialité détaillé portant sur les *business ideas* de la société. Même si l'accord de confidentialité sera construit sur un modèle de la grande entreprise. Il faudra bien le lire et éventuellement proposer des modifications. La protection est un peu illusoire, mais elle permet de sédimenter les choses en cas de recours. Il en va ainsi de la conservation de toutes les traces des échanges avec la société.

La dernière solution est de retarder l'échéance de telles rencontres et de se faire désirer en avançant aussi loin que possible dans la mise en œuvre de son propre service.

Comment s'y prendre lorsque cela arrive ?

Lorsqu'une telle situation se produit, et après avoir épuisé les solutions à l'amiable, le recours juridique contre l'entreprise tierce, qui peut d'ailleurs très bien aussi être une startup ou une PME, consiste à porter plainte au Tribunal de Commerce dont vous dépendez et pour concurrence déloyale. Il faut éviter les Tribunaux de Grande Instance et d'invoquer toute forme de propriété intellectuelle et le droit d'auteur.

Il peut aussi être utile de donner un écho médiatique à votre affaire, qui mettra la partie adverse sur la défensive, en faisant attention à ne pas tomber sous le coup de la diffamation. Là encore, en s'aidant de son avocat. L'écho devra provenir des médias traditionnels qui sont mieux protégés par le droit à la liberté d'expression que les citoyens français qui s'expriment à titre personnel dans un réseau social ou leur blog. Vous pouvez aussi faire en sorte que des médias soient présents lors des audiences au Tribunal de Commerce sur votre affaire. Un relai dans les médias étrangers, et notamment américains qui sont encore mieux protégés de ce point de vue-là, est aussi utile si votre réseau le permet. Ceci est d'autant plus valable si les grandes entreprises en question sont présentes dans ces pays-là. Elles voudront éviter toute mauvaise presse.

Quid d'un relai viral dans les réseaux sociaux et notamment sur Twitter ? Il est facilité si le compte est anonyme car l'entreprise qui se sentira diffamée pourra difficilement faire lever l'anonymat en se retournant contre Twitter aux USA, qui s'appuiera sur le premier amendement qui protège la liberté d'expression. Mais il faut relativiser car la Twittosphère est bien limitée en impact par rapport aux grands médias.

Il s'agit ici de cas évidemment extrêmes mais ils ne sont malheureusement pas si rares. L'éthique du business doit encore s'améliorer en France ! Il faut surtout que les grandes entreprises comprennent qu'elles ont collectivement intérêt à respecter les startups car c'est la condition nécessaire pour avoir un écosystème fertile d'innovations dans le pays.

Bien cibler ses clients pour optimiser son plan de communication

son plan de communication par Véronique Hermann-Flory, fondatrice et directrice associée de Marketing2Business, conseil en business strategy, innovation et Marketing. Rédigé en 2017.

Les budgets de communication étant généralement très limités, il est important de les dépenser auprès des bonnes personnes, au bon moment, avec le bon message et le bon canal ! Pour cela, il est impératif de bien connaître ses clients : identifier les plus enclins à adopter rapidement une nouveauté, appréhender les sphères d'influence aussi bien à l'intérieur et qu'à l'extérieur de l'entreprise ainsi que connaître leurs habitudes en terme consommation des supports de communication. Voici en trois points les outils qui vous permettront de bien connaître et cibler les bonnes personnes.

Les budgets de communication étant généralement très limités, il est important de les dépenser auprès des bonnes personnes, au bon moment, avec le bon message et le bon canal ! Pour cela, il est impératif de bien connaître ses clients : identifier les plus enclins à adopter rapidement une nouveauté, appréhender les sphères d'influence aussi bien à l'intérieur et qu'à l'extérieur de l'entreprise ainsi que connaître leurs habitudes en terme consommation des supports de communication. Voici en 3 points les outils qui vous permettront de bien connaître et cibler les bonnes personnes

Qui seront mes 1ers clients ?

A ce stade, vous avez défini votre cible et vos clients potentiels de manières générales, mais tous n'auront pas la volonté de franchir le pas de la nouveauté car elle est souvent associée au changement et au risque ! En effet, il faut tenir compte de la fameuse courbe en cloche d'adoption des innovations, avec ses catégories de clients : précurseurs, visionnaires, majorité précoce, majorité tardive et retardataire (pour les produits qui ont la chance de suivre le cycle en entier).

On s'attachera donc à identifier dans un premier temps les « précurseurs & visionnaires », individus ou entreprises qui tireront partie de la nouveauté pour, par exemple, se faire remarquer ou se différencier de leur concurrence,... Ils ont généralement déjà une démarche d'innovation et sont à la fût des nouveautés. Inutile en phase de lancement de s'adresser aux autres cibles car elles ont besoin de réassurance et de preuves (par exemple des références clients) pour s'engager.

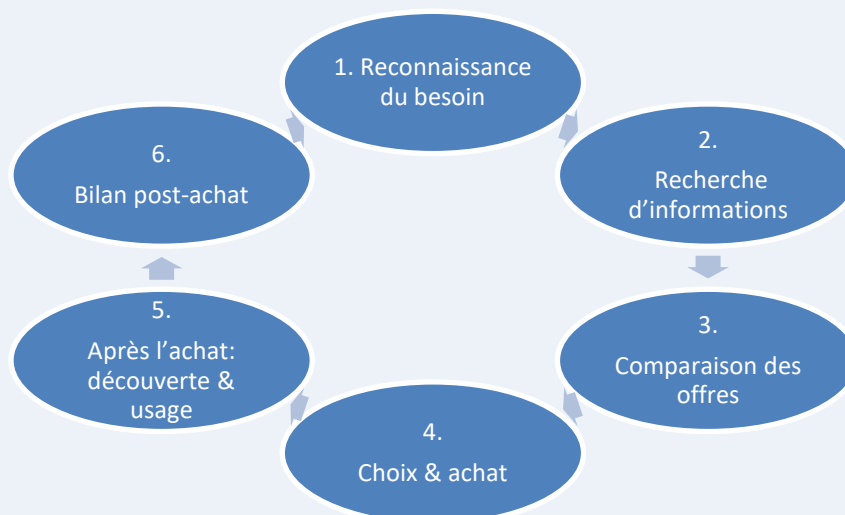
Qui intervient dans le processus de décision d'achat ?

Il y a souvent plusieurs intervenants dans le processus d'achat, il est donc important d'identifier la ou les bonnes personnes : l'utilisateur qui formule le besoin et qui sera le « consommateur », l'acheteur, responsable de la négociation mais pas forcément décisionnaire, le décideur qui valide l'achat après négociation, le prescripteur, qui peut recommander une offre en particulier et enfin, le leader d'opinion, qui influence un ou plusieurs acteurs du processus.

Vous devez donc identifier tous les acteurs impliqués et leur adresser un message ou une offre adaptée. A noter que les prescripteurs ou les leaders d'opinion ont un rôle important de crédibilisation de votre offre auprès des vos clients et aussi d'accélérateur.

Quel est le parcours d'achat de mes clients ?

De la naissance du besoin à l'achat puis à l'usage, il y a 6 étapes ou il est important de se positionner.



A chaque étape, il faut donc déterminer : qui intervient, quand, sur quel device, quel est son besoin, quels sont les critères de décision, afin d'être présent et de répondre par une action appropriée.

Si vous n'êtes pas présent aux 1ères étapes du processus, vous ne serez pas sélectionnés parmi les finalistes et encore moins choisis ! A savoir, 80% des recherches d'informations en B2B passe par un moteur de recherche web.

Maintenir l'attractivité et la supériorité de son offre dans le temps !

par *Véronique Hermann-Flory, fondatrice et directrice associée de Marketing2Business, conseil en business strategy, innovation et Marketing. Rédigé en 2017.*



Lors du lancement votre activité, vous avez généralement veillé à ce que votre offre soit innovante, attractive et différenciée. C'est très bien et c'est d'ailleurs pour cela que vous l'avez vendue ! Avec le temps, deux phénomènes interviennent : la copie de la concurrence et la lassitude des clients, si bien que votre offre perd petit à petit son attractivité auprès de vos clients.

Pour éviter cela, vous devez travailler très rapidement et en continu sur l'optimisation, l'enrichissement ou le développement de nouvelles offres. Les équipes internes doivent être mobilisées mais vous trouverez aussi beaucoup d'idées auprès de vos clients eux-mêmes ! Voici une démarche simple et pragmatique à mettre en œuvre dès le démarrage.

1) Définir ses axes stratégiques d'innovation

En amont de cette étape, il est important d'avoir défini sa stratégie globale, c'est-à-dire savoir répondre aux questions suivantes : quel est mon objectif à trois ans (devenir leader mondial, révolutionner le marché, avec un CA estimé de tant), quelle est ma stratégie de croissance (horizontale, verticale métier, vente OEM) et quelle est ma proposition de valeur, c'est-à-dire la valeur différenciée et attractive de mon offre ?

Les axes stratégiques d'innovation doivent logiquement être cohérents avec votre stratégie et votre positionnement. Par exemple, si votre positionnement est « premium/expert » avec des fonctionnalités exclusives et des bénéfices orientés sur le service et le confort, les axes d'innovations devront mettre l'accent sur ces aspects : nouvelles fonctionnalités ou offres exclusives, travail sur l'ergonomie ou le service.

Il faudra toujours veiller à développer des offres ou nouvelles fonctionnalités attractives pour vos clients et différenciées de la concurrence !

2) Mettre en place une équipe interne et externe

Qui doit être intégré à la démarche innovation ? Aujourd'hui, la réponse est « tout le monde » !!! Après avoir prôné l'« innovation ouverte » ou l'on met en place une cellule innovation composée de salariés et de clients ou partenaires sélectionnés, l'heure est aujourd'hui à l'« organisation ouverte » ou tous les collaborateurs sont impliqués. Oui, on n'est jamais assez nombreux pour trouver les bonnes idées et les révolutions de demain, et surtout, pour maintenir l'attention de nos clients de plus en plus exigeants. Il existe aussi de nombreux outils ou plateformes collaboratives de type réseaux sociaux d'entreprise ou groupe privé sur un RS, qui permettent de créer des cellules d'échanges ou de créativité.

Il est également important d'intégrer dans la démarche des clients ou partenaires. Cela permet de collecter des attentes, besoins ou problématiques clients et également de tester de nouvelles idées. On met souvent en place un groupe de « end users » : petit groupe d'utilisateurs (groupe privé sur un réseau social par exemple) que l'on va interroger régulièrement sur les divers points qui vous intéressent : feed-back sur une nouvelle solution ou idée, suggestions d'amélioration, test d'ergonomie. Pour que cela fonctionne, il faut des gens plutôt 'geek', gros consommateurs ou utilisateurs de la catégorie de produit, disponible et surtout, volontaire.

3) La recherche d'idées nouvelles

C'est un processus continu qui va associer différentes approches. Il faut un pilote qui va questionner, animer et stimuler la créativité et les retours des personnes impliquées. Quel que soit votre secteur l'activité, vous devrez aussi mener une veille sur les aspects réglementaires, technologiques ou sociétaux. Elle va nourrir de nouvelles idées et vous permettre d'intégrer, idéalement avant les autres, les évolutions de votre environnement. Sinon, toutes les personnes qui sont en contact avec les clients ont un rôle à jouer pour sonder les clients par téléphone ou lors de rendez-vous. L'écoute peut être systématisée avec une enquête de satisfaction lancée après chaque achat ou ponctuellement. L'enquête doit être rapide ! Pas trop souvent, les clients sont déjà très sollicités. Enfin, on peut faire germer de nouvelles idées via des séances de créativité spécifiques et ponctuelles, en faisant éventuellement appel à un animateur professionnel.

4) Sélection des idées

Il y a une batterie de questions dites « évidentes » qui permet de supprimer les idées farfelues ou encore sans marché associé. On réalise souvent aujourd'hui une phase de prototypage (ou une version beta) pour appréhender très rapidement la faisabilité, l'intérêt et l'optimisation de l'idée (étape importante dans la démarche de Design Thinking). Après une séance de créativité, on a généralement entre 50 et 100 idées ou concepts. Seuls 3 à 5 seront retenus pour la phase suivante !

5) Développement et validation de chaque étape

6) Lancement ! Reste ensuite à définir le rythme de lancement ou d'optimisation de vos offres. Cela dépendra de votre capacité à vous renouveler mais également des attentes de vos clients et de la pression de la concurrence.

International

Les questions courantes sont : quand faut-il se lancer à l'international et comment ? Par quel pays commencer ? Le Royaume-Uni et l'Allemagne avant les USA, ou le contraire ? Comment ? A quel coût ? Quel délai pour un retour sur investissement ? Avec une filiale, un représentant, un commercial itinérant ? Quel investissement est nécessaire ? Comment réussir ses recrutements à l'étranger ? Est-ce que le marketing peut être centralisé ? Est-ce que l'on peut s'en passer dans le cas d'une stratégie de vente sur Internet ?

Ces questions peuvent aller jusqu'à : faut-il établir la société aux USA pour démarrer ? Faut-il y chercher des financements ? Avec quels relais locaux ?⁷⁹

La réponse dépend étroitement de la nature du business. Est-ce un business de portée mondiale ou locale ? Est-on dans le « btob » ou le « btoc » ?

Exemple : les logiciels d'infrastructure en btob. Ils touchent d'emblée un marché mondial et il est préférable de ne pas cibler uniquement la France, même dès le début de la vente. D'autant plus que le marché français de l'informatique d'entreprise n'est pas très dynamique en comparaison avec d'autres pays occidentaux : les cycles de vente sont plus longs, les DSI prennent moins de risques (le risque n'imprègne pas vraiment la culture française en général) et les conditions de paiement sont mauvaises (3 mois, etc). Donc, il est bon d'aller vite voir ailleurs, au-delà de quelques premières références créées en France, souvent assez laborieusement.

Le marché des USA détermine encore l'émergence de succès mondiaux dans le numérique.

Le marché mondial de l'informatique étant clairement structuré par celui des USA, il est bon d'y mettre rapidement un pied pour réussir à l'échelle mondiale. Une entreprise française du secteur qui veut devenir un leader mondial n'a en fait que deux options : soit devenir américaine, soit devenir franco-américaine !

Comme la France est un havre pour la R&D, à la fois du fait de la qualité de ses ingénieurs et chercheurs⁸⁰, et aussi des aides fiscales, autant en profiter.

On ne peut en tout cas que regretter que trop peu de startups françaises s'établissent à l'étranger et réussissent à l'échelle mondiale.

En btoc, et notamment dans le commerce électronique, c'est un peu différent. Certains services, notamment sur Internet, ont une composante linguistique, sociale et culturelle assez locale. Et le marché français est plus perméable aux nouveautés que le marché de l'entreprise.

En tout état de cause, une startup doit valider rapidement son couple produit/marché. Il faut que les réussites et les échecs soient rapides. En France, les retours de marché sont généralement trop lents et la concurrence n'est pas assez diversifiée. En se confrontant aux marchés les plus concurrentiels, la startup se solidifiera et se préparera à un fort développement. Cela ne concernera évidemment pas les startups qui se sont bâties sur un modèle « me-too » d'un succès américain ou d'un autre grand pays. Dans ce cas, la différenciation sera faible et ne permettra pas de mettre un pied aux USA.

⁷⁹ De nombreuses réponses à ces questions peuvent être trouvées dans « Le lancement à l'international » de Marc Devillard, sur : <http://www.aezos.com/marketing/90-international.html>

⁸⁰ Il faut cependant relativiser. Pour voir la partie pleine du verre, on ressasse souvent cette caractéristique du marché français : nos ingénieurs et nos scientifiques. A vrai dire, c'est de moins en moins une différenciation valable du marché français de l'innovation. On trouve aussi de très bons scientifiques et ingénieurs et dans un tas de pays, surtout dans le secteur informatique qui ne nécessite pas d'infrastructures lourdes (au delà de la micro-électronique). Et au demeurant... pour moins cher !

Est-il possible de voir émerger un Google "français" ? Une start up créée et dont les équipes seraient en France et qui pourrait avoir une valorisation comparable à celle des GAFA ?

C'est théoriquement possible mais pratiquement difficile. Cela revient à aligner beaucoup de planètes : une excellente équipe au départ, une idée qui décoiffe, une exécution excellente, un bon time to market sur une rupture technologique ou d'usage importante, un bon financement dès le départ, une orientation internationale très rapide, la création à moins de 18 mois d'existence d'une filiale aux USA, un board et une équipe dirigeante internationaux, etc.

S'y ajoutent des petits détails qui comptent : des dirigeants qui parlent bien l'anglais, une startup qui parle et pense en anglais dès le départ et une techno bien unique et protégée. Il y a ensuite les choses à ne pas faire comme se faire accompagner par un grand compte ou aller dans un accélérateur qui cocoone trop la startup. Il faut aussi savoir résister à ceux qui veulent vendre la société, et notamment les investisseurs !

Créer un produit internationalisable

Un produit, surtout logiciel, doit être bien pensé dès le départ pour être facile à adapter aux plusieurs marchés que l'on visera ensuite.

Il faut d'emblée penser son produit pour le rendre international en tenant compte de contraintes culturelles, macro-économiques, sociétales et géopolitiques. L'internationalisation comprend ensuite la globalisation du code qui permet de prendre en compte tous les paramètres régionaux (format des dates/heures/monnaies, sens de l'écriture, polices de caractères et formats des boîtes de dialogues.

Les Visas pour s'installer aux USA

Il y a facilement de quoi se paumer dans les différents visas qui permettent de voyager et de s'installer aux USA :

Exemption de visa : c'est le moyen le plus couramment utilisé pour entrer sur le territoire américain pour un séjour touristique ou d'affaire de moins de trois mois. Il nécessite de remplir le [formulaire ESTA](#) en ligne au moins quinze jours avant son voyage. Il coûte \$14 et est valable deux ans. Il faut maintenant indiquer les coordonnées de ses principaux réseaux sociaux. L'exemption de visa est utilisée par les entrepreneurs qui veulent explorer le marché américain en passant par exemple quelques semaines ou moins de trois mois dans la Silicon Valley pour trouver comment s'y établir et s'y faire financer. On l'utilise aussi pour visiter ou exposer au CES de Las Vegas ou à SXSW.

Visa L1 : C'est sans doute le visa le plus connu car celui le plus largement utilisé par les grands groupes pour envoyer leurs cadres dirigeants aux USA. Il s'adresse aux salariés ayant une fonction de direction et ayant au moins 1 an de collaboration avec la structure française (au cours des 3 dernières années). Attention, si votre structure juridique US vient d'être créée, ce visa doit faire l'objet d'un renouvellement dès la fin de la première année. Ce visa permet le « dual intent » (vous pourrez faire une demande de « green card »).

Visa H-1B : pour les professionnels, sachant qu'il faut être au moins BAC+4 et sponsorisé par son employeur potentiel. Les entreprises de la Silicon Valley se plaignent régulièrement aux élus du congrès du nombre insuffisant de visas H-1B qui sont attribués chaque année ! Ce type de visa sera couramment utilisé pour les français qui travaillent dans des entreprises américaines ou dans des filiales de sociétés françaises sur le sol des USA. Plus de 40% des visas H-1B sont attribués à des professionnels de l'informatique ! Attention, les règles d'attribution de ces visas se sont durcies du fait de mesures protectionnistes de l'administration Trump.

Visa H4 : pour le conjoint et les enfants des professionnels dotés d'un H-1B. Attention, ce visa ne permet pas au conjoint de travailler.

Visa E2 : c'est le visa des investisseurs. Il présente comme énorme avantage d'être renouvelable indéfiniment (tous les 5 ans). Son processus d'obtention est long (plusieurs mois) et coûteux. Inconvénient majeur : il ne permet pas le « dual intent » (vous ne pourrez pas demander de « green card »).

Green card : sorte de carte de résident permanent qui s'obtient de plusieurs manières : par la demande d'un employeur américain potentiel, par sa famille si on en a aux USA (mais en ligne directe), par le biais d'une loterie annuelle (50000 cartes pour des millions de candidats) ou par le mariage avec un citoyen américain. C'est l'antichambre de la naturalisation.

Attention cependant au fait que depuis l'arrivée d'un certain Donald J. Trump, ces règles sont instables, notamment pour les ressortissants de certains pays musulmans (Iran, Syrie, Yemen, Libye, Somalie). Au-delà de ces pays, les contrôles à l'immigration peuvent être parfois très tatillons.

Cela coûtera moins cher de le prévoir dans les phases de conception initiales qu'ensuite, lorsqu'il faudra créer une version anglaise, allemande ou autre de son logiciel. Quand on fait cela à la main après coup, il faut analyser tout son code, récupérer les textes de tous les messages destinés aux utilisateurs, récupérer le texte dans le code Javascript, dans les bases de données, etc. Il faut aussi tenir compte des éléments graphiques qui doivent être éventuellement localisés.

On pourra notamment utiliser la bibliothèque open source « gettext » pour faire appel à une base de données de traduction des messages et éléments d'interface utilisateur. Elle fonctionne avec de nombreux langages de programmation tels que PHP, C++, Python, Java, Perl, mais aussi avec [Wordpress](#).

On peut compléter gettext avec divers utilitaires tels que [Poedit](#) (disponible sous Linux, Macintosh et Windows) et au [Lingobit Localizer](#), qui est adapté à .NET, aux classes MFC et à Java. L'[IOS Developer Library](#) fournit des informations sur l'internationalisation des logiciels développés pour les plateformes d'Apple. On trouve des informations équivalentes pour Microsoft .NET dans [Microsoft .NET Internationalization](#).

Un bon parti pris consiste à démarrer directement son développement en anglais pour aborder d'emblée un marché mondial. Mais il n'enlève rien au besoin de l'architecture d'un logiciel pour l'internationalisation.

Immigrant Founders / Co-Founders of Top 25 USA Valued Public Tech Companies, Ranked by Market Capitalization

Rank	Company	Mkt Cap (\$MM)	LTM Rev (\$MM)	Employees	1st or 2nd Gen Immigrant Founder / Co-Founder	Generation
1	Apple	\$800,898	\$220,457	116,000	Steve Jobs	2nd-Gen, Syria
2	Alphabet / Google	\$679,533	\$94,765	73,992	Sergey Brin	1st-Gen, Russia
3	Microsoft	\$540,127	\$87,247	114,000	--	--
4	Amazon.com	\$475,958	\$142,573	341,400	Jeff Bezos	2nd-Gen, Cuba
5	Facebook	\$440,900	\$30,288	18,770	Eduardo Saverin	1st-Gen, Brazil
6	Oracle	\$186,230	\$37,429	136,000	Larry Ellison / Bob Miner	2nd-Gen, Russia / 2nd-Gen, Iran
7	Intel	\$170,748	\$60,481	106,000	--*	--
8	Cisco	\$157,502	\$48,510	73,390	--	--
9	IBM	\$143,264	\$79,390	380,300	Herman Hollerith	2nd-Gen, Germany
10	Priceline	\$91,597	\$11,014	20,500	--	--
11	Qualcomm	\$84,982	\$23,243	30,500	Andrew Viterbi	1st-Gen, Italy
12	NVIDIA	\$84,395	\$7,542	10,299	Jensen Huang	1st-Gen, Taiwan
13	Texas Instruments	\$80,822	\$13,764	29,865	Cecil Green / J. Erik Jonsson	1st-Gen, UK / 2nd-Gen, Sweden
14	Adobe Systems	\$70,193	\$6,153	15,706	--	--
15	Netflix	\$70,007	\$9,510	3,300	--	--
16	Salesforce.com	\$64,611	\$8,863	25,000	--	--
17	PayPal	\$61,492	\$11,273	18,100	Max Levchin / Luke Nosek / Peter Thiel / Elon Musk***	1st-Gen, Ukraine / 1st-Gen, Poland / 1st-Gen, Germany / 1st-Gen, South Africa
18	Applied Materials	\$48,896	\$12,942	15,600	--	--
19	Yahoo!	\$48,570	\$5,409	8,500	Jerry Yang	1st-Gen, Taiwan
20	Automatic Data Processing	\$45,345	\$12,213	57,000	Henry Taub	2nd-Gen, Poland
21	Activision Blizzard	\$43,923	\$6,879	9,400	--	--
22	VMware	\$39,538	\$7,093	18,905	Edouard Bugnion	1st-Gen, Switzerland
23	Cognizant Technology	\$39,339	\$13,831	261,200	Francisco D'souza / Kumar Mahadeva	1st-Gen, India** / 1st-Gen, Sri Lanka
24	eBay	\$37,774	\$9,059	12,600	Pierre Omidyar	1st-Gen, France
25	Intuit	\$35,501	\$5,089	7,900	--	--

source : Mary Meeker, State of the Internet 2017

S'établir aux USA

Pour une startup logicielle ou Internet, la tentation est grande d'aller s'installer aux USA. Le marché intérieur y est non seulement le plus important du monde, mais il définit les autres marchés par ricochet. Le bénéfice d'une telle installation est plus important pour une activité b-to-b que b-to-c. En effet, ces dernières, surtout sur Internet, peuvent s'affranchir des lieux. Alors que dans le b-to-b, il faut être présent sur le terrain et vendre directement aux clients.

On peut s'établir aux USA de plusieurs manières dans un engagement croissant : via un réseau de revendeurs ou partenaires, par le biais d'une société de conseil spécialisée dans le domaine, avec une filiale, et en y installant son siège, l'activité française devenant une filiale, ou bien encore en déménageant toute la société là-bas.

Conseils pratiques

Voici quelques conseils pratiques pour ce qui est d'une installation aux USA :

- Aborder le marché américain en comprenant les spécificités. Cela commence par le marketing qui doit être résolument **orienté solution et bénéfiques clients**. Cela ne veut pas dire que la technologie ne compte pas mais qu'elle est là pour supporter un réel bénéfice facile à appréhender. La technologie est un moyen, pas une fin ! Il faut d'ailleurs éviter l'approche « couteau Suisse » du produit qui fait trop de choses et en devient illisible. Un produit se doit d'être simple à appréhender ! Le produit doit aussi être réalisé ou traduit en américain. Et attention, pas en anglais britannique ! De nombreuses différences existent entre les deux.

Le marketing de la startup aux USA doit être résolument orienté solution et bénéfique client ! La technologie apporte un support à cette valeur.

- Avoir une **filiale établie aux USA** permet d'inspirer confiance aux clients, notamment en b-to-b, et à fortiori pour les grands comptes. Il est important de se déguiser en entreprise américaine d'une manière ou d'une autre. A la fois parce que les gens préfèrent faire affaire avec des sociétés locales par convenance pratique, et aussi par chauvinisme classique. Même si l'origine géographique des créateurs importe peu, au vu du nombre de startups créées dans la Silicon Valley par des chinois et des indiens. Il est même préférable de créer le siège aux USA, et de faire de la base française une filiale de R&D.
- Recruter des **équipes locales** et limiter le nombre de managers français. Des équipes mixtes internes ou externes avec une culture franco-américaine peuvent aussi faire l'affaire. Mais il est préférable que dans le peu de français de l'équipe, il y ait l'un des fondateurs de la société.
- Etablir son siège fiscal et juridique au **Delaware** procure différents avantages : des décisions concentrées car l'Etat est petit (pas loin de Washington DC), tarifs permettant d'aller plus ou moins vite selon le besoin, crédibilité, instrument pour le capital-risque et une fiscalité plus attrayante que celle de la Californie et enfin, des tribunaux compétents en matière de propriété intellectuelle⁸¹. Les revenus de l'Etat proviennent des taxes de création de sociétés qui vont de \$125 à \$100K selon leur capital. On peut très bien s'inscrire dans le Delaware pour cette raison et s'établir ensuite en Californie (le cas le plus classique dans le numérique) voire dans le Nevada (plus rare, et pour payer moins de taxes)⁸².
- Apprendre et respecter les **bonnes manières du business** aux USA et dans la Silicon Valley. Ca commence par la ponctualité : être à l'heure aux rendez-vous, les finir à l'heure, **payer à temps** (15 jours) ses fournisseurs, respecter les engagements de ses contrats, répondre rapidement aux sollicitations des uns et des autres. La grande réactivité est un signe de professionnalisme, pas une forme de faiblesse. Il faut aussi admettre ses erreurs. Et plus généralement... respecter la loi ! C'est une culture forte de la responsabilité, ou « accountability ». Le mensonge (parjure) est un crime Fédéral ! L'intégrité concerne aussi la manière de gérer les échecs. Avec les banques, les investisseurs, les collaborateurs. L'apprentissage de l'échec est positif... tant qu'on ne blâme pas les autres et que l'on se comporte bien avec eux !

⁸¹ Source : François Laugier, avocat chez RMKB dans la Silicon Valley.

⁸² Voir d'autres conseils d'ordre juridique ici : <http://venturebeat.com/2011/10/25/the-legal-checklist-every-startup-should-read/>.

- Savoir être **sûr de soi et assertif**, mais... sans arrogance. C'est une gymnastique intellectuelle et une posture pouvant sembler curieuse aux français peu habitués aux relations d'affaires internationales.

D'autant plus que les français ont généralement une réputation d'arrogance, quand ce n'est pas d'un certain manque de fiabilité.

Il faut donc se présenter comme étant les meilleurs du monde avec tous les superlatifs, sur-vendre un peu son offre aux clients.

Mais il faut évidemment le substantiver avec des preuves concrètes sur son produit, proposer une différenciation claire avec l'abondante concurrence qui existe aux USA et aussi l'alimenter avec des références clients communicables et bien documentées tout comme des partenaires de référence. Il faut aussi porter une vision de là où va le marché et là où vous voulez l'emmener. Vous utiliserez cette assurance pour contacter vos clients et prospects, y compris des décideurs de haut niveau qui sont généralement bien plus accessibles aux USA qu'en France.

Enfin, il faut savoir saisir les nuances culturelles qui dépendent des pays. Les exemples ci-contre concernant les Américains et les Anglais sont un peu au second degré mais à connaître.

When Americans say...	It means...
Awesome	Good
Fabulous	Good
Amazing	Good
Great	Fine
Fine	Bad
OK	Bad
Not so great	Really bad
Challenging	Driving me completely nuts
Hilarious	Unexpected
For sure	Probably
Forever	30 minutes
Let's get coffee sometime	Goodbye; I like you
Let's stay in touch	Goodbye; I don't like you that much
My friend	A person I know
My best friend	A person I know and also like

What the British say	What the British mean	What others understand
I hear what you say	I disagree and do not want to discuss it further	He accepts my point of view
With the greatest respect...	I think you are an idiot	He is listening to me
That's not bad	That's good	That's poor
That is a very brave proposal	You are insane	He thinks I have courage
Quite good	A bit disappointing	Quite good
I would suggest...	Do it or be prepared to justify yourself	Think about the idea, but do what you like
Oh, incidentally/ by the way	The primary purpose of our discussion is...	That is not very important
I was a bit disappointed that	I am annoyed that	It doesn't really matter
Very interesting	That is clearly nonsense	They are impressed
I'll bear it in mind	I've forgotten it already	They will probably do it
I'm sure it's my fault	It's your fault	Why do they think it was their fault?
You must come for dinner	It's not an invitation, I'm just being polite	I will get an invitation soon
I almost agree	I don't agree at all	He's not far from agreement
I only have a few minor comments	Please re-write completely	He has found a few typos
Could we consider some other options	I don't like your idea	They have not yet decided

- Installer ses bureaux dans la **Silicon Valley**⁸³, si possible, pas trop loin de Palo Alto et de l'aéroport international de San Francisco. C'est la condition sine qua-non pour lever des fonds localement. Commencer éventuellement par sous-louer des locaux à d'autres startups. C'est ainsi que NetVibes s'était installé à San Francisco avec cinq personnes en 2007. Dans certains sec-

⁸³ Ce guide concerne en particulier les startups des industries numériques.

teurs, cela peut valoir le coup de s'installer à New York : dans les médias, la publicité et la finance. Mais on peut aussi s'installer ailleurs aux USA, là où le coût de la vie est moins élevé, surtout côté logement⁸⁴, et où les ressources seront plus faciles à recruter et avec des salaires moins mirobolants, surtout pour les développeurs.

- Comprendre les spécificités du **marché du travail**, qui est très volatile. On peut recruter des collaborateurs temporaires, qui sont payés à la quinzaine et ensuite les embaucher. Mais une embauche n'est pas un CDI. Le collaborateur peut rapidement partir chez un concurrent, notamment en Californie où il n'est pas possible d'avoir une clause de non concurrence dans un contrat de travail ! Il faut donc le fidéliser !
- Faire attention à préserver la **propriété intellectuelle** : de ses produits, dans ses contrats avec des développeurs externes dans ses contrats clients. Attention également aux références à des contenus tiers sur les sites web. Lors des discussions sur des partenariats potentiels, prenez garde à bien faire signer un accord de confidentialité (NDA : Non Disclosure Agreement) et surtout de ne fournir qu'un minimum d'informations pour vous protéger.

Ne pas hésiter à venir avec son avocat dans ces rencontres, ce qui ne sera pas perçu comme une agression mais comme une forme de sérieux et de professionnalisme. C'est votre garde du corps de l'immatériel de votre société ! Evitez de signer des contrats d'exclusivité, prévoyez des gardes fous et des clauses de sortie des partenariats. Si vous êtes attaqués par un concurrent en matière de propriété intellectuelle, il faut répondre et ne pas faire le mort. Tenez aussi compte de l'extrême lenteur de la procédure de délivrance de brevets aux USA. L'USPTO est engorgé avec plus de 1 million de brevets en instance ! La validation d'un brevet dure trois ans en moyenne.

- Les **VIE sont adaptés aux grandes entreprises** françaises. Il faut en effet respecter un ratio entre nombre de VIE et employés US, ce qui rend cela inaccessible aux startups aux USA. Le problème n'existe pas en Europe.
- Faire appel à des **prestataires locaux** et en particulier un bon avocat pour traiter du point précédent mais aussi de tous contrats et d'une agence de presse bien connectée sur les médias locaux ainsi qu'avec les analystes de votre secteur d'activité.



By Kevin Roose March 4, 2018

"Oh my god, this is so cute!"

Robin Li, an investor with the San Francisco venture capital firm GGV Capital, was standing in the lobby of the Madison building in downtown Detroit. Built in 1917 as a theater and refurbished several years ago as a tech co-working space, the Madison checks all of the aesthetic boxes of hipsterdom: reclaimed wood, exposed brick walls, pour-over coffee served by tattooed baristas.

"This is nicer than San Francisco," Ms. Li concluded.

Les autres villes des USA cherchent à attirer des entrepreneurs en mettant en avant leurs atouts faces aux dérives de la Silicon Valley, les salaires exorbitants et les prix de l'immobilier. Cf. [Silicon Valley is over, Says Silicon Valley](#) (2018)

⁸⁴ Voir ce panorama en creux de la crise du logement à San Francisco : [Toutes les choses folles qui se produisent à San Francisco à cause des prix délirants de l'immobilier](#) paru en mars 2018 dans Business Insider.

- Bien exploiter tous les **outils de communication** numériques dans son marketing : un bon site web, blog, Twitter, LinkedIn, page Facebook, Skype, visio-conférence et autres web meetings permettant de s'affranchir des distances et de l'immensité du territoire américain. Il faut savoir être extrêmement réactif.
- Vous pouvez vous faire accélérer aux USA soit dans les accélérateurs locaux classiques tels que Y-Combinator, soit dans les accélérateurs montés par des français tels que **TheRefiners** de Géraldine Le Meur, Carlos Dias et Pierre Gaubil à San Francisco, ou **French Accelerator** de Laurent Ruben à Los Angeles.
- **Evitez une trop forte dilution** des fondateurs dans votre capital pour pouvoir obtenir des financements d'investisseurs.
- Pour vous intégrer parfaitement, vous serez peut-être aussi amenés à **modifier votre prénom** pour l'américaniser, comme Jeff Clavier⁸⁵ !

Etudes de cas d'implantation aux USA

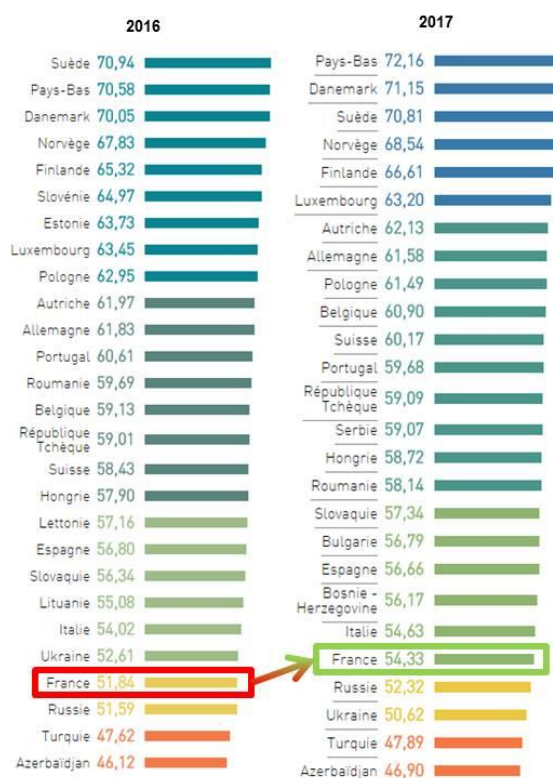
Un exemple d'implantation aux USA : celui de **Critéo** en 2010, après cinq années passées en France, la startup a installé une filiale de 50 personnes à Palo Alto, l'un des moyens incontournables pour ne pas rester qu'un petit acteur européen. C'est aussi un moyen pour cette société de se rapprocher des leaders mondiaux de son écosystème⁸⁶. Mais elle conserve ses développeurs en France, une centaine au printemps 2011, qui étaient plusieurs centaines début 2015.

La société qui est en très forte croissance a dépassé le milliard de dollars fin 2015. On n'a donc pas fini d'entendre parler de Critéo qui s'est aussi distinguée à ses débuts par un « pivot » (passage de la recommandation de films au reciblage publicitaire en ligne) ! Une fois la branche américaine bien installée et staffée, Jean-Baptiste Rudelle, le fondateur de Criteo, est revenu en France. Pour couronner le tout, la société a été introduite au Nasdaq en 2013.

En 2009, la startup **Virtuoz** a également fait le grand saut vers les USA, pour être finalement acquise par l'américain **Nuance**, tout comme **BlueKiwi**, dont le fondateur, Carlos Diaz s'est aussi installé, en septembre 2010, dans la Silicon Valley et y a ensuite créé **Kwarter**.

La société a été acquise par **ATOS**. A noter également l'installation de **StickyAds** à New York que son fondateur Hervé Brunet a bien documentée⁸⁷, prélude à son acquisition en 2016 par l'Américain **FreeWheel** pour \$110m alors que la société n'avait levé que 4,6M€.

EF EPI : indice de maitrise de l'anglais de Education First



⁸⁵ Cf ces intéressants témoignages dans [Pour réussir aux Etats-Unis, les Jean se transforment en John](#) de Anaïs Moutot en juin 2017.

⁸⁶ Cf quelques autres exemples de français installés dans la Silicon Valley dans « Les Français de la Silicon Valley : tour d'horizon des startups ou entrepreneurs Français » de Cédric Giorgi, paru dans TechCrunch France en juillet 2010. <http://fr.techcrunch.com/?p=11009>.

⁸⁷ Voir <http://www.frenchweb.fr/stickyads-tv-comment-nous-avons-refondu-notre-discours-commercial-a-la-mode-de-new-york>.

Comment démarrer aux USA sans y être

par Darius Lahoutifard, serial-entrepreneur établi aux USA et auteur de « *Entreprendre aux USA* », rédigé en 2012.



Vous hésitez à partir aux Etats-Unis pour entreprendre, vous pesez le pour et le contre de vos arguments mais saviez-vous que, pour démarrer une activité aux Etats-Unis, vous n'avez pas nécessairement besoin d'y être? Et encore moins d'y être officiellement résident? En effet, tout dépend de votre activité mais si, à titre d'exemple, vous vendez un produit, un service immatériel ou une plateforme en SaaS (i.e.: Software as a Service), vous pouvez largement attendre vos premiers clients avant de plier bagage. Comment? Voici quelques informations clés.

Pour créer une adresse de domiciliation, vous n'avez besoin ni de vous déplacer aux USA ni même d'avoir constitué une société. En attendant une présence formelle, vous pouvez parfaitement et en quelques heures, vous procurer une adresse de domiciliation via un bureau virtuel qui se charge de réexpédier votre courrier en France, de répondre à votre téléphone et de prendre vos messages. On trouve typiquement des services de domiciliation auprès des leaders mondiaux du secteur, avec des adresses assez prestigieuses, que ce soit à New York, à San Francisco ou à Los Angeles, à partir de \$60 par mois. Googlez "Virtual Offices (city name)" et vous serez servi.

Pour avoir un numéro de téléphone, c'est la même chose. Plusieurs opérateurs de VoIP, dont Skype, vous permettent d'avoir un numéro dans tous les Etats avec les appels téléphoniques arrivant sur votre ordinateur où que vous soyez (modulo le décalage horaire). Une ligne téléphonique aux USA, avec un abonnement téléphonique illimité vers les USA, est de l'ordre de \$7 par mois.

Pour incorporer la société, c'est pareil. Vous pouvez donner pouvoir à un avocat ou passer par une société spécialisée à distance. Le coût et le délai de l'incorporation dépendent de l'Etat dans lequel vous décidez d'incorporer. Dans ces conditions, quel type de société faut-il créer? Et dans quel Etat faut-il incorporer votre société?

Je vous retourne la première question; quel type de société auriez-vous créé si vous vouliez investir en France? En effet, il y a une correspondance assez directe entre les deux pays. Les structures les plus courantes en France sont l'entreprise individuelle, la SARL et la SA (avec leurs variantes de l'EURL et de SAS), leurs équivalents approximatifs aux USA étant respectivement, sole proprietorship, LLC ou Limited Liability Corporation et la C-Corporation. Il s'agit bien d'une approximation et, en particulier, une des différences entre la SA et la C-Corporation est que cette dernière est à la fois une SA et une SAS avec une souplesse très pratique, typiquement américaine, que les dirigeants et les entrepreneurs vont adorer. En effet, dans les statuts de la C-Corporation (appelés Bylaws), on peut parfaitement se prononcer pour un conseil restreint et la tenue des assemblées n'est pas obligatoire et pourra se faire par la circulation des résolutions entre les associés (appelé, Action By Unanimous Written Consent). En cas d'associé unique, le conseil d'administration peut être composé d'une personne, soit l'associé unique si c'est une personne physique, soit son représentant s'il s'agit d'une personne morale. Enfin, une autre différence fondamentale par rapport à la France est qu'une C-Corporation n'a pas besoin de commissaire aux comptes. Elle peut faire auditer ses comptes ou non, par décision de direction et surtout en fonction de la demande des tiers. En pratique, c'est lors d'un financement externe que la société pourrait avoir besoin de comptes audités sur demande des investisseurs. Je vous laisse calculer les économies faites à la fois sur les honoraires directs du commissaire aux comptes et sur celles indirectes du comptable au démarrage de la société.

Je ne vais pas rentrer dans plus de détails ici, (rappelez-vous je ne suis pas avocat) mais, en deux mots, les aspects juridiques de la création d'entreprise sont beaucoup moins contraignants qu'en France et, par conséquent, moins coûteux. Si on comprend bien les différents choix de la forme de la société et qu'on sait remplir le questionnaire tout seul, alors on peut créer une société à distance dans l'Etat de Delaware, par exemple, pour moins de \$200 frais de formalités compris. Si on a besoin de passer par un avocat qui aide à décrypter certaines questions, on paiera en fonction du prix de l'avocat, entre \$500 et \$1000, tous frais compris.

Dans quel Etat incorporer la société? La réponse dépend de plusieurs facteurs et il n'y a pas de règle précise. Bien évidemment, si cette question est posée, c'est que vous pouvez avoir votre siège dans un Etat et la société dans un Etat différent pour des raisons de souplesse juridique ou encore d'optimisation fiscale. Les Etats de Delaware et du Nevada sortent du lot car ils n'ont pas de TVA (appelée Sales Tax et non pas "Value Added Tax" qui n'existe pas aux USA) et les autres impôts et taxes y sont très favorables. Il est également à noter qu'une rivalité, pour ne pas dire une concurrence, existe entre les Etats pour attirer les entrepreneurs avec des modalités de création d'entreprise plus favorables et des impôts plus faibles.

Puisque l'on parle de la TVA, je souhaite apporter une analyse du système français et observer une anomalie. En France, la TVA est payée par le consommateur à l'Etat par l'intermédiaire des sociétés. L'impact de la TVA est donc différent en fonction de l'activité de la société. Pour une société qui vend aux consommateurs, collecte la TVA auprès de ses clients et la reverse à l'Etat, il n'y a aucun commentaire particulier à faire.

Ce n'est pas la même chose pour une société qui achète un produit intermédiaire ou des services aux sociétés, déduit le montant total de sa TVA annuelle, du total de la TVA encaissée et, le cas échéant, paie ou se fait rembourser le solde par les impôts, en fonction d'un solde positif ou négatif. Autrement dit, toutes les sociétés françaises, tous les jours, paient la TVA d'un côté et en reçoivent de l'autre, alourdissent l'écriture de leur factures, alourdissent leurs relèves bancaires et leur comptabilité, déclarent leur TVA ou la réclament auprès de l'administration fiscale, etc., POUR RIEN ! Quand on est plongé dans le système français, bien qu'au départ on peut être gêné par la logique (ou plutôt le manque de logique) du système, on s'y habitue vite et on finit par le trouver normal mais quand on l'analyse, on s'aperçoit que c'est totalement inutile, encombrant et source de baisse de productivité. Sans parler des coûts directs et indirects des fonctionnaires des impôts qui doivent contrôler la TVA. Vous l'avez compris, aux Etats-Unis, il n'y a tout simplement pas de TVA ni pour les biens intermédiaires ni pour les services. Il n'y a donc pas de TVA sur la facture, pas de TVA à collecter et, naturellement, pas de TVA à déduire. Dans la clôture des comptes annuels, il n'y pas de formulaire CA12 ! La TVA est uniquement collectée quand vous vendez un produit fini au consommateur. Les services sont exempts de TVA ce qui simplifie énormément de choses.

Revenons au choix de l'Etat. Si vous vendez un produit au consommateur, la TVA ou la Sales Tax peut avoir un impact sur votre prix final. La TVA varie entre 0% et 10% en fonction des Etats et des villes, la plupart étant entre 6 et 9%, ce qui crée des opportunités car, avec la vente par internet, vous pouvez vous installer dans un Etat et vendre dans les autres Etats au prix du hors tax. Ceci a fonctionné pendant des années durant lesquelles on avait intérêt à acheter sur internet un produit d'un marchand d'un autre Etat et d'économiser entre 8 et 10%. Et ce n'est pas tout à fait fini, d'où le bras de fer actuel sur le sujet entre l'Etat de la Californie et AMAZON depuis des années, pour ne citer que celui-ci.

Autre point à savoir, concernant le choix de l'Etat ; certains Etats, comme la Californie, ont une taxe d'Etat appelée la Franchise Tax comparable à notre IFA (impôt forfaitaire annuel) ou à notre taxe professionnelle (je note qu'on a l'embarras du choix des taxes en France), qui est payable dès qu'on a "une activité" en Californie et, quelque soit le bénéfice ou la perte de la société, son montant minimum est de \$800 par an. Ainsi, une société de Delaware qui a un bureau ou au moins un salarié en Californie doit payer cette taxe. Le Texas possède une réglementation similaire.

En conclusion, si vous ne savez pas dans quels Etat vous allez avoir une activité effective et importante, optez pour un des Etats reconnus pour leur souplesse juridique et favorables fiscalement comme le Delaware ou le Nevada. Si, à l'autre extrême, vous savez que vous allez casser tous les compteurs de croissance et que vous allez avoir des bureaux et des salariés dans plusieurs Etats à court terme, optez également pour un siège dans un Etat dans lequel la fiscalité est favorable. En revanche, si vous êtes entre les deux, ce qui veut dire que vous savez que vous allez démarrer dans un Etat bien précis et que, pour prévoir, vous pensez couvrir l'ensemble du territoire américain à partir de ce premier bureau voire d'un deuxième bureau, alors il est préférable de placer votre siège social directement dans cet Etat et éviter d'avoir deux adresses car, dans tous les cas, vous ne pourrez pas faire l'économie de la Franchise Tax et des formalités de déclaration dans l'Etat où vous avez votre activité. En d'autres termes, si vous savez que vous allez ouvrir un bureau ou que vous allez avoir des salariés au Texas ou en Californie, alors créez directement, dès le départ, votre siège en Californie ou au Texas et évitez un siège "facile" et "rapide" comme les formalistes vous le proposeront, à Delaware ou au Nevada.

Une fois les formalités de création effectuées, en une semaine ou dix jours, vous allez recevoir une "Federal Tax ID ou EIN" qui est l'équivalent de votre SIREN en un peu plus fort (vous verrez pourquoi, par la suite).

Alors récapitulons : où en sommes-nous ? Nous avons une adresse, un numéro de téléphone, une société constituée et nous n'avons même pas encore quitté la France ? Mais alors qu'est-ce qui va faire que j'aurai besoin d'émigrer ?

La suite est à lire dans le livre "Entreprendre aux USA", disponible sur Amazon, en PDF et en édition Kindle.

Autre exemple, plus classique, celui de **BIME Software**, la startup de Montpellier montée par Rachel Delacour qui propose une solution en cloud de business intelligence. Elle a créé en 2013 une filiale à Kansas City. Elle a embauché un VP US américain et une équipe de vente américaine. Elle ne partait pas à l'aveugle car elle connaissait ce VP depuis la création de BIME. Pourquoi le Kansas ? Parce que cela coûte moins cher que la Silicon Valley et que c'est bien pratique pour couvrir tous les USA qui sont à moins de 2h30 d'avion d'est en ouest.

Elle a aussi bénéficié d'aides fédérales et locales pour s'y installer dans le cadre de programmes de revitalisation de nombreuses régions hors de la Silicon Valley. Au passage, c'était aussi un moyen de profiter du plan Google Fiber de Kansas City ! Cette expansion aux USA a été permise par une levée de fonds de 3 M€ chez Alven Capital. En 2015, BIME Software était acquis par l'américain **Zendesk**. Et ce dernier installait un accélérateur de startups à Station F en 2017.

D'autres entrepreneurs ont choisi de s'implanter directement aux USA. C'est le cas de l'emblématique Loïc Le Meur avec **Seismic**, installé à San Francisco depuis 2007 même si ses développements logiciels étaient réalisés en grande partie en Europe de l'Est et que sa société a été revendue en 2012 à HootSuite.

Loïc Le Meur a ensuite créé **Leaders**, une plateforme d'identification d'intervenants pour les conférences, qui organise aussi des conférences, dans la lignée de Le Web qui avait fermé ses portes après sa dernière édition en décembre 2014 à Paris.



Moins connue de l'écosystème, **Datadog** est une startup basée à New York créée en 2010 par deux centraliens, Olivier Pomel et Alexis Lê-Quôc, qui s'étaient rencontrés dans une startup US, Wireless Generation, acquise par News Corp en 2010. La startup a levé en tout \$178M. La société propose un outil de monitoring des infrastructures serveurs et applications des entreprises. Elle a à ce jour plus de 300 collaborateurs.



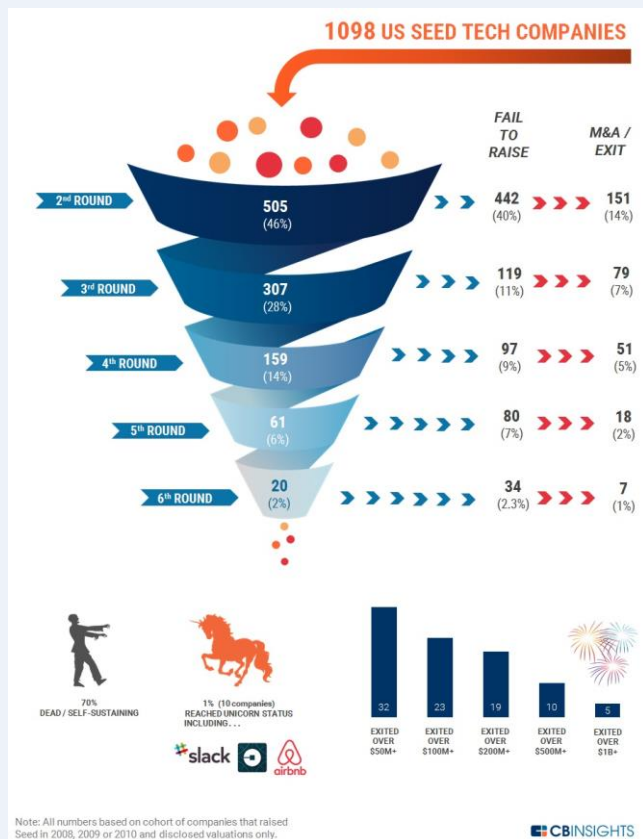
On peut aussi citer le cas des deux fondateurs de la plateforme de déploiement de solutions de cloud computing **Docker** (anciennement) Dotcloud qui se sont installés à San Francisco et ont levé en tout \$242M sur place⁸⁸ ! Ils sont devenus la référence mondiale dans leur domaine, la distribution d'applications sur serveurs dans le cloud.

L'éditeur de logiciels **Yseop** a créé sa filiale américaine à Dallas et son fondateur, Jean Rauscher s'y était installée en 2012.

En 2013, la startup française **Sharalike** est partie d'installer à Boston après y avoir fait son premier tour de financement de \$600K, et a levé en tout \$1,6M. C'est une plateforme de gestion, de partage et de montage de photos et vidéos.

Le funnel des startups aux USA

Si les leaders mondiaux du numérique sont souvent américains, leur existence est aussi la conséquence d'un grand nombre de tests et d'échecs. CBI Insight a [publié](#) fin mars 2017 son propre funnel de startups financées en amorçage entre 2008 et 2010. Histoire de voir quel était le taux de transformation en unicorns et autres succès et échecs. Sans grande surprise, on retrouve cette entonnoir avec 32 sorties de plus de \$30M et 5 unicorns.



Mais 46% des startups qui avaient un financement d'amorçage ont réussi à se financer dans le tour suivant. 28% ont eu une sortie sous forme d'acquisition ou d'introduction en bourse.

⁸⁸ Cf <http://fr.techcrunch.com/2011/06/15/tcfr-dans-la-silicon-valley-petites-visites-chez-dotcloud-et-elive/>.

Fondée en 2013 par Darius Lahoutifard en Californie, **Business Hangouts** est une spin-off de la société française Altadyn proposant une application de Live Broadcasting basée sur la technologie YouTube Live et Google Hangouts. Elle atteint 1,7 millions d'utilisateurs en deux ans. Principalement utilisée par les clients Google Apps (désormais G Suite de Google Cloud), elle est la première application de cette catégorie dans Google Apps Market Place. Elle a bien profité du partenariat avec Google en Californie et avait son équipe de développement en France et en Inde. La startup a été cédée en 2016 à un groupe d'investisseurs privés qui continuent à développer et étendre sa plateforme.

Les exemples sont de plus en plus nombreux de startups françaises du numérique qui se sont établies partiellement ou totalement aux USA :

- **People Doc** qui est basée à New York et a levé \$75,5M.
- **Stereolabs**, spécialisé dans la capture 3D est basé en Région Parisienne et dont la fondatrice, Cécile Schmollgruber, est installée à San Francisco.
- **Ayotle**, spécialiste de la commande 3D, qui est à cheval sur Paris et New York.
- **Scalefast**, un spécialiste du commerce en ligne installé à Los Angeles, Paris et Madrid. A levé \$6M.
- **Ifeelgoods**, qui est installé à Palo Alto et a levé \$17M.
- **S4M** qui a développé une solution d'analytics pour mobiles, est installé à New York et a levé \$13.4M.
- **Talend** est un éditeur de logiciel français dans le domaine des ETL (outils pour bases de données open source) qui a battu des records en son temps en levant plus \$101,6M en tout. Il est installé à Paris et à Redwood au nord de la Silicon Valley. La société a été introduite au Nasdaq en 2016. Elle a été cofondée par Bertrand Diard qui en était le CEO jusqu'en 2013. Il s'est relancé en 2017 dans une nouvelle aventure, **Inatoo** dans le secteur de la e-santé.
- **Secret Media**, de Fred Montagnon, qui a levé \$1M et aide les annonceurs à surmonter les ad-blockers. La startup a été créée en 2014.
- **Stample**, basée à Paris et qui s'est installée à Los Angeles, a développé une solution de knowledge management. Mais n'a pour l'instant pas levé plus de \$400K.
- **Connecthings** est une autre startup basée à Paris, spécialisée dans les applications sans contact pour la ville intelligente et qui a levé \$10,6M. Elle les utilise notamment pour s'implanter à New York.
- **App Annie**, une startup de San Francisco créée par le français Bertrand Schmitt en 2010, positionnée dans les analytics d'applications mobiles, avec \$156M de levés.

L'histoire ne retient évidemment pas les échecs de ceux qui ont cherché à s'implanter sans succès aux USA. Le pays ne réussit pas à tous ! La concurrence y est très forte et le niveau d'exigence est globalement plus élevé qu'en France. Donc, les startups de qualité moyenne qui ne sont pas reconnues en France n'ont pas forcément beaucoup plus de chances aux USA. Les très bons par contre peuvent y prospérer plus rapidement qu'en restant en France !

Événements pour se faire connaître aux USA

Une startup d'origine française peut concourir pour présenter son offre dans les grands événements du secteur. Il y a notamment **TechCrunch Disrupt** (San Francisco), la **Web2Expo** et le **Web2Summit** (San Francisco), la conférence **SXSW** à Austin (mars), là où Twitter s'est fait connaître en 2007.

AI ou Mobile first, c'est bien, international first, c'est mieux

par Silvia Carter, fondatrice de l'agence ToWebOrNotToWe. Rédigé en 2018.



Sortir d'un marché intérieur limité, réduire la dépendance économique, équilibrer les pics de saisonnalité, réaliser plus d'économies d'échelle, augmenter la valorisation de l'entreprise, etc. Vous cherchez une raison pour vous développer à l'export ? Il y a au moins l'universel impératif de la croissance. Mais pour une startup, l'international doit aller plus loin. Il doit s'inscrire dans son ADN dès sa création.

En le négligeant, elle laissera des opportunités ouvertes à ses concurrents. Ainsi, non seulement ses concurrents français augmenteront leur attractivité sur le marché domestique et à l'export mais en plus ses concurrents étrangers se renforceront pour rentrer en France. L'international est donc nécessaire pour gagner la course de l'hyper-croissance ! En termes de stratégie export, entre directe, indirecte, contractuelle, groupée, etc., il y en a presque autant que d'entreprises. L'enjeu pour toutes est de savoir créer de la valeur sur les marchés internationaux tout en gardant le contrôle et la rentabilité de son activité sur le marché local. Pour une startup, partir dans la bonne direction avec une approche graduelle et pragmatique est essentiel, car « s'internationaliser » ne veut pas dire « se globaliser ».

S'engager avant de se lancer

Avant même de préparer son lancement à l'export, la startup a une autre obligation déterminante pour le succès de son activité à l'international : engager le plus large nombre de parties prenantes (clients, influenceurs, fournisseurs, investisseurs, etc.) sur le plan global. Concrètement cela signifie commencer à multiplier les opportunités à l'export dès le début de l'activité et pour y parvenir deux outils sont indispensables : la visibilité numérique et les financements publics.

Visibilité numérique globale

La roadmap opérationnelle de la startup exportatrice commence par l'optimisation digitale de sa visibilité sur les marchés internationaux. Pour cette visibilité il faut d'abord s'assurer que le produit et la marque sont significatifs, et possiblement aussi SEO-friendly, en France comme à l'international. Le cas de covoiturage.fr devenu BlaBlaCar fait toujours école, mais les belles histoires existent aussi, comme par exemple Xtend avec sa valise cabine. La société a été créée en septembre 2016 et depuis le tout premier jour, sa conception tourne entièrement vers l'international : étude des consommateurs américains et européens pour valider le concept et les caractéristiques à valeur ajoutée, équipe de designers internationale, analyse des marchés pour sélectionner les pays export à prioriser (même avant la France), réflexion autour du nom de la marque pour qu'elle soit percutante au niveau global, participation à deux salons spécialisés sur les bagages qui leur ont fait gagner le 1er prix international de l'innovation en 2017. Ce ne sont que quelques-unes des actions menés par les fondateurs avant la commercialisation de leur produit prévue pour la mi-2018. Pour les fondateurs Jérôme Tricault et Louis-Develay, ce travail en amont était fondamental pour rendre Xtend visible et crédible dans leur profession.

Pour revenir à la visibilité numérique, une fois validé la capacité du produit et de la marque à s'internationaliser, il faut traduire et localiser site web, SEO, CGV, médias sociaux, newsletters, blog, fiches produits, ecommerce, marketplaces, etc. avec une approche URL qui peut être globale au début et de plus en plus localisée par la suite. Sans implémenter ces paramètres et développer cette visibilité numérique globale, la startup ne pourra pas bénéficier des Analytics pour étudier les profils de ses visiteurs et déterminer les marchés étrangers le plus prometteurs. Ce sont des informations essentielles pour pouvoir aller plus loin dans une stratégie de localisation par pays ou par langue.

En démarrant tout de suite avec cette visibilité numérique globale, la startup pourra aussi dresser sa notoriété sur internet au niveau international. Cette notoriété est également déterminante : son ancienneté renforcera le référencement naturel sur lequel la startup pourra capitaliser lorsqu'elle passera à la phase suivante concernant la localisation de son site internet ou de son application mobile. C'est la méthodologie que Textolife a utilisé : avec un produit facilement exportable, une application mobile pouvant transformer les textos WhatsApp, Messenger et SMS en livres, cette startup a étudié deux ans d'Analytics internationaux avant de décider de localiser son application pour l'Allemagne et la Grande Bretagne, projet actuellement en cours.

En résumé, la visibilité numérique globale et la notoriété sur internet qui en résulte sont la base de départ pour supporter les activités de prospection et développement commerciale en France et à l'export de la startup. Le but est de maximiser la confiance des parties prenantes potentielles à l'étranger qui devront choisir entre l'offre de la startup française et celle d'un acteur local probablement plus connu.

Financements publics

La subvention TP'up de la Région IDF, l'A3P de Bpifrance, les crédits d'impôt, etc., en France les aides publiques à l'export sont nombreuses et aussi accessibles aux startups. Mais pourquoi s'occuper des financements publics à l'export si la startup est encore dans une phase très en amont de son internationalisation ? Parce que :

- Ça prend du temps : pour la startup qui doit préparer son projet export et présenter sa demande, d'un côté ; pour les organismes publics qui doivent étudier les dossiers et valider les financements, de l'autre côté.
- Les dépenses éligibles sont multiples : études de marché, prospection, stratégie digitale internationale, traductions, etc. Si la startup présente son dossier convenablement à l'avance, elle pourra accéder au financement au moment de démarrer la phase opérationnelle de son export sans besoin d'ouvrir le capital à des investisseurs à ce stade.

- Les aides publiques à l'export existent dans presque tous les pays développés : ne pas en bénéficier signifie pour la startup être moins compétitive.

L'approche de Xtend dans ce domaine est de nouveau un bon exemple : les fondateurs se sont d'abord rapprochés des CCI françaises à l'international pour bénéficier de services de prospection et de recherche de partenaires locaux. Ensuite, ils ont contacté la région pour le "Pass Export" en phase 1 et le "Cap International" en phase 2.

De la subvention à l'exonération en passant par le crédit d'impôt, les formats sont variés et s'orienter peut devenir vite chronophage. L'accompagnement par un expert sera précieux non seulement pour l'identification des dispositifs, mais aussi pour l'optimisation des montants export par rapport à la stratégie financière de l'entreprise, la qualité du dossier de demande et donc aussi pour le taux de succès d'allocation de l'aide par les institutions.

L'après « International First »

Pour aller plus loin dans son internationalisation, la startup devra formuler une stratégie export. Cela commence par la réalisation d'un diagnostic, la sélection des marchés export et le choix des modèles économiques à appliquer.

Diagnostic, marchés et modèle économique

Se développer à l'international demande de compétences spécifiques : en marketing pour savoir adapter l'offre à la demande étrangère, en logistique pour bien gérer les livraisons à l'export, en droit pour établir les conditions commerciales dans chaque pays, etc. Le diagnostic permet d'appréhender les compétences export de la startup et les éventuelles limites pour y faire face.

Ensuite, il faut étudier les marchés sur des critères mesurables et privilégier, si possible, les pays avec le meilleur rapport ROI-proximité. Le but est de réduire le coût d'opportunité : investir dans le mauvais pays représente un manque à gagner sur d'autres marchés.

Concernant le modèle économique, on peut se lancer localement avec des filiales ou à distance depuis le siège, de façon directe, en e-commerce B2C, ou indirecte B2B avec des grands groupes et B2B2C avec des importateurs. Quoiqu'il soit, le modèle économique appliqué devra assurer l'homogénéité des prix dans le marché domestique et à l'international : les comparateurs de prix d'un pays à l'autre sont la routine, dans tous les secteurs et dans toutes les devises, en B2C comme en B2B.

Prospecter, transformer, pérenniser

Avec une visibilité numérique globale optimisée et une stratégie export claire, le développement de la startup à l'international sera plus efficace. Si la prospection, en tant qu'activité unilatérale, ne requiert aucun autre élément de la startup que le temps de recherche, la transformation et la pérennisation d'un prospect export demandent la synchronisation de plusieurs facteurs. Cela relève non seulement des qualités commerciales, mais aussi de tout autre facteur quantitatif qui a un impact direct ou indirect sur le prix tel que les termes de paiement, la devise, les risques financiers et commerciaux, la logistique et les conditions de livraison, le support marketing, etc. Maîtriser ces facteurs est essentiel pour concrétiser un projet export profitable de long terme.

Faut-il s'implanter ou se déplacer pour transformer un prospect export ? Pas toujours !

La startup SendinBlue a démarré son activité en 2013 avec un site bilingue français et anglais qui lui a garanti une visibilité internationale tout de suite. Moins d'un an après, elle lance la traduction de ses contenus (site, tutoriels, vidéos, newsletter, etc.) dans les langues les plus parlées au monde culturellement et géographiquement proche de la France, mais sans investir en marketing ni en action commerciale. Rapidement Armand Thiberge, le fondateur de SendinBlue, constate que ces simples traductions attirent de plus en plus de clients de l'étranger et il décide de recruter des ressources spécialisées dans les marchés les plus porteurs : il embauche des country managers, un pour la Grande Bretagne, un pour l'Allemagne, un pour l'Italie, un pour l'Espagne et un le Portugal basés au siège à Paris. Ils sont en charge de tous les éléments marketing de leur pays, y compris les budgets, mais ils resteront en France. Avec cette organisation Armand a voulu prioriser la synergie des équipes et investir dans la « proximité à distance » avec des country managers experts de leur pays d'origine.

Cet exemple peut être généralisé à d'autres domaines d'activité, notamment dans le secteur du logiciel ou dans les offres en Saas : une startup peut mettre en place une équipe des responsables pays qui gère l'acquisition des clients dans leur pays sans créer de filiales tout de suite et en minimisant les déplacements.

Quand commence-t-il, l'après « International First » ?

Le démarrage de la suite est déterminé par les objectifs que la startup s'était fixée au départ de son projet International First : quel CA export veut-on réaliser avec ces premières actions ? 5 %, 10 % du CA France ? En combien de temps ? Ces objectifs, comparés aux analytics, sont fondamentaux pour déterminer les paliers auxquels déclencher les phases suivantes du projet d'internationalisation.

L'export est un investissement de long terme nécessitant d'organisation. Avec cette approche International First, graduelle et planifiée, les startups peuvent aussi réussir leur internationalisation.

Il y a aussi les salons professionnels spécialisés tels que le **CES** de Las Vegas ainsi que la **NRF** pour le retail (New York) en janvier, le **NAB** aussi à Las Vegas pour la vidéo broadcast (avril), le **SIGGRAPH** (août), pour les métiers de l'image de synthèse ou **Finnovate** (avril à San Jose, septembre à New York, novembre à Singapour et février à Londres) dans les services financiers pour ne citer que quelques exemples dans la sphère numérique.

Les événements US sont spécialisés pour lever des fonds, se faire connaître ou trouver des clients.

Il faut faire la distinction entre deux objectifs : se faire connaître et lever des fonds. On peut aller à ces événements pour se faire connaître tout en restant en France.

Mais si l'on y va pour une levée de fonds, il vaut mieux prévoir de s'installer aux USA d'une manière ou d'une autre (toute la société, une filiale, ou son siège).

S'établir en Europe

On peut surtout signaler que si le marché intérieur de l'Union Européenne reste fragmenté culturellement, linguistiquement et du point de droit des sociétés, du droit travail et de la fiscalité, il présente tout de même quelques avantages :

- La **proximité géographique** : la plupart des pays sont à moins de deux heures d'avion et sont situés dans le même fuseau horaire, à une heure près.
- La **monnaie unique** : l'Euro facilite les transactions financières dans la zone Euro qui couvre une grande partie de l'Europe continentale.
- Le **marché unique** : il permet une libre circulation non seulement des marchandises et des services, mais aussi de la main d'œuvre. Il est bien plus simple de créer une filiale ou de recruter dans les pays de l'Union Européenne où vous souhaitez vous installer. Un Français peut s'installer dans n'importe quel pays de l'Union Européenne sans avoir besoin d'un visa ou d'un quelconque titre de séjour. Il peut y exercer librement une activité professionnelle.

Ses inconvénients sont une forte fragmentation économique, rendant la vie difficile pour les startups qui cherchent à s'y implanter rapidement. En effet, tous les grands effets de leviers économiques sont dépendant des pays, qu'il s'agisse des grandes banques, des grands retailers, opérateurs télécoms ou médias⁸⁹.

Les startups françaises et l'Estonie

L'Estonie est un des pays de l'Union Européenne les plus en vue pour sa modernité startupienne et numérique. Ce petit pays de 1,3 millions d'habitants est surtout connu pour sa numérisation de bout en bout de ses services publics, les impôts en ligne, l'ordonnance numérique chez les médecins, et le vote en ligne pour 30% des électeurs.

Le tout s'appuie sur une carte d'identité à puce, intégrant ses données personnelles, son permis de conduire, son dossier médical et ses titres de transports en commun.

Le pays est aussi connu pour sa e-citoyenneté que n'importe quel citoyen d'autres pays dans le monde peut acquérir pour 100€. On peut aussi domicilier son entreprise en Estonie sans y mettre les pieds. C'est une sorte de Delaware de l'Europe.

Mais comme l'explique la Directrice des Impôts Estonienne Evelyn Liivamägi dans [How do e-residents pay taxes?](#), la e-citoyenneté et la e-résidence d'une startup en Estonie n'empêche pas de respecter les lois fiscales des pays où la startup est physiquement située.

Certains comme Taïg Khris de OnOff ont carrément établi leur startup en Estonie pour y employer des développeurs, qui y sont plus faciles à trouver qu'en France.

⁸⁹ Cf « [Le développement des startups à l'international ne passe pas par l'Europe](#) » Nicolas Celier, Ring Capital de Anaïs Cherif, dans La Tribune, avril 2018. Ring Capital est spécialisé dans le financement de l'implantation des startups aux USA !

Le marché européen est habituellement approché de différentes manières par les entrepreneurs français. Certains s'implantent d'abord dans les pays limitrophes (Belgique, Suisse, Italie, Espagne), d'autres ciblent plus directement les marchés UK et allemands.

Nous avons quelques cas à citer comme **Kelkoo** (avant son rachat par Yahoo ! en 2004) et **Meetic** qui se sont développés en Europe par le biais d'acquisitions d'acteurs du même domaine dans d'autres pays Européens. Ils ne sont cependant pas bien nombreux dans le numérique, surtout grand public.

En Europe continentale, on peut aussi évoquer le cas de la **Russie**. Le pays a une population légèrement supérieure à celle du Japon (147 vs 126 millions d'habitants) mais un PIB un peu supérieur à celui de la France, très dépendant du cours des matières premières (\$3,8T en 2017 vs \$2,7T pour la France).

Le pays a un écosystème émergent de startups, concentré sur Moscou. Le projet Skolkovo est un parc technologique de la région de Moscou lancé en 2010. Il rassemble cinq clusters dans le numérique, l'énergie, le nucléaire, les biotechs et le spatial. Le fonds d'investissement gouvernemental Rosnano investit dans les nanotechnologies. Le fonds d'investissement privé le plus connu est DST, créé par Yuri Milner. Il est notamment actionnaire de Facebook. Mais il est implanté off-shore, à Hong Kong !

S'inspirer d'Israël

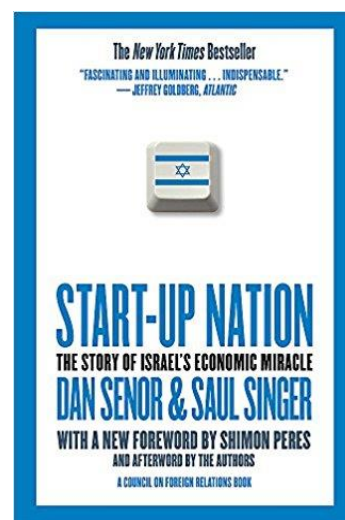
Enfin, près de l'Europe, il faut évidemment citer le cas d'**Israël**, la plus vénérable des *startups nations*.

Le pays se distingue par l'énorme dynamisme entrepreneurial de ses startups, qui est relativement récent, ayant émergé au début des années 1990 sous l'impulsion gouvernementale. Il est alimenté par un grand nombre de facteurs de succès : un système d'enseignement supérieur de très bon niveau, un service militaire qui forme les jeunes au travail en équipe et dans des conditions parfois difficiles, un pays très tourné vers le monde et surtout vers les USA du fait d'un empilement de générations d'immigrants issus de presque partout dans le monde et une maîtrise généralement très bonne de l'anglais, voire de plusieurs autres langues en plus de l'hébreu.

Cela a conduit de grands acteurs mondiaux du numérique à implanter des laboratoires de recherche dans le pays, comme pour Intel, Google et Microsoft. Intel y a même une unité de fabrication de processeurs entre Tel Aviv et Beer Sheva, à Kyriat Gat. Grâce à ces implantations et au dynamisme entrepreneurial du pays, les grands fonds d'investissement US y ont des antennes locales⁹⁰.

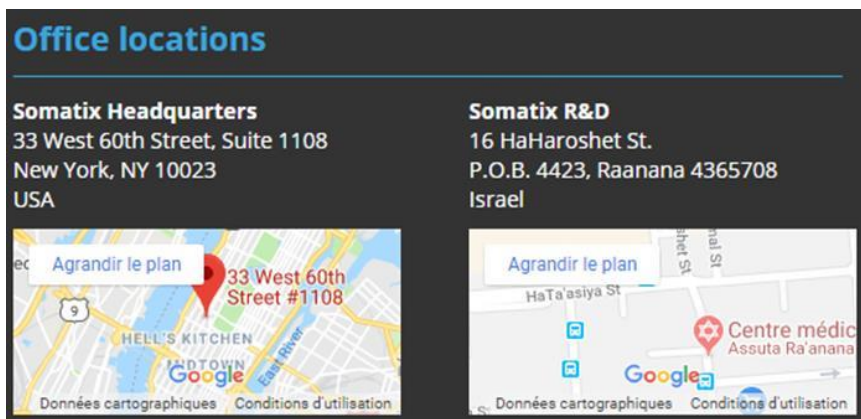
Il faut dire que les exits de startups israéliennes font des envies avec \$80B de générés en une dizaine d'années. Plus d'une dizaine d'exits annuelles dépassent les \$400M alors que la France se contente d'une exit de ce genre par an en moyenne. La dernière exit en date était record, celle de l'acquisition de Mobileye par Intel en 2017 pour \$15B.

Le marché intérieur du pays n'intéresse pas grand monde, avec ses 8,5 millions d'habitants. Cela oblige les entrepreneurs israéliens à exporter leurs technologies et solutions le plus rapidement possible. Cela explique pourquoi ils s'implantent généralement très rapidement aux USA d'une manière ou d'une autre.



Start-up Nation de Dan Senor et Saul Singer est l'ouvrage paru en 2011 qui décrit très bien les recettes du dynamisme entrepreneurial d'Israël.

⁹⁰ Ils bénéficient d'une exonération totale des plus-values sur les exits de startups dans lesquelles ils ont investi en Israël. Cf [La fable de la French Tech: "Tout vainqueur insolent à sa perte travaille"](#)... de Carlos Diaz, publié en mars 2018 sur Frenchweb,



Rapidement après leur création, ils installent leur siège aux USA, soit sur la côte Est, soit sur la côte Ouest, selon leur type d'activité, comme on le voit ici avec Somatix, une startup de la sphère de l'intelligence artificielle qui détecte les émotions via l'analyse des gestes. Ils indiquent que leur R&D est située en Israël.

Les entrepreneurs et investisseurs israéliens comme Yossi Vardi se lamentent d'ailleurs sur la difficulté qu'ont les startups du pays à grandir et à devenir des ETIs au lieu de se faire racheter par des mastodontes US. Elles sont rares, avec des cas comme Checkpoint ou Amdocs. La France partage ce même souci.

L'écosystème entrepreneurial israélien est une source d'inspiration pour encourager les startups françaises à s'internationaliser rapidement.

Alors, en quoi Israël peut-il être intéressant pour l'écosystème entrepreneurial français ? Il l'est surtout pour les grandes entreprises qui y font régulièrement des *learning expeditions*, à la découverte des laboratoires de recherche et des startups dans le vent, en fonction de leur métier. Ils font leurs courses ! Comme Orange qui y a un lab à demeure, comme près de San Francisco. Muriel Touati représente l'**Université Technion** en France et organise régulièrement de tels voyages d'exploration.

Emmanuel Macron veut faire de la France une Startup Nation, mais le chemin est long pour y parvenir. Il vaut mieux créer notre propre modèle, tenant compte de la culture et des spécificités du pays⁹¹.

On peut visiter l'écosystème israélien pour se sourcer en idées, monter d'éventuels partenariats technologiques et comprendre comment les startups israéliennes attaquent les marchés mondiaux et US. Certains franco-israéliens n'hésitent pas à créer des startups à cheval entre Israël et la France, les développements étant situés en Israël, profitant d'une main d'œuvre moins chère qu'en Europe et aux USA.

S'établir en Asie

L'Asie est un autre marché intéressant où s'installer. Cela dépend du business dans lequel on est. Typiquement, si la startup est dans le business des composants électroniques, il faudra qu'elle prenne pied en Asie dans un ou plusieurs des pôles industriels que sont la Corée du Sud, Taïwan, Shenzhen / Hong Kong et le Japon.

Pour le **Japon**, faites vous aider par exemple par la Mission Economique de l'Ambassade de France à Tokyo. Ils ont une équipe de six personnes spécialisées dans le numérique et qui pourront vous aider à entrer en contact avec des clients et partenaires prospects dans votre secteur d'activité et vous aider ensuite à vous implanter. Des sociétés spécialisées dans le jeu telles que Gameloft s'y sont bien implantées.

⁹¹ Le coauteur du livre Startup Nation, Saul Singer, répond de manière diplomatique aux ambitions d'Emmanuel Macron. Cf [Macron veut une «Start-up Nation», l'auteur Saul Singer lui répond](#) en avril 2018 dans Globaliz.

S'installer à Singapour pour couvrir l'Asie du Sud-Est

par Arnaud Bonzom, Venture Partner chez 500 Startups,
mis à jour en avril 2018.



Singapour, c'est l'opportunité de bénéficier de la seconde économie la plus compétitive au monde permettant à la fois l'accès à des ressources humaines qualifiées, mais surtout au marché en plein développement que représente l'ASEAN-10.

Cette zone comprend la Birmanie, Brunei, Cambodge, Indonésie, Laos, Malaisie, Philippines, Singapour, Thaïlande, et le Vietnam avec une population totale de 652 millions de personnes et une croissance allant de 2,6% pour Singapour en 2018 (estimation) à 7,6% pour la Birmanie avec une moyenne de 5,1% pour la région ASEAN-10.

La cité-état, à peine plus grande que la région parisienne - 720 km² et 5,6 millions d'habitants - est souvent décrite comme étant le pont entre l'Europe et l'Asie du Sud-Est. Elle allie pour cela de nombreux atouts tel que le [troisième meilleur environnement](#) pour faire des affaires et l'une des meilleures protections de la propriété intellectuelle au monde, mais aussi une stabilité politique rassurante. Singapour est avant tout un espace ultra compétitif qui servira de vitrine à vos produits pour le Sud-Est Asiatique.

Les nombreuses agences gouvernementales tels que [IMDA](#) (Info-communications Media Development Authority), [SGinnovate](#), [EDB](#) (Economic Development Board) et [SPRING](#) (Standards, Productivity and Innovation Board) supportent le tissu économique via généralement de nombreuses subventions afin d'aider aux développement des startups et des PME dans certains domaines tel que la [production de media](#) ou l'[amélioration de la productivité et de la croissance](#). Le tout dans le but d'accomplir la stratégie économique pour la prochaine décennie selon le [Report of the committee on the future economy](#).

Enregistrer son entreprise sur Singapour est une formalité rapide et simple. Les démarches sont à faire sur le site de l'[ACCRA](#) (Accounting & Corporate Regulatory Authority). Pour plus d'information le site d'[EntrepriseOne](#) explique les différentes étapes.

Le coût de la vie parfois élevé est compensé par un niveau d'imposition des plus bas pour [les entreprises \(17%\)](#) et [les particuliers \(0 à 22%\)](#).

Le recrutement ainsi que la rétention des talents est souvent l'un des principaux défis à Singapour. La cité-état jouit d'un taux de chômage des plus bas depuis plusieurs années [fleurant avec les 2%](#) de la population active. Cependant il existe de nombreux visa pour les étrangers, la liste complète étant disponible sur le site du [MOM](#) (Ministry of Manpower). Il est à noter que les critères d'obtention de ces visas sont de plus en plus restrictifs. Une alternative pour les entreprises est le recours à un VIE qui représente l'avantage de ne pas compter en tant qu'employé étranger puisque ce dernier est sous contrat avec [Business France](#).

Murex (2002), Esker (2005), Ubisoft (2008), Synthesio (2012) et Criteo (2013), représentent quelques *success stories* françaises d'implantations ces dernières années. Certains investisseurs français ont par ailleurs investi dans des startups locales tel que [VIA ID dans Go-Jek](#) ou [Partech dans Healint](#).

Il est à noter que l'année 2018 verra une importante collaboration entre Singapour et la France due à [l'année de l'innovation](#) entre les deux pays.

Pour en savoir plus, voir la présentation [Singapore startup ecosystem and entrepreneur toolbox](#) qui date de 2015.

Dans la mobilité également, les relations avec des constructeurs coréens comme Samsung et LG Electronics, ont pu aider quelques acteurs à développer leur chiffre d'affaire en mode OEM.

Comme l'indique Arnaud Bonzom dans l'encadré suivant, **Singapour** est une autre place asiatique intéressante pour couvrir commercialement les marchés de l'Asie du Sud Est. Elle peut servir de camp de base !

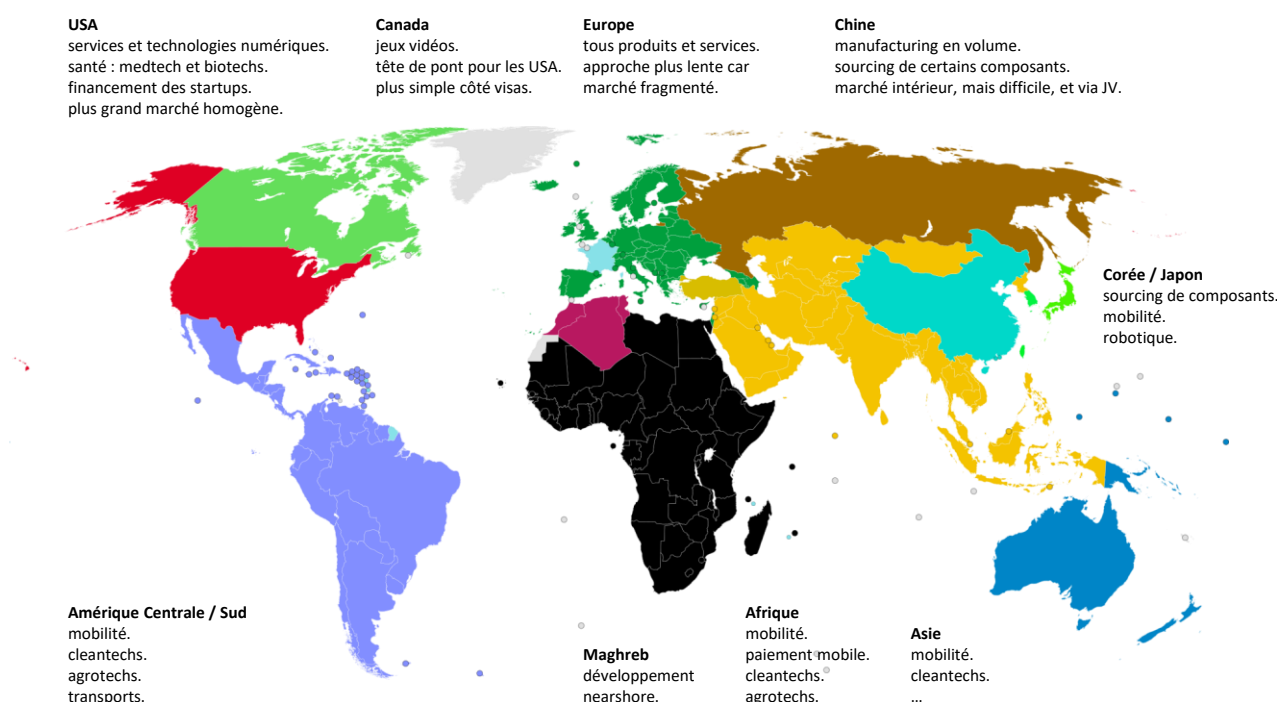
Afin de faciliter le développement des startups françaises en Chine, Bpifrance et Business France ont lancé **Acceleratech**, un programme d'immersion et d'accélération en 10 jours comprenant des rencontres b-to-b, des événements networking et marketing ainsi que des séances de coaching collectif.

S'établir en Afrique

Le continent africain est l'un des plus dynamiques du moment. Il attire quelques startups françaises intéressées par son potentiel, et notamment celles qui exercent dans le domaine de la mobilité et des moyens de paiement. Les points d'accroche géographiques les plus courants sont la Tunisie et le Maroc puis l'Afrique de l'Ouest ou Centrale, avec notamment la Côte d'Ivoire et le Cameroun. Les pays les plus dynamiques économiquement sont cependant anglophones comme le Nigeria, le Kenya ou l'Afrique du Sud.

De grandes entreprises françaises bien établies sur le continent peuvent servir de levier pour s'y installer, telles qu'**Orange** ou **Total**. Par ailleurs, nombre d'entrepreneurs franco-africains créent des ponts entre la France et leur pays d'origine, facilitant l'implantation en Afrique.

Le marché africain présente quelques caractéristiques communes avec celui de l'Europe : il est très fragmenté. Ce n'est donc pas en l'approchant que l'on va créer rapidement un leader mondial. Par contre, c'est le bon endroit pour expérimenter des services mobiles ainsi que dans l'éducation ou dans les tech for good.



Marketing en ligne et internationalisation ⁹²

L'accès aux marchés internationaux n'est pas uniquement réservé aux grandes entreprises qui possèdent des budgets marketing impressionnants et disposent de larges ressources financières pour mettre en place des campagnes sur tous les canaux médiatiques lors de leurs démarches pour occuper une place sur un nouveau marché. Les entrepreneurs débutants qui disposent de moyens financiers limités, mais sont prêts à relever le défi de l'international peuvent aussi miser sur l'environnement virtuel et les outils mis à leur disposition en ligne pour y parvenir.

Même si votre marché d'origine vous assure un revenu satisfaisant, entreprendre signifie de ne jamais cesser à chercher, trouver et exploiter de nouvelles opportunités de développement et s'ouvrir à de nouveaux marchés.

⁹² Cette partie sur le marketing en ligne et l'internationalisation est une contribution de Dan Aldulescu de Lingo24, une agence de traduction originaire du Royaume Uni, qui touche aujourd'hui des clients de plus de 60 pays grâce aux stratégies de marketing en ligne.

Cependant, avant de vous lancer dans tout projet ambitieux, il vous faut bien étudier le marché cible aussi bien d'un point de vue économique que dans une perspective socio-culturelle.

Prenez en compte les principaux secteurs économiques, le produit interne brut du pays, le revenu moyen des habitants, ou si la demande pour vos produits ou service existe déjà faites une recherche relative à la concurrence.

Ainsi par exemple, en Europe, l'exportation est un secteur important pour l'Allemagne, les Pays Scandinaves, la Suisse, les Pays Bas et la Belgique. En conséquence, ces pays peuvent offrir un environnement favorable aux entreprises dont l'activité est complémentaire à l'exportation.

De même, soyez attentifs aux particularités culturelles du public cible et développez votre stratégie de marketing et communication en tenant compte de ces spécificités culturelles pour que votre message soit bien reçu et compris par celui-ci.

Si l'environnement du pays vous est favorable, alors le temps est venu de vous faire connaître sur le marché.

Voici quelques étapes à suivre pour bien s'encadrer sur le nouveau marché :

- La **mise en place du site web** : c'est le plus puissant outil de vente à votre disposition. Il faut le rendre visible sur l'Internet local et facilement navigable. Premièrement, hébergez-le sur un moteur local.
- Un **design web adapté aux particularités culturelles** : les couleurs de votre site sont le premier élément avec lequel l'utilisateur sera en contact lors de sa visite et elles provoqueront sur lui une réaction au niveau de son inconscient. Cette réaction peut être décisive pour la continuation de sa visite et, éventuellement le passage d'une commande. Le choix des couleurs n'est pas anodin car elles ont des connotations différentes selon les cultures.
- L'**optimisation** : analysez le comportement de recherche des prospects sur le marché local, identifiez les termes clés les plus pertinents sur le web local, insérez-les dans le contenu de votre site. Suivez, à l'aide d'outils de recherche de mots clés tels que Google Keyword Tool, les changements dans les comportements de recherche et adaptez votre site.
- La **visibilité** : construisez des liens, soumettez votre site dans des annuaires professionnels, essayez d'obtenir des liens sur des sites pertinents. Ils seront utiles pour le succès de votre stratégie de référencement. De même, démarrez des campagnes de paiement-par-clic à budget réduit, avec les mots clés les plus utilisés par les internautes locaux.

Ces démarches de SEO (optimisation pour les moteurs de recherche) donneront des résultats et, avec le temps, votre site deviendra de plus en plus visible, mais pour attirer les clients il faut aussi vous bâtir une bonne réputation et arriver à être considéré comme un partenaire sérieux pour entamer des relations commerciales. Pour ce faire, il faut communiquer par l'intermédiaire de tous les supports disponibles en ligne. Le premier pas à faire est de mettre en place un blog attaché au site de l'entreprise. Traitez de sujets actuels de votre branche professionnelle qui suscitent l'intérêt aussi bien des prospects à la recherche de la meilleure offre pour satisfaire leurs besoins que des autres entrepreneurs. Soyez actif, postez de billets régulièrement, encouragez les discussions, l'échange d'informations, soyez ouvert aux suggestions.

Bien choisir son nom d'entreprise !

Si vous avez des velléités de vous développer à l'international, choisissez un nom qui sera compatible avec les diverses cultures et langues du monde entier. Le premier nom de Blablacar était Covoiturage.fr, trop franchouillard. Blablacar a été choisi comme nom car compatible avec la plupart des pays. Une startup dénommée « SuperVoizin » et créé vers 2009 n'a jamais émergé !

Au passage, éviter les acronymes ainsi que les noms qui terminent par « France », « SA » ou « Sarl ».

Impliquez-vous dans les communautés des entrepreneurs et dans les réseaux professionnels en ligne. Participez aux discussions et soyez ouvert pour partager vos expériences professionnelles. En outre, les réseaux sociaux comme Facebook peuvent être exploités pour vous faire connaître, échanger des idées et parler directement avec vos prospects. Même si Facebook et le réseau social avec le plus grand nombre d'utilisateurs, il n'est pas pour autant le préféré dans tous les pays.

Par exemple, au Japon, 80% des internautes sociaux utilisaient il y a quelques temps Mixi.jp, alors qu'au Brésil le premier est Orkut (de chez Google). Et la situation change très vite, notamment au niveau de Facebook qui devient de plus en plus populaire dans ces pays, mais avec l'émergence de nouvelles solutions de communication comme Line et autres SnapChat.

Il faut absolument parler la langue de ses prospects pour gagner leur confiance. Si personne de l'entreprise ne parle pas leur langue, alors la communication directe devient un réel défi.

Si le contenu pour le site doit être traduit, l'outil réellement performant pour la traduction instantanée n'a pas encore été inventé, il vous faudra donc absolument recruter quelqu'un, bon connaisseur de la langue cible, basé dans le pays qui pourra s'occuper de la gestion des relations avec les clients. Une stratégie de marketing et communication en ligne bien mise en place attirera les prospects vers votre site qui finiront par devenir de fidèles clients.

Une bonne partie de votre succès dépend de l'esprit innovateur de l'entrepreneur et de sa capacité à s'adapter aux particularités et aux changements de son marché cible. Comme le disait Peter Drucker : « Le concept d'esprit d'entreprise couvre un large champs de définitions. L'entrepreneur est une personne disposant des talents nécessaires pour initier des changements, qualité que l'on trouve chez peu d'individus.

Modèle Subsidiary-as-a-Service ⁹³

«Par nature les patrons français sont frileux... même quand tout va bien ! » se plaint à dire Stephen Kramer, Avocat-conseil associé dans la firme Phillips Nizer (USA) «Au moment de l'euro fort ils ont été paralysés par l'idée que leurs produits étaient trop chers alors que c'était le moment d'acheter des droits de licences, de compléter leur offre de produits avec des technologies croisées ou une nouvelle gamme, d'implanter des unités de fabrication... Bref de faire des investissements aux États-Unis».

Les «conseillers» Français ont en effet tendance à recommander une très grande prudence : «Commencez par vendre votre produit sur votre marché local avant d'aller vous développer sur le reste du territoire et a fortiori a l'international».

Si cette démarche dénote du bon sens lorsque vous êtes en phase de test ou de développement initial, elle peut coûter très cher à votre entreprise innovante si cette dernière a pour ambition de conquérir ses marchés les plus porteurs. La France, de par la faible taille de son marché intérieur et une certaine résistance à l'innovation est en effet rarement le meilleur pays pour faire le test en grandeur nature dont vous avez besoin pour valider votre technologie. Mieux vaut venir conquérir le marché américain avant que l'un de vos concurrents, qui se sera développé aux US, ne vienne s'installer sur «votre» marché Français et mettre à mal vos chances de succès dans le futur.

Reste que vous avez eu vent des déboires de sociétés qui ont failli déposer le bilan suite à une tentative mal gérée de développement aux USA et que vous ne voulez pas subir le même sort.

La Subsidiary-as-a-Service (SaaS), une méthode moins risquée d'aborder le marché US. De la simple étude de marché à l'hébergement de la filiale, les sociétés de l'Hexagone ont maintenant recours à des «facilitateurs», qu'ils relèvent du privé ou du public.

⁹³ Cette partie sur le modèle de « Subsidiary as a service » est une contribution de Christian Pineau, Président de Boost Your Startup LLC. Certaines parties de ce texte sont extraites d'un article rédigé en Avril 2009 par Oumelkheir Djenaïdi et Johanna Safar du Magazine France Amérique : « Les facilitateurs - L'aile américaine des entreprises françaises ».

Ces derniers permettent aux sociétés souhaitant s'implanter à l'étranger de ne pas trop investir au départ, ne demande aucun engagement à long terme et apportent ainsi beaucoup de flexibilité.

Leur coût est aussi bien adapté au budget d'une startup qui vient de sortir son produit qu'à celui d'une PME de plus de 10 employés et/ou de plus de 3 ans réalisant un million ou plus d'euros de CA.

Ce mode d'implantation permet de louer aux USA une équipe de managers, cadres marketing et commerciaux à la carte. Vous pouvez faire appel à une structure de type SaaS qui vous aidera dans les démarches préalables à votre implantation aux États-Unis, votre représentation commerciale ou l'hébergement/gestion de votre filiale.

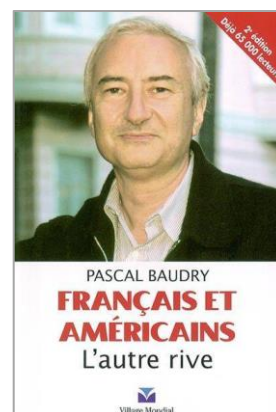
Votre facilitateur pourra même vous aider à partager avec d'autres les coûts liés à la logistique et aux services : pour faire des économies, de nombreuses sociétés souhaitent en effet maintenant partager les mêmes locaux.

Ceci étant dit, je n'ai pas eu d'écho de startups s'étant implantées avec succès avec cette méthode. Si vous avez des témoignages, je suis preneur ! Ce genre de solution doit de toutes manières rester temporaire avant une implantation directe et solide, seule à même d'assurer le meilleur niveau de relation avec les clients et les partenaires locaux.

Adaptation culturelle

L'adaptation des français à un contexte qui devient vite international est fondamentale pour les dirigeants d'entreprise. Ce n'est pas simplement une question de concurrence internationale sur le business, c'est aussi celle d'une confrontation de cultures où le français part parfois avec des handicaps. Ne pas connaître ses forces et ses faiblesses est dangereux.

Autant donc lever les méconnaissances. Je recommande à ce sujet la lecture d'un excellent ouvrage, écrit par Pascal Baudry, « **L'autre rive** »⁹⁴, qui explique d'où proviennent les différences culturelles et de comportements entre français et américains, et par extension, avec les anglais et les asiatiques. Autre recommandation, créer une équipe internationale dès que possible, même si elle est basée uniquement en France.



⁹⁴ Voir <http://www.pbaudry.com/cyberlivre/>. Le livre est téléchargeable gratuitement.

différents modèles d'internationalisation

modèle	avantages	inconvénients
filiale commerciale	<ul style="list-style-type: none"> modèle scalable. mixer équipes françaises et locales. conserver la R&D en France pour bénéficier des compétences et aussi du CIR. motivation des salariés. 	<ul style="list-style-type: none"> difficile de trouver rapidement un bon manager des ventes local. low "skin in the game" (pour les USA)
migration totale à l'étranger	<ul style="list-style-type: none"> optimiser les ressources et le développement aux USA. proximité avec les grands investisseurs, grands partenaires et grands clients. 	<ul style="list-style-type: none"> aucun ou faible impact économique pour la France. citoyenneté ? perte d'une tête de pont... en Europe !
subsidiary as a service	<ul style="list-style-type: none"> modèle d'implantation léger. coûts limités. 	<ul style="list-style-type: none"> difficile de trouver les bons prestataires. pas idéal pour les USA où il est important d'avoir un des cofondateurs sur place. very low "skin in the game" (pour les USA).
agent ou représentant	<ul style="list-style-type: none"> modèle scalable. fonctionne dans des pays "tier 2", mais pas aux USA. utile pour des produits nécessitant du service pour les déploiements. peut compléter un modèle à filiale commerciale. 	<ul style="list-style-type: none"> recrutement des représentants. négociation contractuelle. respect des contrats.
manufacturing	<ul style="list-style-type: none"> utile pour la fabrication en volume. niveau de prix pour aborder marchés de volume en étant concurrentiel. 	<ul style="list-style-type: none"> difficile de contrôler la qualité à distance. besoin de passer par des intermédiaires de confiance.
offshoring du développement	<ul style="list-style-type: none"> réduit les coûts apparents en théorie. applicable au développement et à la localisation des contenus et des logiciels. 	<ul style="list-style-type: none"> augmente les coûts lorsque les projets sont mal gérés. complexe à gérer et à manager. faible motivation des équipes.

Olivier Ezratty, mai 2017

Autres choses à savoir pour s'établir une filiale aux USA

Informations fournies par Marie Landel lors d'un séminaire NETVA organisé en juillet 2011 à Issy les Moulineaux. Elle est experte-comptable établie aux USA depuis 20 ans et aussi Conseiller au Commerce Extérieur.



Ce texte rassemble quelques éléments d'informations fournis par Marie Landel dans son intervention lors de ce séminaire :

- Les **USA ne sont pas un paradis fiscal**. L'impôt sur le revenu y est plus élevé qu'en France ! Sachant qu'il existe au niveau Fédéral et des Etats, et parfois au niveau de la ville comme à New York. L'impôt sur les sociétés fédéral est de 35%. La taxe sur les dividendes est de 15%. Les plus-values (capital gains) sont taxées à 15%. Il n'existe pas d'aide fiscale du type du Crédit Impôt Recherche mais quelques états souhaitent mettre en place des aides type CIR pour relancer leur économie à forte valeur ajoutée.
- La **TVA dite « Sales Tax »** varie d'un état à l'autre. Pour les ventes sur Internet elle est de 6,25% dans le Massachusetts et de 0% en Californie. La taxe cumule souvent une taxe au niveau de l'Etat et une autre au niveau de la ville ou du comté.
- Si on embauche quelqu'un aux USA, il faut y créer un établissement permanent avec les mêmes obligations que si l'on avait une entité juridique séparée. Il faut faire attention à bien séparer la maison mère (en France) et l'établissement local, ne serait-ce que pour limiter l'impact de l'IR. Il faut bien gérer les accords de trésorerie, de management fees et de transfert de prix entre maison mère en France et filiale aux USA. Cela doit être validé par les deux administrations fiscales.
- Les **statuts** d'Incorporated ou de Corporation sont voisins et similaires à celui de nos SA. Une Corporation peut avoir un seul actionnaire. Une LLC est un statut adapté aux filiales, qui est sans imposition au niveau de la société mais uniquement au niveau de ses partenaires, qui sont alors imposés à l'IR (impôt sur le revenu).
- Le **temps de création d'une filiale** est d'environ deux mois. Il faut commencer par obtenir un EIN (Employer Identity Number) appelé aussi TIN (Tax Identification Number) indispensable pour démarrer un business aux USA, qui est un peu l'équivalent d'un SIRET en France obtenu via un greffe de Tribunal de Commerce. Aux USA, l'EIN ou le TIN est délivré par l'IRS, l'administration fédérale des impôts. Une solution temporaire consiste à obtenir un SSN (Social Security Number) au niveau de la personne physique créatrice de la filiale américaine, utilisé en tant qu'employeur. Il faut ouvrir un compte en banque, louer des bureaux (éviter les baux de longue durée), ouvrir une ligne téléphonique, mettre en place le traitement des salaires (à sous-traiter chez des spécialistes).
- Les **charges sociales** sont de 20 à 25% du salaire net. Il faut en général financer une couverture sociale complémentaire et un plan de retraite par capitalisation dit « 401K ». La situation est meilleure pour un français établi aux USA avec un statut d'expatriation. On peut dans ce cas cotiser au régime de retraite français.
- Dans le cas du départ d'un salarié, l'employeur peut contester son inscription au chômage s'il est parti pour faute professionnelle ou s'il est parti de lui-même sans être licencié. C'est son intérêt car plus l'entreprise génère de chômeurs pour raisons économiques, plus ses cotisations chômage augmentent. C'est un moyen intéressant de limiter le nombre de faux chômeurs et de diminuer les licenciements abusifs.
- Il n'existe **pas de logique de stage** intégré aux études aux USA. Mais le travail pendant les études est courant, avec une logique de rémunération normale. Il ne faut d'ailleurs pas envoyer d'étudiants français pour un stage d'été dans votre filiale sur un visa touriste.
- Les **VIE sont adaptés aux grandes entreprises** françaises. Il faut en effet respecter un ratio entre nombre de VIE et employés US, ce qui rend cela inaccessible aux startups aux USA. Le problème n'existe pas en Europe.

Finance

Très tôt, le financement de l'entreprise empêche le dirigeant de startup de dormir et occupe une grande partie de son temps, notamment pendant les levées auprès de capitaux risqués. Mais de nombreuses autres dimensions financières sont à prendre en compte dans la vie de l'entreprise et là encore, il vaut mieux disposer des bonnes compétences ou se faire accompagner.

Et il n'y a pas que le financement dans la finance des entreprises. Tout entrepreneur se doit de maîtriser les notions de comptabilité générale. C'est particulièrement vrai pour les créateurs issus d'écoles d'ingénieur. Sans l'accompagnement d'un financier ou contrôleur de gestion, il leur faut découvrir les besoins de fonds de roulement, les conditions de l'affacturage et autres structures de frais généraux. Evidemment, il faut aussi découvrir patiemment les joies des processus pour arriver à se faire payer par les grands clients !

Financement de la croissance

Pourquoi financer une startup avec du capital ?

Par définition, une startup est une entreprise de forte croissance. Pour générer cette croissance, il faut généralement un produit et des économies d'échelle. Pour générer les deux, il faut un financement significatif qui arrive avant les sources de revenus. Une startup intervient par ailleurs dans un marché très concurrentiel ou le temps compte plus que tout.

Le financement en capital est un moyen d'accélérer la croissance de la startup dans un environnement très concurrentiel.

La startup est dans une course contre la montre mondiale pour capter de nouveaux marchés sachant que l'idée qu'elle a, d'autres l'ont probablement ailleurs dans le monde. Le financement est donc un moyen d'acheter du temps pour gagner cette course ou au moins, être dans le peloton de tête !

Comment par ailleurs, la startup est un projet à fort risque, elle ne peut habituellement pas faire appel au crédit bancaire classique, surtout si elle ne peut hypothéquer des biens en contre partie de prêts.

Tout cela explique le besoin de faire appel à de l'investissement en capital auprès de business angels puis de fonds d'investissement. En contre partie du risque qu'ils prennent dans la startup, ils en obtiennent une part du capital qu'ils pourront monétiser une fois la startup introduite en bourse ou revendue. Comme nombre de startups échouent, l'investisseur espère récupérer un multiple de sa mise au bout de quelques années et non pas obtenir de modestes intérêts comme dans un prêt bancaire.

La levée de fonds n'est cependant pas une fin en soi. C'est un moyen d'aller vite pour développer sa startup, en particulier lorsque son marché est très compétitif et qu'il donne une prime au premier de son secteur d'activité qui atteint la taille critique. Elle est associée à une ambition forte des créateurs et aussi une capacité à exécuter rapidement la stratégie de croissance de la société.

C'est particulièrement valable si cette croissance doit être internationale. Il faut donc d'abord définir ses ambitions, le marché visé, les objectifs, les moyens nécessaires pour atteindre ses buts et ensuite, définir le plan de financement. Votre plan de financement vous permet d'éviter une levée de fonds ? Cela peut signifier que vous n'êtes pas assez ambitieux et que vous ne créez en fait même pas une startup. Ou alors, vous avez trouvé un modèle économique avec un besoin de fonds de roulement négatif. Et c'est plutôt rare !

L'ambiguïté du lever/pas lever vient de la sémantique non partagée de la notion de startup. Une startup est par définition une société de forte croissance, ayant le plus souvent besoin de capital pour alimenter cette croissance.

Les rendements croissants viennent d'économies d'échelle diverses, les plus faciles étant obtenues via du logiciel et de la "plateformisation", où l'on fait travailler les autres gratuitement.

Nombre d'entrepreneurs français s'enorgueillissent de ne pas avoir eu besoin de lever des fonds pour créer leur startup. En règle générale, leur entreprise n'est pas une véritable startup. C'est souvent une société de services ou de commerce qui ne scale pas énormément et reste locale ou régionale. Sa croissance plafonne généralement à quelques dizaines de salariés. L'innovation n'a pas de forte densité technologique.

Comment financer les différentes étapes de croissance de la startup ?

La recherche de financements consomme une (trop) grande partie du temps des créateurs de startups. Surtout quand ils sont jeunes. Ils passent du temps à « pitcher » des relations, des organisations publiques d'aide aux entrepreneurs, des business angels, des VCs. Ils testent leurs idées. Et se font éventuellement aider par des [leveurs de fonds](#)⁹⁵.

La créateur de startup doit bien séquencer et cibler ses recherches de financement en fonction du niveau de maturité du projet.

La question clé est d'obtenir le bon niveau d'investissement au bon moment.

L'équilibrage entre business angels et VCs est délicat et est conditionné par la capacité de la startup à générer des fonds propres pour sa croissance et aussi par la capacité de croissance générée par le business model.

Les VCs ne s'intéressent pas aux sociétés à croissance « moyenne ». Nous reparlerons plus en détail du financement dans le reste de ce document.

Il existe une autre école : celle qui consiste à éviter toute dilution de capital et tout financement externe. Dans certains cas, la mise de départ des associés fondateurs, des aides publiques et un bon business plan peuvent permettre à une startup de démarrer. L'idée est séduisante. La question étant de savoir si elle permet de créer suffisamment de succès de taille critique. J'en doute fort.

Il faut donc probablement mixer les deux : démarrer avec un maximum de sources de financement non dilutives, notamment d'origine publique, et après avoir créé son produit et acquis ses premiers clients, se lancer dans la recherche d'investisseurs qui prendront part au capital de la société pour accélérer sa croissance.

En conséquence de quoi, on peut y intégrer avec le financement en capital :

- Dans les Opex (operational expenses) : le financement de la R&D pour créer et industrialiser le produit, le marketing pour la création de notoriété, l'éducation du marché et la génération de prospects, la vente, notamment pour les cycles de vente longs et enfin, le développement géographique.
- Dans les Capex (capital expenses) : l'acquisition éventuelle d'outils de production ou de recherche (matériel, appareils de laboratoires pour les biotechs).

Par contre, l'investissement en capital ne finance en général pas les activités de services, les Opex avec faible effet de levier, les ventes pour des cycles de vente courts, tout comme l'augmentation à court terme de la rémunération des dirigeants.

⁹⁵ Voici quelques leveurs opérant en France : Aélios Finance, Chausson Finances, Acta Finance, Innovatys Consulting, LD&A, Cliperton, Leonardo, Opticroissance, MGT, Multeam, GO4Ventures, Larguillière Finance, Arkeon et Tykya.

Peut-on se passer des aides publiques ?

Cette question très débattue divise les entrepreneurs. Certains jugent que les aides publiques biaisent le marché, leur font perdre du temps par la bureaucratie qu'elles leur font subir et les éloignent de leurs clients. D'autres les jugent très utiles pour le démarrage de leur entreprise⁹⁶ et notamment pour limiter l'appel à des financements privés dilutifs de leur capital. Entre les deux, certains se plaignent de l'absurdité apparente d'un système où les aides et prêts d'origine publique sont conditionnés par l'apport de fonds propres d'origine privée.

Les aides et financements publics permettent de financer de manière non dilutive le démarrage de la startup.

Vous trouverez des éléments de réponse à cette question dans le chapitre dédié aux financements et aides publiques. D'une manière générale, je recommande de privilégier les financements et aides publics génériques tels que les prêts d'honneurs, les aides et avances remboursables Bpifrance, les exonérations de charges liées au statut JEI et, si l'activité de la startup le justifie, le Crédit d'Impôt Recherche pour réduire le coût apparent de sa R&D et enfin, le Crédit Impôt Innovation.

Je suis par contre circonspect envers les aides qui nécessitent de rentrer dans des projets participatifs, au niveau des Pôles de Compétitivité, des Appels à Projets divers du gouvernement et des Programmes d'Investissements d'Avenir (Grand Emprunt) et autres projets Européens type Europe 2020. Les projets participatifs peuvent être utiles dans des conditions très particulières, mais il est bien rare de pouvoir aligner les impératifs stratégiques de tous leurs participants. Si vous êtes pressés dans un marché qui bouge très vite, c'est un chemin à éviter.

Un projet collaboratif peut avoir du sens lorsque la startup est devenue une PME, que sa croissance s'est ralentie et qu'elle a besoin de diversifier sa R&D et ses partenariats stratégiques.

Peut-on se passer de business angels ?

Certains entrepreneurs se demandent aussi s'ils ne peuvent pas se passer des business angels. Cela tient à ce que la frontière peut-être tenue entre les montants qui peuvent être levés auprès de plusieurs business angels et ceux que l'on peut trouver chez ceux des VCs qui font du financement d'amorçage. Le raisonnement se tient dans le principe, mais pas d'un point de vue statistique. Il y a en effet bien plus de projets qui sont financés en amorçage par les business angels et/ou leurs structures d'investissement que par les sociétés de capital-risque.

L'autre raison qui peut amener à vouloir se passer des business angels réside dans les pratiques contestables de certains d'entre eux. Avidité au niveau de la négociation de la valorisation, intrusion trop forte dans la gestion de l'entreprise, pactes d'actionnaires alambiqués, cycle de décision d'investissement très lent, manque de compétences métiers, absence de prise de risque, tout y passe. Comme partout, on trouve des bons et des mauvais et il faut éviter les mauvais !

Peut-on se passer des capitaux-risqueurs ?

On continue la série avec les derniers intervenants du cycle de financement que les entrepreneurs aimeraient bien éviter tant ils entendent pis que pendre sur les VCs. Ils ne prendraient pas de risque, vireraient les fondateurs sans préavis, feraient le coup de l'accordéon pour récupérer une plus grande part de la valeur de la société lorsque celle-ci se trouve à cours de cash, ne prendraient pas de risque, etc.

⁹⁶ Voir le débat « Peut-on se passer des aides publiques dans l'innovation » paru en juin 2011.

Là, encore, il existe bien des « horror stories » de ce type avec les VCs mais il ne faut pas en faire des généralités. Ceux-ci restent incontournables pour financer les entreprises de croissance qui présentent un fort décalage entre le timing des investissements (en général, de R&D) et la génération de revenu amenant à l'équilibre du compte d'exploitation. Quelques startups peuvent s'en passer si elles ont un besoin de fonds de roulement négatif et/ou génèrent rapidement du chiffre d'affaire. C'est le cas dans certaines activités de négoce ou dans les métiers du service (qui au demeurant

n'intéressent pas beaucoup les VCs).

Mais dès lors qu'il y a un gros développement logiciel à financer et une montée en charge progressive du revenu par l'audience (web) ou par des cycles de vente longs (btob) voire dans un plan de développement international, les besoins en capitaux deviennent importants et il faut faire appel aux VCs.

Certains entrepreneurs souhaitent éviter de faire appel aux business angels et aux VCs car ils veulent rester maîtres à bord dans leur entreprise. C'est généralement un réflexe un peu « petit joueur » car il amène à réduire sérieusement les ambitions de son projet. Il est très difficile de financer un projet d'envergure sans appel à des financements privés. Tous les grands succès de l'Internet ont bénéficié de financements significatifs. Autant les grands perdants que les grands gagnants (Google, eBay, Amazon, etc).

Et il existe des manières, décrites plus loin dans ce document, permettant d'éviter de trop diluer le capital de son entreprise. Il faut pour cela prévoir plusieurs tours de financement à la fois confortables et raisonnables, et augmenter la valorisation de son entreprise entre chaque tour de financement par une roadmap produit et business development bien exécutée.

On évite ainsi de diluer à plus de 30% le capital des fondateurs à chaque tour. Les investisseurs qui vous proposent de vous diluer à plus que cela dans un tour de financement sont généralement de mauvais conseils ou bien ils souhaitent éviter l'entrée de nouveaux investisseurs. Dans la plupart des cas, cela peut handicaper les capacités de croissance de la société.

Combien de transparents ?

Combien de slides faut-il pour présenter son projet à des investisseurs ?

Le modèle classique est en environ huit à dix slides : le problème, la solution (service, produit – cf l'exemple ci-dessous d'AirBnb), le marché (segmentation, taille), le modèle économique, la technologie, la concurrence, la stratégie vente et marketing, l'équipe, le compte d'exploitation prévisionnel et le plan de financement.

The image shows a slide from an Airbnb presentation. It is divided into two main columns: 'Problem' and 'Solution'.
Under 'Problem', there are three bullet points:
1. 'Price is an important concern for customers booking travel online.'
2. 'Hotels leave you disconnected from the city and its culture.'
3. 'No easy way exists to book a room with a local or become a host.'
Under 'Solution', there is one main bullet point: 'A web platform where users can rent out their space to host travelers to:'.
At the bottom right, there are three blue boxes with white text:
- 'SAVE MONEY when traveling'
- 'MAKE MONEY when hosting'
- 'SHARE CULTURE local connector to the city'

Attention à éviter une erreur classique : pour bien faire, certains entrepreneurs insistent tellement sur la « business value » de leur offre qu'ils en oublient de la décrire. Il ne faut pas oublier de bien décrire son produit et si possible de le démontrer.

Jean-Louis Gassée recommande lui de ne commencer sa présentation qu'avec trois transparents : équipe, solution, modèle économique. Ils doivent amener les questions de l'auditoire et ensuite les autres transparents peuvent être présentés dynamiquement en fonction de la dynamique de la réunion. On appelle cela les « slides de backup » et on peut en avoir autant que nécessaire, pour peu qu'ils ne soient présentés qu'en fonction du besoin.

La limite maximum à ne pas dépasser est en tout cas de 15 transparents.

Petit truc au sujet de l'équipe : éviter d'être vague sur le CV des uns et des autres. Plutôt que de dire que vous avez travaillé chez un opérateur télécom, dites chez qui exactement. Sauf cas exceptionnels, vous ne devriez pas avoir à cacher par où vous êtes passés !

Il est bon de prévoir dans sa présentation les copies d'écran permettant de faire une démonstration sans accès Internet s'il s'agit d'un site web. On n'est jamais à l'abri de l'absence de connectivité Internet !

La question se complique quand il s'agit de l'Etat qui se met à carrément entrer dans le capital des startups, via Bpifrance. La pratique a démarré vers 2009 avec le Fonds Stratégique d'Investissement, mais plutôt en « later stage » (comme chez DailyMotion) et seulement début 2011 dans le cadre du Grand Emprunt.

Elle s'est développée depuis 2013 et la création de Bpifrance. Ce dernier est entré dans le capital de sociétés en phase de développement, dans des tours de financement dits de série B et C.

Certains investissements de ce type peuvent avoir un sens s'ils financent des projets qui ne trouvent pas de fonds dans le secteur privé et que leur marché est lié au secteur public (e-santé, e-éducation, e-ville, sécurité, etc). Cela peut aussi aider à démultiplier les financements privés français qui sont encore limités pour les projets les plus ambitieux.

Structure du capital

Lors de la création de l'entreprise se pose la question de la répartition du capital entre les associés fondateurs. Elle n'est pas forcément égale car leur contribution est rarement synchrone et identique. On peut utiliser une péréquation basée sur plusieurs paramètres : l'origine de l'idée, l'origine du business plan, l'apport d'expertise métier ou technique, l'engagement personnel et le risque pris et enfin, les responsabilités opérationnelles.

	Founder 1	Founder 2	Founder 3	Founder 4	
Idea	70	21	21	0	
Business Plan	6	16	2	0	
Domain Expertise	30	20	30	20	
Commitment & Risk	0	49	0	0	
Responsibilities	0	36	0	0	
Total Points	106	142	53	20	321
% of Total	33.0%	44.2%	16.5%	6.2%	100.0%

La répartition du capital entre les fondateurs doit refléter leur apport dans le projet.

On peut y ajouter un intangible comme le « leadership » et bien entendu, la mise de fonds initiale. En pondérant ces différents facteurs et en les estimant d'un commun accord entre les associés, ils pourront aboutir à une répartition rationnelle du capital (*voir ci-dessous et* ⁹⁷).

Il sera d'ailleurs préférable de faire ainsi ressortir un leader dans l'équipe fondatrice.

Cette asymétrie de responsabilité et de parts dans le capital assure une stabilité dans la direction de la société et est appréciée par les investisseurs.

Et puis, la structure du capital évoluera au gré des tours de financement. Certains créateurs ou investisseurs pourront sortir du capital, d'autres contributeurs importants y rentrer.

A noter un point de fiscalité : il est bon d'éviter un seuil de 25% pour une participation individuelle de créateur pour que les parts d'associé soient éligibles à l'introduction dans un PEA avec ses avantages fiscaux en sortie.

Pitcher les investisseurs

Il est critique de maîtriser les trois « médias » utilisés pour présenter un plan et obtenir le financement escompté :

⁹⁷ Cette méthode est documentée par Frank Demmler dans « [The founder's pie calculator](#) ».

- La **version texte**, qui est généralement la plus complète et exprime clairement les grandes idées du plan. Cette version est difficile à créer pour les entrepreneurs, à la fois parce que la culture de l'écrit se fait de plus en plus rare, et parce que c'est l'exercice le plus délicat demandant le plus de précision.
- La **version chiffrée**, avec tableaux Excel⁹⁸. Elle permet de valider les grands principes du business model. Le compte d'exploitation et de cash-flow permettent de valider le plan de financement, de revenus et de coûts. C'est dans ce genre de tableaux que l'on voit si les entrepreneurs ont les pieds sur terre. Les chiffres doivent être à la fois optimistes (pour motiver), réalistes (pour inspirer confiance) et cohérents (pour montrer son professionnalisme). L'approche classique consiste à montrer une situation d'équilibre au bout de trois ans au maximum. Au-delà, le projet sera véritablement trop risqué, en tout cas dans la high-tech. Dans les biotechs, des délais supérieurs peuvent cependant être censés.

Le pitch de la startup est un apéritif servant à donner envie de creuser le dossier pour un investisseur potentiel.

- La **version présentation** qui sert surtout à « pitcher » les investisseurs. Elle doit être très synthétique et tenir en moins de douze transparents, eux-mêmes, pas trop denses en texte. L'art oratoire doit apporter l'essentiel du contenu ! Il faut savoir expliquer rapidement ce que l'entreprise propose, son positionnement et son marché. Créer une « image mentale » du produit ou du service, montrer son unicité, son originalité, sa correspondance avec un véritable besoin sont plus faciles à dire qu'à bien exécuter.

Dans des comités de sélection de startups, on rencontre encore trop souvent des startups dont, après une demi-heure de présentation, on se demande encore ce qu'ils font exactement. Il faut pouvoir commencer par décrire l'entreprise avec une phrase du genre : « nous [la société] sommes un [métier] qui propose [une solution] aux [segments clients visés], leur apportant [un bénéfice unique et bien différencié] ». Et d'ajouter ensuite : « Notre modèle économique consiste à [mode de monétisation du service ou du produit]. Nous prévoyons [chiffre d'affaire à 3 ans] avec un résultat net (ou marge brute) de x% ».

Recherche d'aides publiques

Comme nous le verrons plus loin, les aides publiques aux entreprises innovantes sont très diverses et pas toujours facile à identifier et récupérer. En même temps, elles sont devenues incontournables car, avec les business angels, elles sont le moyen privilégié de financer l'amorçage d'une startup.

Elles permettent notamment de financer le démarrage de sa startup sans diluer son capital. C'est seulement une fois qu'un « capital immatériel » sera créé avec une équipe et un produit, même à l'état de prototype, qu'il sera possible de faire appel à des financements privés sans trop diluer le capital de la société.

Donc, quelles aides privilégier ? Lesquelles apportent le meilleur rapport montant récupéré sur temps investi ? Quelles aides entraînent d'autres aides ? Quels statuts sont bons à obtenir (Jeunes Entreprises Innovantes, etc) ? Quel point de contact unique peut-on éventuellement utiliser pour trouver ces subventions et autres aides ? Peut-on se passer entièrement de toute aide publique ?

Nous verrons ce point dans la suite du document en faisant le tour de ces différentes sources de financement.

⁹⁸ On pourra utiliser à cet effet les modèles Excel gratuits de <http://www.fisy.fr/telecharger/>, créés par Rémi Berthier.

Au passage, on n'oubliera pas deux professions incontournables pour se faire aider en matière financière : l'expert-comptable qui aide à la tenue des comptes de l'entreprise, et le commissaire aux comptes, qui valide les comptes annuels (comptes d'exploitation, bilan). Ce dernier est obligatoire pour les sociétés cotées et les SA.

Compte d'exploitation

Toute société en phase de création va bâtir un compte d'exploitation prévisionnel sur trois ans au minimum. L'aide d'investisseurs chevronnés pourra aider à rendre ces comptes crédibles.

Quelles charges doivent-elles être intégrées ? A quelle vitesse le revenu va-t-il couvrir les charges ? A quelle vitesse le recrutement peut-il se faire pour déclencher les ventes et le revenu ? Quel résultat net est crédible dans un plan ?

L'expérience montre que les comptes d'exploitation présentés par les créateurs de startup sont irréalistes. Ils minimisent systématiquement les coûts et présentent une croissance trop rapide.

Souvent par manque d'expérience, mais aussi dans l'optique de séduire des investisseurs potentiels avec des prévisions attirantes de revenu et de profitabilité.

Un compte d'exploitation prévisionnel de startup permet de vérifier que l'entrepreneur a une bonne connaissance des ordres de grandeur des différentes dépenses et sources de revenus.

Les indices sont classiques : un résultat net de plus de 20% en année 3, ou bien, un résultat net largement supérieur à ceux de leaders établis du marché. Sans une histoire crédible qui puisse le justifier, ce niveau de résultat est symptomatique d'une mauvaise évaluation des coûts de la structure.

Cela provient généralement d'une sous-évaluation des coûts de développement d'un logiciel, qui se termineront souvent au double de ce qui est prévu. Et surtout dans la durée. Certains entrepreneurs croient que le financement du développement n'intervient qu'aux débuts du projet et qu'ensuite, ils diminuent. Si cela peut fort bien arriver dans quelques cas particuliers, c'est bien rare.

Un logiciel coûte presque systématiquement de plus en plus cher à faire évoluer et à maintenir avec la croissance de la société, ne serait-ce que parce que la demande des clients évolue et que la base installée grandit.

Enfin, on oublie souvent le coût du service client, notamment dans le commerce électronique. Il va falloir gérer les réclamations, les défauts de paiement, etc.

Les coûts marketing et vente sont eux aussi très souvent sous-estimés. Le budget marketing s'appuie trop souvent uniquement sur des composantes de « buzz » peu chères. Et le coût réel de l'acquisition de clients et des ventes est également sous-estimé, notamment parce que les cycles de vente sont plus longs que prévus et la productivité commerciale ou marketing moins bonne que planifiée. Sans compter que très souvent, elle n'a jamais été véritablement testée avec un échantillon représentatif de clients potentiels.

Il vaut mieux donc être raisonnable côté résultat net et cibler une marge pas trop décalée par rapport au secteur d'activité dans lequel on est situé, sauf botte miracle bien documentée, genre : une astuce pour créer beaucoup de valeur avec très peu de coûts !

Par ailleurs, une trop grande marge sous-tendrait potentiellement une volonté de ne pas suffisamment investir pour accélérer la croissance de la société à partir de sa troisième année.



Comment faire son pitch

Par Pierre Morsa, co-fondateur de Ideas on Stage, une société spécialisée dans les présentations. Ils proposent une formation dédiée aux entrepreneurs appelée « pitch gagnant ». Parmi leurs clients on compte Microsoft Ventures, Yann Arthus-Bertrand et HEC Paris, Royal Canin, ainsi que des startups. Rédigé en 2010.

Savez-vous quand on sait qu'un entrepreneur fait un pitch ? Ses lèvres bougent !

Derrière cette vieille blague américaine, il y a une vérité : souvent les entrepreneurs mangent, boivent et respirent à travers leur startup. Mais cela a un inconvénient : comme l'entrepreneur et la startup vivent côte à côte 24 heures sur 24, ils finissent par oublier que ce n'est pas le cas des autres personnes.

Au bout d'un certain temps, il devient impossible de savoir ce que les autres savent ou ignorent de la startup. Et il devient de plus en plus difficile de quitter sa peau d'entrepreneur pour se mettre dans celle de son interlocuteur pour structurer un pitch efficace.

Voici donc quelques conseils issus de nos observations, des retours d'incubateurs et de venture capitalists.

Attendez d'avoir établi la connexion

Vous êtes chez vous un samedi matin, après une dure semaine de travail. Le téléphone sonne. Vous décrochez et dites « Allô ? » À l'autre bout du fil vous entendez « Nous sommes ACME Finance, nous aidons les particuliers à optimiser leurs revenus. Est-ce que vous payez beaucoup d'impôts ? » Ce genre d'appel à froid a l'art de créer chez moi toutes les conditions pour un rejet immédiat.

C'est pourtant ce que font beaucoup d'entrepreneurs. Ainsi j'étais à un événement web lorsqu'un inconnu me dit bonjour. Poliment je lui dis bonjour également. Avant d'avoir pu dire quoi que ce soit d'autre, il commence à me débiter son pitch pour sa société.

Je ne me souviens pas de son nom, ni de ce que faisait sa société. Tout ce dont je me souviens, c'est que c'est extrêmement désagréable d'avoir à subir un pitch lorsque vous ne connaissez pas votre interlocuteur. C'est comme si le type du Call Centre était juste en face de vous, sauf que le téléphone ne vous protège plus de son haleine.

Avoir peu de temps pour faire un pitch ne signifie pas perdre ses bonnes manières ou bafouer les règles élémentaires. Il ne sert à rien de démarrer tant que l'on n'a établi une connexion avec l'interlocuteur : qui est-il, d'où vient-il, formidable interlocuteur des temps nouveaux ? Le mieux est d'attendre qu'il vous donne la permission de faire votre pitch à travers la question « que faites-vous ? »

Quel est le problème que vous avez résolu ?

En d'autres termes « que fait votre société ? ». Il existe plusieurs manières pour expliquer simplement ce que fait votre société. La technique que je préfère est celle qui consiste à expliquer comment vous est venue l'idée de votre startup. C'est redoutablement efficace, car cela raconte une histoire, la vôtre, et place l'auditoire dans le contexte du moment où l'idée est née.

À chaque public son pitch

Une autre erreur fréquemment commise est d'imaginer qu'on peut utiliser le même pitch avec tous les publics. Or un investisseur n'aura pas les mêmes préoccupations qu'un partenaire potentiel, un prospect ou un attaché de presse.

Savoir rebondir sur des points communs

Voici un exemple réel : un entrepreneur appelle le figaro pour parler de sa société de voyages en ligne. À l'autre bout du fil, l'interlocuteur lui explique que ce sujet ne l'intéresse pas car ils sont en train de préparer un supplément sur le développement durable. Opportunité perdue ? Non, car l'entrepreneur a eu la bonne idée de parler du projet d'hôtel écologique qu'ils préparaient. Immédiatement le ton de son interlocuteur a changé : « ah mais c'est complètement différent ! Cela colle totalement avec le sujet de notre supplément. Est-ce que vous pourriez nous en dire plus ... » Même startup, même produit, mais l'entrepreneur a su rebondir sur un point commun au lieu de s'en tenir à son pitch.

Connaître son interlocuteur, c'est 50% de la victoire

Le mythe de l'elevator pitch, celui qu'on peut faire à n'importe qui dans l'ascenseur en deux minutes, a la vie dure. Lorsqu'on voit ces pitches dans les films américains, il ne faut pas oublier la raison numéro un qui font qu'ils fonctionnent : les quelques mots utilisés sont ceux qui intéressent l'interlocuteur (l'autre raison est que sinon le scénario du film tomberait par terre, mais c'est une autre histoire).

Ainsi, dans Wall Street lorsque le jeune loup incarné par Charlie Sheen va voir le requin de la finance Gordon Gecko (Michael Douglas), il sait exactement ce qui l'intéresse : une information qui va lui permettre de gagner énormément d'argent. Et pour savoir ce qui intéresse l'interlocuteur, un seul moyen : il faut le connaître avant de le rencontrer : quels sont ses centres d'intérêt ? Qu'est-ce qui l'empêche de dormir la nuit ? A-t-il surinvesti ou au contraire sous-investi dans des startups technologiques ?

D'ailleurs la première chose que fait Gordon Gecko après avoir rencontré Charlie Sheen le prouve : il se renseigne au maximum sur le jeune homme, et à la rencontre suivante, c'est lui qui maîtrise les débats.

La passion est contagieuse

Boire du champagne sans bulles, c'est nul ; ça donne l'impression que la bouteille été ouverte il y a plusieurs jours et qu'on vous la ressert parce qu'il restait un fond.

Les pitches d'entrepreneurs sans passion c'est pareil : c'est plat, c'est fade, et ça fait resservi après la date limite. Il est impossible de croire en une entreprise dans laquelle les fondateurs ne montrent pas qu'ils s'y sont engagés à 200%.

À l'inverse un enthousiasme contagieux peut compenser les petits défauts d'un pitch.

Quel est LE bénéfice que vous allez mettre en avant ?

En deux minutes, vous n'aurez pas le temps d'expliquer beaucoup de choses. Il vaut mieux se focaliser sur un bénéfice clé de votre produit que d'en donner plusieurs. C'est ce que fait Steve Jobs dans son introduction du MacBook Air : le bénéfice unique mis en avant est la finesse de l'appareil, car la finesse plus que tout est synonyme d'encombrement réduit et donc de facilité de transport.

Vous préparer pour les questions déstabilisantes

En discutant avec des accompagnateurs de startups nous nous sommes rendus compte que la question qui revient le plus souvent après un pitch est... « mais, vous faites quoi au juste ? » Sachez que dans ce cas vos chances d'obtenir un financement sont proches de zéro, et les autres questions qui vous seront posées le seront probablement par politesse. Mais dans les autres cas avoir préparé les réponses aux questions est peut-être le plus important pour faire la différence.

Conclusions

Connexion, clarté, flexibilité sont les ingrédients qui font un excellent pitch. Pas besoin d'une heure, en général l'investisseur sait inconsciemment au bout de deux ou trois minutes si la startup a une chance de décrocher des fonds.

Restez à l'écoute du langage corporel de votre interlocuteur pour savoir si vous êtes sur la bonne voie ou non. Mais ne sur-interprétez pas le langage corporel ; il n'est pas aussi important que le prétendent certains spécialistes, et selon sa personnalité un interlocuteur peut avoir l'air intéressé sans l'être réellement ou au contraire sembler ennuyé et se déchaîner au moment de poser les questions.

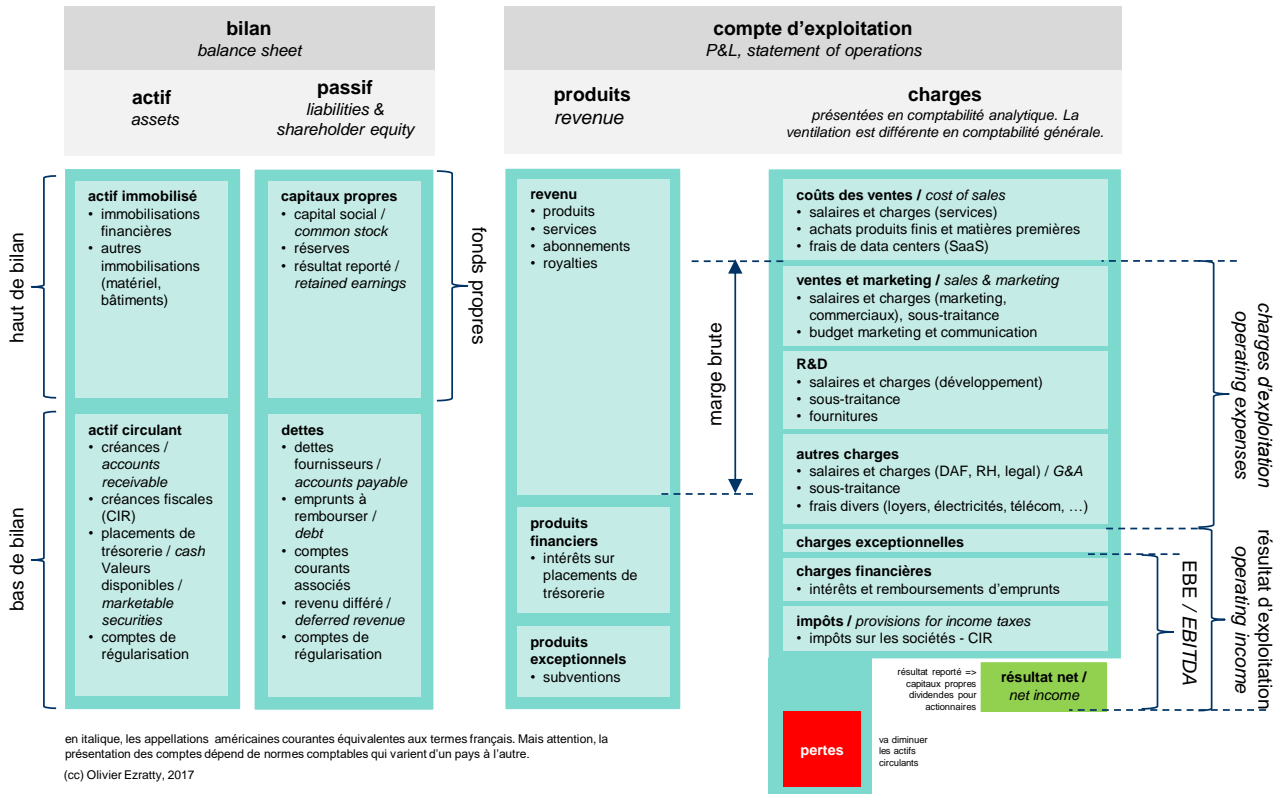
Bon pitch !

Un projet ambitieux devant avoir pour but de créer une entreprise aussi grande que possible, cela passera pas des investissements quasi-permanents pendant les dix premières années d'existence, donc par un résultat net modéré en conséquence, voire quasi nul, ce d'autant plus qu'une entreprise de croissance n'a généralement pas pour objet de distribuer des dividendes à ses actionnaires, mais d'en augmenter la valeur pour permettre une bonne sortie. Une startup n'est pas un placement obligataire pour ses actionnaires !

Dans un compte d'exploitation, l'histoire compte presque plus que les chiffres qui ne sont que des hypothèses souvent bâties pour faire rêver des investisseurs potentiels. Il est bon de le commenter en indiquant les économies d'échelle, la structure des revenus et des coûts, quelles sont les astuces permettant de dégager une bonne marge, etc.

Dans cette histoire, on va ainsi expliquer comment réduire les coûts d'acquisition client (en vert en bas à gauche du schéma ci-dessous), comment optimiser son revenu (vert à droite), diminuer les coûts fixes et variables (R&D, production) et réduire les obstacles à la génération de revenu (réduire la longueur du cycle de vente, améliorer la satisfaction client, veiller à obtenir les meilleures conditions de paiement de la part des clients, etc).

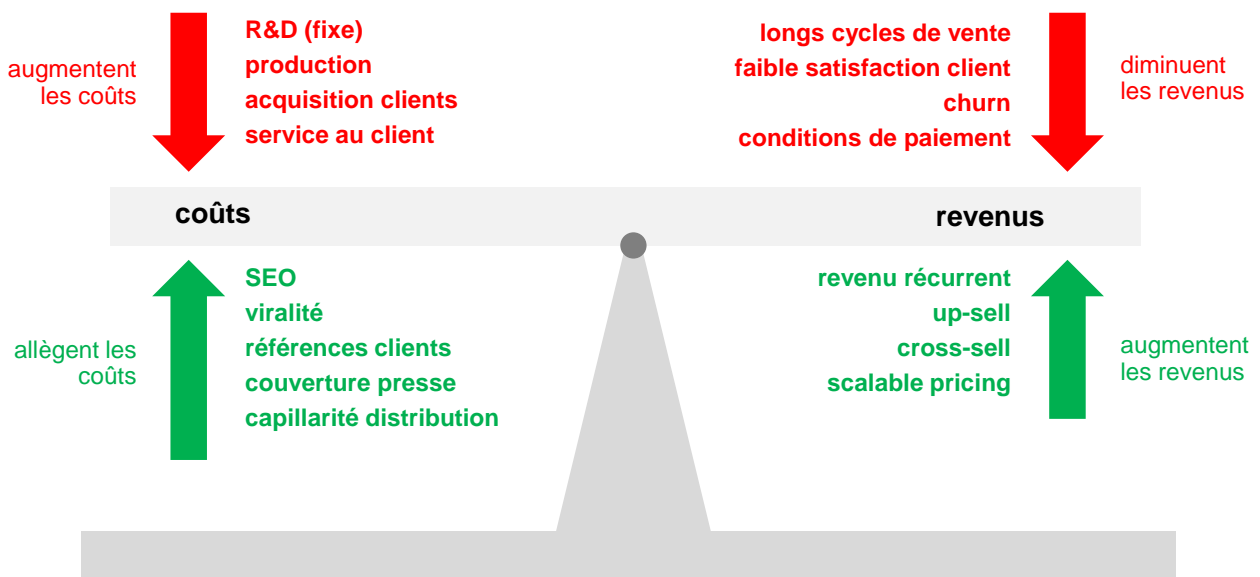
structure simplifiée du bilan et du compte d'exploitation



Se faire payer par ses clients

Ce n'est pas le tout d'avoir des clients, il faut aussi se faire payer. Et en France, ce n'est généralement pas de la tarte. On maximise ses chances de se faire payer en temps et en heure en appliquant bien les processus d'achat des entreprises clientes, surtout les grandes, et en faisant un minimum de « due diligence » des PME clientes ayant de faire affaire avec elles.

Dans les grandes entreprises, il est préférable d'avoir un contrat en bonne et due forme pour cimenter une relation client/fournisseur. Et au minimum obtenir un bon de commande qui précise les conditions de règlement et le processus associé. Il est utile d'avoir un contact précis (nom + email + téléphone) de la personne en charge de votre contrat dans la comptabilité fournisseur.



Il faut souvent fournir un RIB de sa société à la comptabilité fournisseur du client pour qu'un virement soit directement fait. Dans certains cas, la comptabilité fournisseur est sous-traitée par les grandes entreprises. Mais le processus reste le même.

*Se faire payer dans les délais en France est un sport de combat !
Nombre d'entreprises ne respectent pas les contrats par défaut.*

Au bout du délai de paiement qui est limité légalement à deux mois, on est en droit de faire des relances du client. En premier lieu, en demandant s'il n'y a pas un problème particulier qui bloque le paiement (cela arrive souvent).

Il faut aussi résister aux réorganisations des clients. Un manager qui remplace votre donneur d'ordre initial peut remettre en cause la parole donnée et refuser le paiement d'une partie de la réalisation d'une startup. Il faut en pareil cas rappeler la force du contrat et ensuite escalader au niveau supérieur. Niveau qu'il est bon de connaître.

Un client bien maîtrisé est un client chez qui on a plusieurs contacts de confiance et pas un seul. Certains grands comptes ont la fâcheuse habitude de pratiquer le sport du non paiement pour optimiser leur trésorerie.

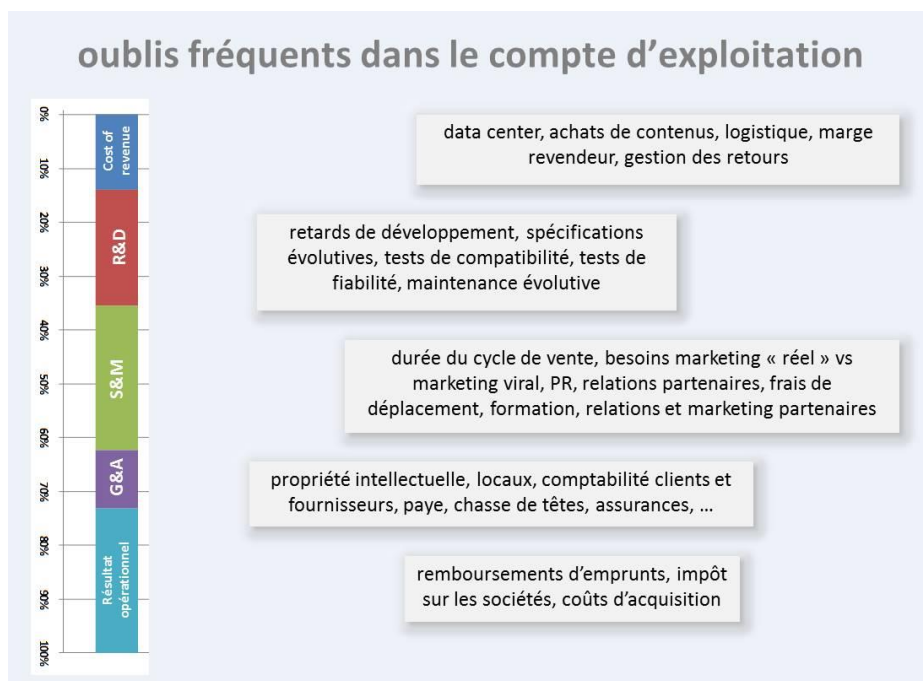
Le Ministère des Finances en publie parfois le palmarès pour l'exemple, comme fin 2015⁹⁹. Le champion toutes catégories de cet édifiant concours était le groupe Altice (SFR, Numericable). Dans le secteur public, les hôpitaux sont connus pour être de très mauvais payeurs avec des délais de près d'un an pour les règlements.

Il existe un cas particulier qui complique la donne : les marchés publics ! Ils passent par des appels d'offre au-dessus de certains seuils. Il faut être une startup solide pour en passer par là ! Ou très bien subventionnée... par des fonds publics !

Faut-il publier ses comptes ?

Normalement oui ! C'est une obligation légale de publier ses comptes annuels (bilan et compte d'exploitation), notam-

ment pour les SARL, SAS et SA. Le dépôt a lieu au greffe du Tribunal de Commerce dont l'entreprise dépend. Mais nombre de startups évitent de le faire, soit faute de moyens et de temps, soit pour éviter de rendre ces informations visibles à leurs clients ou concurrents. Il leur en coûte une amende qui peut aller jusqu'à 1500€ pour le dirigeant et 7500€ pour l'entreprise. Elle est généralement plus faible et inférieure à quelques centaines d'Euros, quand elle est déclenchée par les Tribunaux de Commerce qui n'ont pas forcément les moyens de le faire. A partir d'une certaine taille – disons, quelques centaines de milliers d'Euros de chiffre d'affaire -, il vaut mieux publier ses comptes régulièrement.



⁹⁹ Cf https://www.lesechos.fr/22/11/2015/lesechos.fr/021500122372_delais-de-paiement--bercy-epingle-cinq-mauvais-payeurs.htm.

Contrôle fiscal

Au bout de trois années d'activité, une startup peut s'attendre à un contrôle fiscal voire à un redressement fiscal. Le contrôle portera le plus souvent sur la validité du Crédit Impôt Recherche¹⁰⁰ éventuellement recouvré par la société ainsi que sur le paiement des charges sociales et/ou exonérations associées.

Pour éviter des déboires lors du contrôle concernant le Crédit Impôt Recherche, il faut s'assurer avant son déclenchement de la validité de l'ensemble du processus et notamment disposer d'un suivi du temps passé dans les travaux donnant lieu au CIR (voir le [chapitre sur le CIR](#)).

Gérer son board (conseil d'administration pour SA/SAS)

Le board d'une startup a plusieurs finalités. Statutairement, il sert à valider un certain nombre de décisions clés comme la rémunération des dirigeants et les évolutions de la structure du capital de la société.

Un board doit être le lieu de discussion des orientations stratégiques de la startup. Ce n'est pas une simple chambre d'enregistrement des grandes décisions !

De manière non statutaire, il permet aux entrepreneurs de se faire coacher pour la validation des grandes orientations stratégiques de la société : les recrutements importants, la roadmap produit, les partenariats stratégiques, etc. Mais, ce n'est pas le lieu pour traiter de l'opérationnel dans le détail, même si la tentation est grande pour les membres du board de se mêler de tout, en particulier lorsqu'ils utilisent eux-mêmes le produit ou le service de la startup.

C'est aussi le lieu pour partager les bonnes et les mauvaises nouvelles au fil de l'eau, que ce soit sur le business, les produits, les clients, les fournisseurs ou les équipes de l'entreprise.

Et pour demander conseil le cas échéant. Le mieux étant pour chaque problème d'avoir une ou plusieurs solutions à proposer et à discuter. L'entrepreneur doit faire preuve d'ouverture d'esprit, de créativité, et en même temps de solidité, montrant qu'il sait tenir le cap¹⁰¹. C'est lui le patron !

Lors de chaque board, l'entrepreneur présente son tableau de bord (scorecard) qui permet d'un coup d'œil de synthétiser l'activité économique de la société : avec les objectifs business (trafic, visiteurs uniques, ventes en € et en unités, autres indicateurs métiers, ...) avec le budget et le réalisé, mois par mois, et depuis le début de l'année fiscale. Idem pour le compte d'exploitation et la trésorerie avec ce qui reste comme nombre de mois avec le cash en trésorerie.

Un board dure environ deux heures et se tient à un rythme mensuel à trimestriel selon l'évolution du business. Les supports de présentation sont envoyés aux membres du board quelques jours à l'avance. Un procès-verbal est réalisé après chaque board, le plus souvent par le Président du board, qui n'est pas forcément le CEO de la startup.

Stratégies de sortie

Un bon business plan destiné à des investisseurs externes (business angels, VCs) ne peut faire l'économie d'une stratégie de sortie.

¹⁰⁰ Depuis 2009 la nouvelle tendance est même de contrôler systématiquement le CIR.

¹⁰¹ Très bien documenté dans l'article « 4 types of CEO behavior when dealing with boards », paru sur le blog BeyondVC, <http://www.beyondvc.com/2010/04/4-types-of-ceo-behavior-when-dealing-with-boards.html>.

En effet, c'est cette sortie qui leur permettra de monétiser leur investissement et d'en obtenir si possible un bon « multiple ». La meilleure sortie est celle qui permet à la startup de continuer à grandir de manière indépendante, mais c'est un cas relativement rare, les sorties par acquisitions étant plus courantes.

Quelles sont les bonnes « exit strategy » ? Est-ce qu'elles se préparent en amont et comment ?

Les sorties sont généralement de trois natures :

- Une **acquisition industrielle** qui signe la fin de l'aventure de la startup en tant qu'entité indépendante, sauf si celle-ci est acquise et reste opérationnelle sous forme de filiale de l'acquéreur. En général, les fondateurs restent pendant une période définie par contrat, qui est habituellement autour de 18 mois. Le plus souvent, ils quittent ensuite l'acquéreur pour se lancer dans d'autres aventures. Si la sortie les a bien dotés, ils deviennent souvent au minimum business angels.
- L'**acquisition de la société** par une société d'investissement autre que celles qui ont initialement financé la startup. Elle peut rester indépendante, mais la structure de son capital peut évoluer et réduire la marge de manœuvre des fondateurs.
- Une **introduction en bourse**, qui est la meilleure solution pour poursuivre la croissance de la société et préserver son indépendance. Le nombre de startups hightech introduites en bourse se compte sur les doigts d'une à deux mains chaque année en France... hors période de crise économique ! La difficulté à introduire des startups en bourse explique indirectement le phénomène des unicorns aux USA avec des levées de fonds et de grosses valorisations qui se multiplient avant une éventuelle introduction en bourse.

Que faire si une société propose l'achat de votre entreprise très tôt dans son cycle de vie, avec une valorisation encore trop faible ? Particulièrement s'il s'agit d'une société de service pour un éditeur de logiciel.

Cette situation plutôt rare génère un dilemme pour le créateur et les investisseurs de la startup : un tien vaut-il mieux que deux tu l'auras ? C'est une question d'ambition et de perspective pour la startup. Et aussi de calendrier de sortie pour les investisseurs. Si l'acquisition dans les premières étapes de la vie de la startup est utile pour la croissance du projet et du produit, voire même une condition de sa survie, la proposition devra être étudiée sérieusement. Si par contre, la startup a les moyens de sa croissance, elle pourra certes étudier l'offre, mais préférera préserver son indépendance.

Une bonne sortie industrielle intervient aussi tard que possible, et la startup étant en bonne forme, ayant créé un maximum de valeur !

Les acquisitions sont de nature différente : technologique (fréquentes chez les éditeurs de logiciels et les grands de l'Internet), géographique (comme Meetic ou Kelkoo rachetant des sociétés voisines dans des pays européens) ou simplement de consolidation de marché (Kewego chez l'américain Kit Digital). C'est lors de telles opportunités de sortie que peuvent intervenir des divergences d'intérêt entre les fondateurs et les investisseurs de la startup, ces derniers pouvant être plus pressés de monétiser leur investissement que les fondateurs. D'où l'importance du pacte d'actionnaires qui devra prévoir un tel cas.

Est-ce qu'une sortie est intéressante en amont du fait d'une faible dilution du capital ? Pas sûr ! Une startup qui se développe bien voit normalement sa valeur évoluer progressivement, y compris à chaque tour de financement. Certes, les fondateurs seront dilués à chaque tour, mais si la valeur de leurs actions évolue favorablement lors de chaque tour de financement et qu'elle sera encore supérieure au moment d'une sortie, le fait d'avoir attendu sera payant. Si par contre, la startup est à cours de trésorerie et que les levées de fonds suivantes vont se faire à une valorisation inférieure, alors là, oui, vendre plus tôt peut-être une meilleure affaire pour les créateurs.

Comment se vendre aux grands groupes¹⁰² ? Comment appréhender la stratégie des grands acteurs susceptibles de racheter des startups comme Cisco, Google, Microsoft, Oracle ou IBM ?

Les grandes entreprises font l'acquisition de startups pour pénétrer de nouveaux marchés, pour augmenter leur part de marché, ou bien pour étendre le spectre fonctionnel d'offres existantes leur permettant ainsi de consolider leur position ou bien d'augmenter le revenu généré.

On peut ambitionner de se faire racheter par une grande entreprise. On peut s'y préparer de plusieurs manières :

- Par la qualité du produit et de l'expérience utilisateur.
- Par la rapidité d'exécution et d'accès au marché, qui créera une base d'utilisateur dont la taille augmentera la valeur d'acquisition et l'attraction pour le grand acteur. C'est le scénario miracle et rare de Skype et YouTube acquis par eBay en 2005 et Google en 2006, puis d'Instagram acquis en 2012 par Facebook et Whatsapp encore par Facebook en 2014.
- Par une bonne architecture produit – notamment logicielle – avec une grande modularité, extensibilité, voire portabilité de la solution. Des interfaces internes et externes bien définies faciliteront l'intégration par une grande société.
- Par la qualité des équipes et surtout des développeurs. Et au passage, par leur mobilité géographique, certains acteurs préférant rapatrier les équipes des startups acquises dans leurs centres de R&D existants.
- Par les processus qualité : tests logiciels, documentation, etc.
- Par sa complémentarité par rapport aux activités principales de ces grands acteurs. Elle doit être une résultante naturelle d'un bon positionnement concurrentiel de la startup.
- Par la protection de la propriété intellectuelle – surtout immatérielle – de la startup. Nombre d'acquisitions n'ont pas lieu car cette étape n'est pas franchie avec succès.

Comment est-ce que cela se passe ? De plusieurs manières possibles. La startup peut-être directement approchée par l'industriel intéressé qui va soit aller directement au fait, soit évoquer un partenariat pour commencer. Dans d'autres cas de figure, la startup demande à une banque d'affaire de mener des démarches de prospection auprès d'acquéreurs potentiels.

Si un industriel intéressé se manifeste, le processus de « due diligence » va démarrer avec analyse détaillée de toutes les facettes de l'entreprise : le marché, le produit, l'outillage, la propriété intellectuelle, les clients, les partenaires, les équipes, la structure du capital et les comptes financiers. Cela peut durer des mois, surtout si l'industriel mène ce processus en parallèle avec plusieurs cibles potentielles d'acquisition.

S'en suit une négociation sur le montant de l'acquisition. Ce montant est réglé en cash et/ou parts dans l'industriel menant l'acquisition. On appelle cela « être payé en papier », ce qui est généralement à éviter du fait des aléas de la bourse.

Une partie du montant peut être conditionnée par les résultats futurs de l'activité acquise (chiffre d'affaire, rentabilité, part de marché, volumes de diffusion).

Enfin, les dirigeants peuvent devoir passer un certain temps chez l'industriel avant de pouvoir partir et de toucher tout ou partie du montant de l'acquisition leur revenant.

¹⁰² Voici quelques informations sur les méthodes de rachat employées par Microsoft Corp dans le blog de Don Dodge: <http://feeds.feedburner.com/TheNextBigThing?m=154>. Voir également cet article de Laurent Calixte sur les [10 règles pour se faire racheter](#).

Une acquisition peut-être à l'origine d'un changement de vie avec une relocalisation des équipes de la startup dans un autre pays !

Et les salariés peuvent avoir à se relocaliser chez l'industriel acquérant, voire même devoir déménager dans un autre continent à l'occasion.

Les sorties industrielles sont maintenant les principales sorties pour les investisseurs dans une startup depuis que les introductions en bourse se sont raréfiées.

Elles concernent pour moitié des entreprises étrangères. Et pour cause, les grands groupes industriels de l'industrie française du numérique ne sont pas en très bonne santé.

Faut-il privilégier une « exit strategy » au détriment du business model ?

Sur Internet, c'est une tentation courante l'entrepreneur se dit qu'en créant l'application qui tue (« killer app »), sa startup sera rachetée rapidement par Google ou Microsoft, avant même d'avoir créé des revenus, voire même une audience.

Cette stratégie est très risquée et fonctionne rarement. Tout simplement parce que les chances d'être racheté étant maigres, il vaut mieux prévoir le cas alternatif, et donc, générer rapidement du chiffre d'affaire et viser la rentabilité du business model le plus tôt possible !

Peut-on se faire racheter par une autre startup ?

Oui, c'est possible et cela arrive de temps en temps. Le plus souvent, parce que la startup ne va pas bien, n'arrive pas à générer du chiffre d'affaire, mais a tout de même des atouts : une équipe, un produit et/ou une base d'utilisateurs. Elle sera fusionnée avec une startup acquérante, généralement pour un montant assez modeste. Mais cela permettra d'appliquer l'adage « l'union fait la force ».

Comment préparer une introduction en bourse ?

Une entreprise introduite en bourse présente généralement plusieurs caractéristiques : elle est profitable, elle est en forte croissance, elle a des plans de croissance ambitieux, notamment géographique. Elle a besoin de capitaux pour se développer au-delà de ce que le capital-risque peut traditionnellement apporter.

Et enfin, elle a besoin de rendre monétisables les stock-options de ses salariés pour fidéliser les premiers arrivés et en recruter de nouveaux. Une introduction en bourse se prépare généralement avec une banque d'affaire.

Quand faut-il fermer la société ?

C'est une autre sortie, par le bas.

Eviter la fermeture de l'entreprise en se réorientant vers les services

La mortalité des entreprises du secteur du numérique et particulièrement du logiciel est assez réduite en France du fait d'un phénomène de reconversion assez courant : de nombreux éditeurs de logiciels voire startups de l'Internet se transforment en société de service ou de conseil dans le domaine qui est le leur. Ce d'autant plus qu'ils ont eu le plus souvent à réaliser de telles activités de service ou de conseil dans le cadre de la commercialisation de leur solution. Souvent, il leur a été difficile de se créer un écosystème de partenaires dans le service, faute d'une demande suffisante de la part des clients. Ils ont aussi pu manquer de financement pour accélérer leur croissance et la concurrence de startups étrangères mieux financées les a marginalisés.

Cette transformation préserve l'existence de l'entreprise et l'emploi associé. Elle permet de raccourcir les cycles de vente. Mais elle n'est pas de tout repos. Sauf à exercer son activité dans une niche de marché avec une forte demande des entreprises. Et puis l'ambition n'est plus du tout la même !

Une société de service n'est pas une startup. Elle ne présente pas les économies d'échelle d'une société orientée produit ou service en ligne. Elle peut cependant rester innovante dans ses pratiques et la maîtrise de technologies et de marchés verticaux.

Ce phénomène courant explique pourquoi il est difficile de décompter le nombre de startups en France !

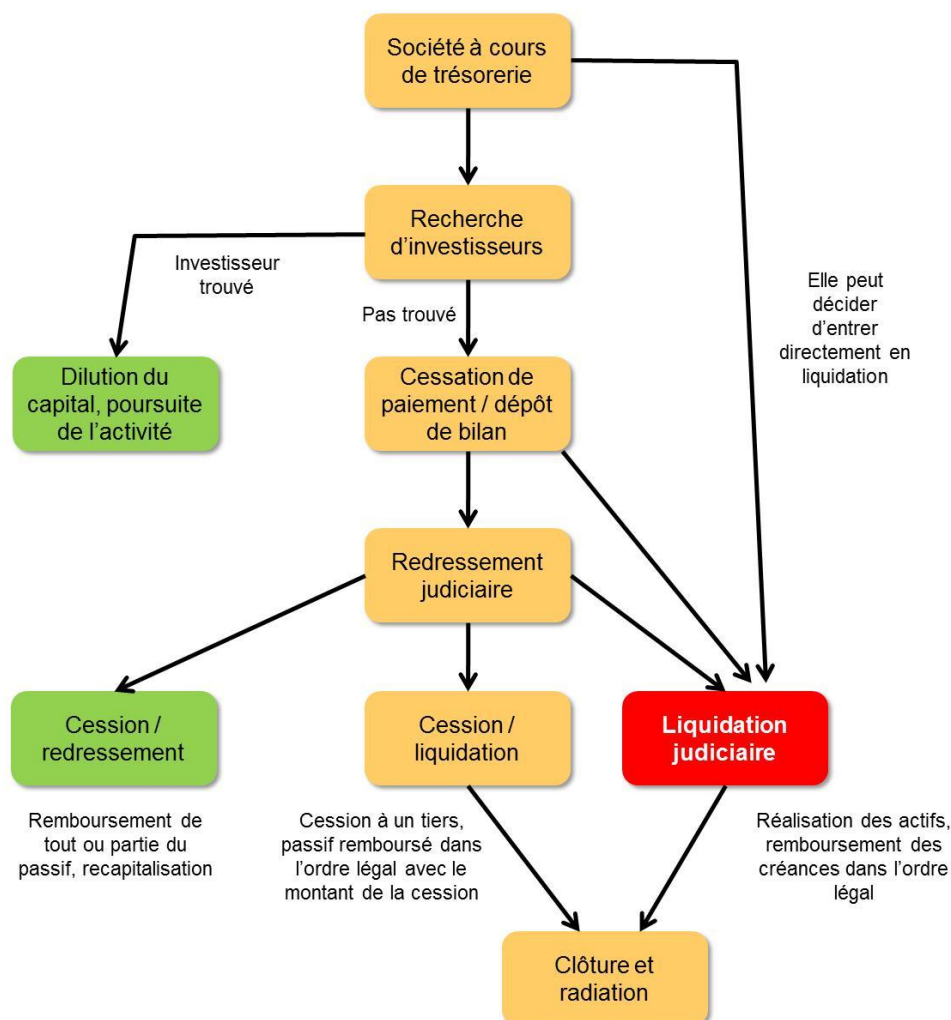
La fermeture de la startup intervient généralement lorsque la société est à cours de liquidités et que ses investisseurs ne veulent plus refinancer la société, même en faisant le coup de l'accordéon qui leur permet d'évincer d'autres actionnaires et de récupérer un maximum des parts.

Cette situation intervient généralement parce que le revenu ne croît pas assez vite et que la structure de coûts continue de filer, même après réduction des effectifs. C'est souvent le signe de l'absence d'un véritable modèle économique, d'une inadéquation au marché – un produit peut-être trop en avance par rapport au marché –, mais aussi d'une incapacité d'adaptation tout comme les conséquences de périodes de crise économique.

Certains entrepreneurs ont testé des formules originales comme des souscriptions publiques mais cela fonctionne rarement car les fonds récoltés sont largement insuffisants pour faire face aux besoins.

En France, le processus qui suit passe par plusieurs étapes :

- La **cessation de paiement** ou le dépôt de bilan est réalisé auprès du Tribunal de Commerce lorsque les créanciers ne peuvent plus être remboursés, et en particulier ceux qui sont liés au fonctionnement courant de l'entreprise (les salaires ni les charges courantes ne peuvent plus être payés).



- Le **redressement judiciaire** est une procédure alors ouverte aux entrepreneurs qui passe par la nomination d'un mandataire judiciaire qui va examiner les comptes de l'entreprise et faire un rapport au juge du Tribunal de Commerce sur les possibilités de redressement de la société. Avec comme objectifs principaux de sauvegarder l'entreprise, l'emploi et en dernier lieu les créanciers.

- Le **redressement** lui-même qui intervient par liquidation partielle d'actifs permettant de rembourser tout ou partie du passif et de faire perdurer l'entreprise.
- La **cession** à un tiers qui permet de rembourser une partie des créanciers et de faire perdurer l'activité dans une autre entité. Cette procédure de cession a souvent lieu « à la barre du Tribunal de Commerce », où un repreneur fait une offre de reprise au juge, souvent à un montant très bas, et en échange de la sauvegarde de tout ou partie des emplois. Cette procédure permet au repreneur de récupérer à bon compte une clientèle existante et divers actifs – y compris immatériels - de la société.
- La **liquidation judiciaire** est prononcée lorsqu'aucune autre solution viable n'a été trouvée. Les actifs liquidables sont réalisés et les créanciers sont alors remboursés dans l'ordre légal (Salariés - Etat – Organismes sociaux – Entreprises - Particuliers), et la société est ensuite fermée et radiée du registre de commerce. A noter que le Crédit Impôt Recherche dû par le Trésor Public peut être récupéré lors de la liquidation.

La fermeture d'une startup doit être réalisée dans les règles de l'art pour éviter de trainer des casseroles !

La liquidation peut parfois intervenir en sautant toutes les étapes lorsque les entrepreneurs et leurs investisseurs en décident ainsi d'un commun accord parce qu'ils considèrent que la société ne peut pas devenir viable. C'est parfois une sage décision.

Cela peut se faire alors que la société dispose encore de cash – lié au dernier tour de financement -, qui est alors remboursé aux investisseurs.

La question se pose de la protection chômage des dirigeants et des salariés. Ces derniers sont soumis au régime général et donc peuvent bénéficier comme tous les autres salariés des allocations de Pôle Emploi, en fonction du nombre d'heures travaillées dans la période précédant la perte de l'emploi. Pour ce qui est des dirigeants, ils peuvent bénéficier de Pôle Emploi dans certaines conditions, essentiellement avoir un contrat de travail avec leur entreprise et ne pas être associé à 50% ou plus de l'entreprise dans le cas d'une SARL car il n'existerait dans ce cas aucune subordination du dirigeant. Une telle subordination existe par contre dans le cas d'une SAS ou d'une SA avec un conseil d'administration ou de surveillance qui a pouvoir de nomination des dirigeants. Il existe aussi des régimes spéciaux d'assurance chômage pour les dirigeants¹⁰³.

A noter un changement important intervenu en 2013 suite aux Assises de l'Entrepreneuriat lancées par Fleur Pellerin (Ministre Déléguée aux PME, à l'innovation et au numérique) : la fin du fichage par la Banque de France des dirigeants ayant connu une liquidation judiciaire par le biais de l'indicateur 040. Cet indicateur empêchait les dirigeants – pendant trois ans – d'obtenir un crédit bancaire pour créer une nouvelle société. Cela les amenait à passer par des prête-noms.

Quand est-ce qu'une startup n'est plus une startup ?

Une startup n'a pas vocation à le rester éternellement. Au bout d'un certain temps, elle devient une TPE, puis une PME et idéalement une ETI, voire une grande entreprise même si ce n'est pas arrivé en France depuis longtemps.

Quelques signes peuvent indiquer que la startup est devenue une entreprise « normale ». Les plus classiques sont une croissance qui n'est plus exponentielle et une entreprise devenue profitable qui elle ne consomme plus de cash lié à ses levées de fonds. Elle peut continuer à croître mais grâce à l'accumulation de moyens liés à sa rentabilité.

¹⁰³ Cf http://www.lyon.cci.fr/site/document/200605241755127_0/Chomage-et-dirigeants-d-entreprise.pdf de la CCI de Lyon qui documente bien la protection chômage des dirigeants.

Une startup peut aussi ne plus en être dans un autre cas : lorsqu'elle fait un pivot vers un modèle de service qui ne présente plus d'économies d'échelle et de forte croissance. La startup devient alors une entreprise de service classique, éventuellement innovante.

Crises financières et startups

Le sujet était sur toutes les lèvres après la crise des subprimes de 2008 ayant provoqué par effet boule de neige une récession à l'échelle planétaire. La crise des dettes d'Etat a pris le relais pour alimenter l'incertitude économique et financière.

Dans un premier temps, cela a asséché les sources de financement des sociétés de capital risque. Les business angels ont aussi réduit la voilure.

La période la plus difficile a couvert les années 2009 à 2012. L'activité s'est ensuite redressée. Du fait de mouvements dans les classes d'actifs, d'évolution de leurs rendements et des interventions publiques, le financement de l'innovation est revenu au status-quo ante de la crise, voire même s'est amélioré par rapport à la situation prévalant avant 2007.

On assiste depuis 2014 à une envolée des investissements dans le capital risque, surtout aux USA et au phénomène des unicorns, ces startups qui sont « ultra-financées » avec des tours de table de plusieurs centaines de millions d'Euros et des valorisations de plus d'un milliard de dollars¹⁰⁴.

En France, de nombreuses startups ont réussi à faire des tours de table de plusieurs dizaines de millions d'Euros, une situation assez nouvelle. Derrière ce que certains n'hésitent pas à qualifier de bulle d'investissement, il pourrait se produire une nouvelle rechute. Probablement pas aussi importante que la crise de 2000/2001, mais impactante tout de même pour les startups.

En temps de crise ou pas, les startups doivent faire preuve de résilience. Elles doivent résister à l'adversité ! Voici quelques-unes des méthodes associées :

- Gestion des coûts

Réduire au maximum les coûts est le mot d'ordre. Les startups doivent durer avec les fonds qu'elles ont levés et réduire au maximum la voilure en période de crise, surtout si elles ne génèrent pas encore de revenu.

Que deviennent les entrepreneurs après un échec ?

Les échecs sont légion dans l'univers des startups. Pour quelques réussites bien visibles, on trouvera des dizaines de startups qui n'ont pas réussi à se développer. Leurs entrepreneurs ont cependant bien appris de leurs parcours et ils ne seront pas pour autant laissés pour compte. L'expérience montre qu'ils rebondissent souvent plutôt bien.

Les scénarios sont nombreux et inventoriés dans un article de mon cru : [Le recyclage des talents dans les écosystèmes d'innovation](#) publié en septembre 2015.

Les entrepreneurs recommencent, persévèrent, fusionnent avec une autre startup, transforment leur startup en société de service, intègrent des entreprises traditionnelles, des startups en forte croissance, entrent dans des structures d'accompagnement de startups, deviennent investisseurs, ils enseignent, étudient, décompressent et voyagent et peuvent aussi témoigner de leurs aventures entrepreneuriales.

¹⁰⁴ La bulle des unicorns qui s'explique notamment par l'excès de liquidité dans les marchés financiers et les faibles rendements de classes d'actifs traditionnelles pourrait se calmer. CBinsight faisait ainsi remarquer mi 2016 que la majorité des exit industrielles supérieures à \$1B n'étaient pas le fait d'unicorns. Ce qui veut dire que les survalorisations des unicorns rebutent nombre d'industriels. Cf <https://www.cbinsights.com/blog/unicorn-overvaluation-acquisitions/>.

- Modèles économiques

Les modèles purement publicitaires (au CPM ou CPC) sont très affectés en temps de crise car ils ne permettent pas d'être rentables à moins d'avoir un trafic significatif¹⁰⁵, et encore. Les modèles attendus par les clients annonceurs sont de plus en plus basés sur la performance : le CPA/CPL (coût à l'action, au lead). Ils déplacent le risque des annonceurs vers les sites et les régies publicitaires et rendent prédictibles les investissements publicitaires : un \$ de pub génère x \$ de revenu incrémental. Encore faut-il que la construction du site soit adaptée à ce besoin.

Le modèle « on crée de l'audience et on verra plus tard pour le modèle de revenu » bat aussi de l'aile en période de crise.

C'en est presque devenu un mythe lié au cas de Google qui fait toujours rêver. Mais Google est un cas particulier qui n'est pas facilement répliquable. Google a créé l'un des modèles de revenu publicitaire structurellement le meilleur du web : le search (qui permet de la publicité très contextuelle puisque c'est le client qui indique ce qu'il cherche de manière explicite) et le volume (un outil pour tous utilisé tout le temps).

La résistance aux grandes crises économiques est le test de résilience ultime des startups ! Et cela arrive environ tous les 10 ans.

La plupart des services en ligne ou des applications mobiles ne créent pas cette combinaison de contextualité et de volume. Seuls quelques réseaux sociaux tels que Facebook gagnent leur vie grâce au volume, mais la contextualité de leur publicité est bien moins bonne que celle des moteurs de recherche.

Une startup qui prévoit de se financer par la publicité devra avoir une stratégie très affinée de monétisation et la faire correspondre aux méthodes du marché (régies pubs, comportement des annonceurs, modes de segmentation dans les pratiques marketings des entreprises).

Le business plan de la startup qui indique "financement par la pub" sans autre précision risque d'être poubellisé rapidement ! Même dans les instances de financement issues du secteur public.

Les modèles de commerce électronique sont plus sains mais peuvent aussi être affectés par la baisse de la consommation des ménages et des entreprises. Les modèles qui fonctionneront le mieux devront être en phase avec l'évolution des modes de consommation : prix plus bas, économie collaborative, etc.

- Clients et marchés

Les crises financières à répétition ont aussi un impact sur le comportement des prospects et clients des startups.

Les cycles de vente s'allongent. La prise de risques s'amenuise. Les startups en souffrent et particulièrement en France qui ne brille pas par la culture du risque de ses grandes entreprises et administrations. Les cadres des grandes entreprises sont toujours prudents, ils protègent leur place et le stress au travail augmente en conséquence.

Les budgets marketing sont souvent des variables d'ajustement. Depuis le début de 2008, les budgets publicitaire online étaient les seuls à augmenter alors que le offline baissait partout. Mais sur la fin 2008, même les budgets de publicité en ligne étaient en diminution aux USA. Et donc ailleurs. Ils se sont redressés depuis fin 2009. Depuis, la part de la publicité en ligne a continué d'augmenter inexorablement.

¹⁰⁵ En dessous de 3 millions de visiteurs uniques par mois, difficile de générer un revenu publicitaire permettant de faire vivre une startup !

Le poids de l'Etat est tel que la commande publique peut avoir un rôle clé chez certaines startups, notamment dans les organisations telles que la Mairie de Paris promeut l'innovation dans ses directions opérationnelles. Les plans de relance, appels à projets et autres Grands Emprunts peuvent donner un peu d'oxygène à certaines startups. Mais attention, c'est aussi un puissant somnifère qui éloigne les startups de la vraie vie et des vrais clients !

- Recrutements

Quand l'économie va mal, les startups gèlent les embauches, ni plus ni moins que les autres entreprises. Et ensuite, il y a des licenciements.

Qui dit licenciements dit compétences disponibles. L'adage veut que ce soit en de telles périodes que de bons recrutements se fassent. Ou tout du moins, que des contacts utiles se nouent. En tout cas, les startups qui obtiennent des financements (amorçage ou capital risque) pourront plus facilement mener leurs recrutements en temps de crise parmi les personnes qui travaillent déjà dans le secteur des startups. Il ne sera par contre pas plus facile de recruter dans les grandes entreprises, du fait de la frilosité de leurs collaborateurs. Même si certains groupes voyant leur ambiance interne se dégrader fortement avec la crise, cela peut créer un appel d'air favorisant les startups.

Juridique

Dès la création de l'entreprise, le dirigeant est confronté à de nombreux aspects juridiques, que ce soit pour constituer la société, ses dirigeants¹⁰⁶, pour en structurer le capital ou l'augmenter, et enfin, pour protéger sa propriété industrielle. Il s'agit alors, non pas de devenir un spécialiste du domaine, mais de bien se faire assister. En particulier autour des sujets suivants :

Statuts de la société

Quel statut choisir pour la société ? SA ? SAS ? SARL ?

Les startups avec des associés multiples et des salariés seront le plus souvent des SARL (sociétés à responsabilité limitée) ou des SA (sociétés anonymes) ou des SAS (sociétés par action simplifiées). Les statuts de ces trois régimes juridiques se distinguent essentiellement par :

- Le nombre minimum d'associés (1 pour une SAS, 2 pour une SARL, 2 pour une SA), sachant qu'il existe une variante des SAS à un associé, les SASU, et des SARL à un associé (EURL SAS).
- Le montant minimum du capital social (37K€ pour une SA, pas de minimum pour une SAS ou une SARL).
- La gouvernance de l'entreprise (un conseil d'administration pour une SA, une gouvernance libre pour une SAS (au moins un président, personne physique ou morale), et un ou plusieurs gérants, personne physique(s), pour une SARL). Les SA et SAS ont un censeur dont le rôle est défini par l'entreprise elle-même dans ses statuts et par contrat. Aussi membre du Conseil d'Administration, il s'assure du respect des règlements dans le fonctionnement dudit Conseil et notamment de la bonne tenue et présentation des comptes.
- Et la désignation d'un commissaire aux comptes. Elle est obligatoire pour une SA, pour une SARL dépassant, à la clôture d'un exercice, deux des trois seuils suivants : un montant du chiffre d'affaires hors taxes au-dessus de 3 100 000 €, un total de bilan au-dessus de 1 550 000 euros et un effectif de 50 salariés et pour une SAS en situation de contrôle (contrôlée par, ou qui contrôle, une société) ou dépassant deux des trois seuils suivants : un montant de chiffre d'affaires hors taxes supérieur à 2m€, un total de bilan supérieur à \$1m et un nombre moyen de salariés au cours de l'exercice supérieur à 20.

Le statut de SAS est le plus flexible et le plus courant pour les startups.

Le statut de SAS est le plus flexible et le plus courant pour les startups surtout depuis début 2009.

Si la startup a été créée sous forme de SARL, elle se transformera en SAS à l'occasion de l'arrivée des premiers business angels.

Il est préférable de se faire accompagner d'un bon avocat jouant le rôle de conseil juridique en droit des affaires, voire par un notaire. Certaines startups rémunèrent leur avocat en titres dans la société.

Il faut notamment prévoir ce qui se passe quand un associé va quitter la société. Les équipes ne s'entendent pas toujours ad vitam ! Là encore, c'est le rôle du pacte d'actionnaires.

Il est également bon de protéger son patrimoine personnel en cas de difficultés de la société.

¹⁰⁶ Qui sont responsables pénalement devant la justice. Ils risquent la prison en cas de gros délits financiers ou autres. Mais bon, on risque aussi la prison dans pas mal d'autres circonstances, notamment au volant.

statut juridique	SARL	SAS	SA
capital social minimum	<ul style="list-style-type: none"> 1€ 	<ul style="list-style-type: none"> 1€ depuis la Loi de Modernisation de l'Economie de l'été 2008 	<ul style="list-style-type: none"> 37K€
nombre d'associés	<ul style="list-style-type: none"> 2 à 100 1 : c'est une EURL SAS 	<ul style="list-style-type: none"> possible d'avoir un associé (SASU) 	<ul style="list-style-type: none"> 2 pour le non côté.
Direction d'entreprise	<ul style="list-style-type: none"> 1 gérant ou plus 	<ul style="list-style-type: none"> un seul président, possibilité d'avoir un Directeur Général, DG délégués, conseils, comités, etc.). 	<ul style="list-style-type: none"> PDG ou Président et Directeur Général, Conseil de Surveillance et Directoire.
révocation des dirigeants	<ul style="list-style-type: none"> par associés représentant la majorité des parts 	<ul style="list-style-type: none"> définie par les statuts. 	<ul style="list-style-type: none"> par le Conseil d'Administration ou le Conseil de Surveillance
responsabilité financière des dirigeants	<ul style="list-style-type: none"> limitée aux apports, sauf faute de gestion. 	<ul style="list-style-type: none"> limitée aux apports, sauf faute de gestion. 	<ul style="list-style-type: none"> limitée aux apports, sauf faute de gestion.
introduction en bourse	<ul style="list-style-type: none"> impossible 	<ul style="list-style-type: none"> impossible 	<ul style="list-style-type: none"> possible.
stock options	<ul style="list-style-type: none"> impossible 	<ul style="list-style-type: none"> possible 	<ul style="list-style-type: none"> possible
minorité de blocage	<ul style="list-style-type: none"> 25% des parts pour création avant le 2/8/2005 33% + une voix après 	<ul style="list-style-type: none"> selon les statuts 	<ul style="list-style-type: none"> 33%
cession de titres par les associés	<ul style="list-style-type: none"> possible avec agrément des associés 	<ul style="list-style-type: none"> selon statuts 	<ul style="list-style-type: none"> libre
commissaire au compte	<ul style="list-style-type: none"> obligatoire au-delà de certains seuils. 	<ul style="list-style-type: none"> obligatoire au-delà de certains seuils. 	<ul style="list-style-type: none"> obligatoire
AG / AGE	<ul style="list-style-type: none"> possible via vidéoconférence 	<ul style="list-style-type: none"> possible via vidéoconférence 	

Olivier Ezratty, mai 2017

Quelle domiciliation pour la société ?

On privilégiera le domicile de l'un des fondateurs car son adresse a des chances d'être plus stable que celle de la société, qui risque de changer entre deux et trois fois pendant ses premières années d'existence.

Création de la société

Quand faut-il créer la société à partir de son projet ?

Dès lors que l'on va avoir besoin de financements externes, de recevoir des bons de commande et de facturer des clients !

Un numéro d'immatriculation de la société SIREN ou RCS, ou encore SIRET par adjonction d'un numéro d'établissement, que l'on obtient lors du dépôt des statuts au greffe du Tribunal de Commerce de votre département permet de prendre des commandes et d'établir des factures. Sachant que la création formelle de la société est le point de départ des compteurs pour les charges sociales (URSSAF, retraites), modulo les déductions de charges qu'il est possible d'obtenir après avoir obtenu le statut de Jeune Entreprise Innovante auprès de l'administration fiscale.

Depuis 2006, les Centres de Formalité des Entreprises¹⁰⁷ – rattachés aux CCI – sont des points de contact uniques pour la création des entreprises. Il transmet alors les informations auprès des autres administrations concernées, et notamment : l'INSEE, le Service d'Imposition des Entreprises (SIE), les URSSAF, Pôle Emploi et le greffe du Tribunal de Commerce.

Propriété intellectuelle

Protéger et valoriser sa propriété intellectuelle est souvent stratégique pour une startup, surtout si son cœur de métier est de créer une forte valeur ajoutée technologique.

Il faut donc intégrer cette notion dans son business plan et anticiper de nombreux scénarios. Maîtriser sa propriété intellectuelle est clé dans de nombreuses étapes de la vie de la startup, notamment : la levée de fonds auprès de sociétés de capital-risque, la protection de sa croissance face à ses concurrents

et la sortie par acquisition. Dans ce dernier cas, une situation claire en termes de propriété intellectuelle facilitera aussi une acquisition par un grand groupe.

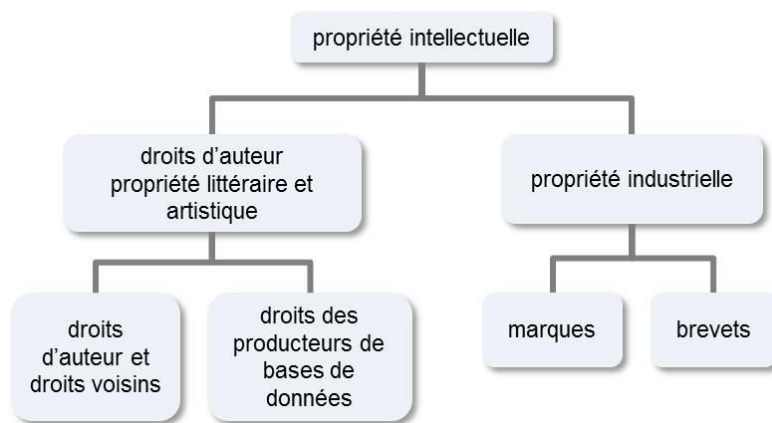
La propriété intellectuelle concerne de nombreux aspects et pas seulement le dépôt de brevets :

- Les **marques** (signes verbaux, figuratifs et sonores servant à désigner produits et services) se déposent auprès de l'INPI (marques françaises), l'EUIPO (qui gère les marques de l'Union Européenne) et l'OMPI (marques internationales). Le dépôt à l'USPTO est souvent indispensable à cause des règles spécifiques sur les marques aux USA. Il est par exemple très difficile d'intenter une procédure de violation des droits (*infringement*) quand la marque n'est pas déposée aux USA.

Une bonne marque doit bien se lire, en français, mais aussi dans les langues des pays dans lesquels l'entreprise envisage de développer son activité, le mieux étant, dans le secteur high-tech, de choisir une marque à consonance anglaise. Elle doit être facile à retenir, tant visuellement qu'oralement, afin que les clients et partenaires de l'entreprise puissent aisément se l'approprier. Elle doit, à ce titre, être en phase avec les produits et services de l'entreprise tout en étant distinctive de ces derniers¹⁰⁸. Une marque idéale est soit complètement imaginative (un mot inventé comme Haagen Dasz ou Google), soit un mot qui n'a rien à voir avec le produit (Apple, mais si possible, pas trop commun), soit un terme suggestif (sans être directement descriptif).

De même, elle ne doit pas être trompeuse, ni rien véhiculer de négatif dans la culture française mais aussi dans d'autres cultures. La marque envisagée doit également être disponible, c'est-à-dire qu'aucun signe distinctif identique ou similaire (marques, noms de domaine, dénominations sociales...) ne doit déjà être utilisé pour désigner des produits, services ou activités semblables sur les territoires sur lesquels l'entreprise entend développer son activité.

les facettes de la propriété intellectuelle



¹⁰⁷ Avec une version en ligne qui se met en place depuis fin 2007 : <http://www.cfenet.cci.fr/>.

¹⁰⁸ Une marque descriptive des produits et services pour lesquels elle a été déposée sera toujours susceptible d'annulation. Une marque descriptive ne peut aussi pas être déposée du tout dans la plupart des pays, surtout anglo-saxons.

Avant tout dépôt de marques, des recherches d'antériorité doivent être réalisées afin d'identifier s'il n'existe pas de signes distinctifs préexistants susceptibles d'engendrer un risque de confusion avec la marque envisagée. La recherche d'antériorité doit notamment commencer par les noms de domaine : la marque étant destinée à être exploitée sur Internet et notamment permettre de désigner le site de l'entreprise, il est essentiel que les principaux noms de domaine constitués du terme choisi à titre de marques soient disponibles.

Il est également souhaitable que la marque envisagée ne soit pas, si possible, polluée, à savoir que si l'on tape le(s) terme(s) dont elle est constituée sur un moteur de recherche, il ne doit pas y avoir trop de bruits autour de celle-ci.

Cette condition est toutefois difficile à satisfaire compte tenu du nombre exponentiel de pages référencées par les moteurs de recherches. Une fois la marque choisie et enregistrée, il ne doit pas être oublié que si la marque confère des droits à son titulaire (monopole d'exploitation sur le terme choisi pour les produits et services pour lesquels la marque a été enregistrée), elle lui confère aussi des obligations, dont celle de l'exploiter.

En effet, le propriétaire d'une marque qui ne l'exploiterait pas pendant un certain nombre d'années (cinq) est susceptible d'être déchu de ses droits sur celle-ci. Ce nombre d'années varie d'un pays à l'autre. Il est de trois aux USA.

Enfin, comme la plupart des droits de propriété intellectuelle, le monopole d'exploitation obtenu sur la marque est limité dans le temps et nécessite d'être régulièrement renouvelé. Une politique de gestion de son portefeuille de marque, comme plus généralement de ses droits de propriété intellectuelle par l'entreprise est fortement recommandée.

- Les **noms de domaine** (adresse principale des sites web) : un enregistrement extensif des noms de domaine peut être réalisé. Toutefois, compte tenu du nombre important d'extensions existantes, sans compter des nouvelles extensions régulièrement créées pour tenter de combler les déficits de noms de domaine libres, de la multiplicité des marques exploitées par les entreprises dans le cadre de leurs activités, du coût d'enregistrement des noms de domaine, et de la diversité des atteintes portées aux marques et noms de domaine sur Internet (typosquatting, par exemple), cela semble de plus en plus difficile et inefficace. S'il est toujours recommandé d'enregistrer ses noms de domaine sous les principales extensions (« .fr » et « .com » principalement), la mise en place d'une politique de surveillance des noms de domaine s'avérera toute aussi efficace. A l'instar des politiques de surveillances des marques recommandées ci-dessus, des surveillances des noms de domaine enregistrés peuvent être mises en place. Elles permettront d'être alerté sur chaque enregistrement de nouvelle extension des noms de domaine dont l'entreprise est titulaire, afin qu'elle puisse, si cela s'avère nécessaire, mettre fin aux éventuelles pratiques déloyales ou litigieuses. Il est à ce titre rappelé que les organismes de gestion des noms de domaine ont mis en place des procédures rapides, peu onéreuses et efficaces destinées à combattre les atteintes portées aux marques par le biais des noms de domaine.
- Le **secret d'affaire ou savoir-faire industriel**, applicable à tout ce qui ne peut pas être identifié par le concurrent en possession de votre produit ou service, et notamment aux solutions Web et « Software as a service ». Cachées derrière un serveur, ces dernières ne peuvent pas être facilement copiées par le client ou un concurrent et le besoin de brevets est moins crucial. Ce secret industriel n'implique pas de procédure spécifique liée à l'INPI ou autre, mais nécessite une certaine rigueur afin de bien l'organiser. Il requiert une protection pratique : sécurité informatique renforcée, réduction au minimum du nombre de personnes (de confiance) impliquées dans l'entreprise, clauses de confidentialité dans les contrats de travail, conclusion d'accords de confidentialité avec les partenaires extérieurs à l'entreprise, etc.
- Les **brevets**, sachant que les logiciels sont un peu plus difficiles à protéger en Europe qu'aux USA, et qu'il est coûteux de le faire aux USA.

On peut cependant facilement déposer des brevets de procédés techniques mettant en œuvre du logiciel pour peu que ces logiciels interagissent avec du matériel¹⁰⁹. Un brevet doit en tout cas apporter une solution nouvelle par rapport à l'état de l'art au moment du dépôt et qui n'a pas été déjà communiquée au public de manière écrite ou orale¹¹⁰. On doit également pouvoir constater de l'inventivité et de la non-trivialité de l'invention pour des spécialistes du métier et ainsi ne pas relever d'une simple intégration ou combinaison de technologies connues, qui s'avèreraient évidentes¹¹¹.

Enfin, il faut qu'une application industrielle du brevet soit possible. Le coût du dépôt d'une première demande de brevet en France ou en Europe représente en général quelques milliers d'euros pour les honoraires d'un conseil en propriété industrielle (CPI)/mandataire européen et les taxes des offices, le dépôt en France restant plus accessibles, l'INPI permettant en effet aux personnes physiques et PME de moins de 1000 salariés de déposer leur brevet pour 273€, ce à quoi s'ajoute les honoraires du CPI (Conseil en Propriété Industrielle).

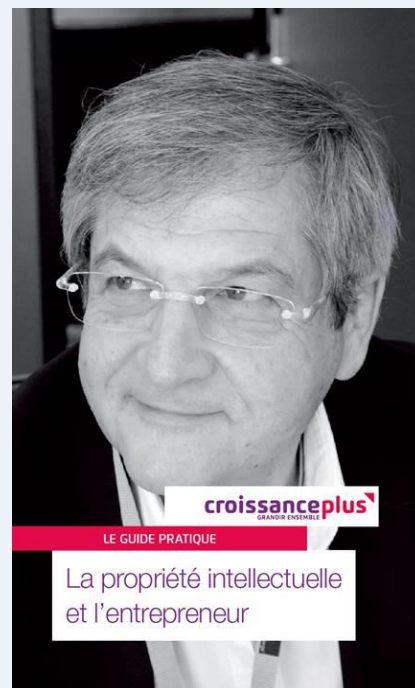
Le coût de la demande de brevet atteint cependant rapidement plusieurs dizaines de milliers d'euros quand le brevet est étendu à l'international avec des dépôts aux Etats-Unis, en Chine, au Japon, etc.

Il faut également budgétiser l'entretien annuel de ces brevets, chacun des pays choisis requérant le paiement annuel d'une redevance pour leur maintien en vigueur. Il est donc nécessaire d'élaborer une véritable stratégie brevet avec un Conseil en Propriété Industrielle pour élaborer le budget de ses brevets sur plusieurs années. Si le brevet peut s'avérer coûteux, il s'avérera un allié de choix pour valider auprès du marché du caractère innovant d'un produit ou d'un procédé, et rassurer des investisseurs. Une étude montre d'ailleurs que détenir un brevet multiplie par trois les chances de succès d'une startup¹¹².

Côté financement, les frais liés aux dépôts de brevet peuvent être intégrés dans l'assiette donnant droit au Crédit Impôt Recherche. Il faut aussi signaler la création en 2011 de la société [France Brevets](#), filiale de la Caisse des Dépôts.

Un guide INPI et Croissance Plus sur la propriété intellectuelle

L'INPI et Croissance Plus éditent en mars 2016 le guide « [La propriété intellectuelle et l'entrepreneur](#) ». Faisant 52 pages, il couvre bien l'ensemble des questions qui se posent aux créateurs d'entreprises et de startups. Il couvre notamment en détails le dépôt de brevets et sa dimension internationale.



¹⁰⁹ La majeure partie des brevets logiciels d'IBM ou de Microsoft ont été déposés aux USA comme en Europe. L'Office Européen des Brevets et la réglementation associée sont assez souples. La quasi-totalité des procédés techniques logiciels sont associables à du matériel dans leur description.

¹¹⁰ Les Agences Régionales d'Information Stratégique et Technologique qui font partie des Chambres Régionales de Commerce et de l'Industrie peuvent aider à mener des recherches d'antériorité et faire des études concurrentielles. Leurs services payants sont parfois pris en charge par certaines aides des Régions.

¹¹¹ L'INPI propose un pré-diagnostic gratuit pour valider l'inventivité d'un procédé et initialiser la recherche d'antériorité.

¹¹² Voir [Can patent data predict the success of start-ups?](#) de Justus Baron, Maria Fayos Herrera, Tim Pohlmann et Yann Mènière (MINES ParisTech, publié en 2014).

Dotée d'un capital de 100 M€, à parité entre le programme d'Investissements d'Avenir et la Caisse des Dépôts, elle constitue un portefeuille de droits de propriété intellectuelle, issus de la recherche publique et privée, ainsi qu'issue des entreprises innovantes et les valorise en les réunissant en grappes technologiques.

Elle organise leur commercialisation sous forme de licences auprès des entreprises. France Brevets supporte les coûts de la protection et de la commercialisation des brevets en échange d'un partage des royalties générées.

- Utilisée le plus souvent en amont du dépôt de brevets, l'**enveloppe Soleau** permet de prouver en cas de litige l'antériorité d'une création intellectuelle (relevant du droit d'auteur comme de la propriété industrielle). C'est une méthode peu coûteuse applicable uniquement en France et qui n'a aucune validité à l'étranger. Il s'agit d'envoyer à l'INPI les éléments décrivant cette création intellectuelle dans une enveloppe en double exemplaire répondant à différents critères (épaisseur, taille, contenu). L'INPI renvoie à l'expéditeur l'un des exemplaires avec un système de datation au laser. Si l'enveloppe Soleau a le mérite d'être simple et peu coûteuse, elle présente toutefois un inconvénient important lié à sa taille : l'enveloppe ne peut pas avoir plus de 3 millimètres d'épaisseur. Elle n'est donc pas adaptée aux listes de programmes importants, sauf à utiliser plusieurs enveloppes ou avoir recours à une reproduction en réduction. Palliant ce problème, l'enveloppe soleau électronique est désormais disponible, et permet de déposer directement en ligne les documents (sons et vidéos compris). L'enveloppe Soleau ne remplace pas un brevet, mais elle permet d'obtenir l'exploitation d'un dispositif ou d'un procédé ainsi déposé s'il faisait postérieurement l'objet d'un brevet déposé par un tiers. Il existe également d'autres procédés de ce type permettant de préserver la preuve de son antériorité sur un logiciel. Il peut notamment être procédé à un dépôt des sources des logiciels auprès de l'Agence pour la Protection des Programmes (APP), ou auprès d'un huissier de justice ou d'un notaire. Une autre méthode relativement simple consiste à s'adresser à soi-même par colis recommandé avec accusé de réception le logiciel, dans un paquet scellé, lequel sera conservé fermé. La valeur de cette preuve sera toutefois moindre. On voit également émerger des solutions d'horodatage en ligne, utilisant par exemple la blockchain.
- Le **droit d'auteur** dont relèvent par nature les logiciels. Ils sont, en effet, expressément visés par le Code de la propriété intellectuelle comme des œuvres de l'esprit protégeables par le droit d'auteur. Cette protection est inhérente à l'œuvre logicielle et s'acquiert au fur et à mesure que le logiciel est créé, sous réserve que celui-ci soit original, c'est-à-dire qu'il soit le fruit d'un apport intellectuel. La protection du logiciel par le droit d'auteur est donc relativement plus simple et en principe plus sûre que sa protection par le droit des brevets. De plus, par dérogation aux autres œuvres de l'esprit, le logiciel créé dans l'exercice de ses fonctions appartient à son employeur. Comme le brevet, le droit d'auteur confère un certain nombre de prérogatives aux titulaires des droits (droit de reproduction, de représentation), mais aussi aux utilisateurs (droit d'adaptation, de corrections des erreurs, de réaliser une copie de sauvegarde, d'analyse, de décompilation en vue de l'interopérabilité...).
- Les **dessins et modèles**, qui protègent innovations esthétiques en Europe et en France, et sont intégrés dans les brevets aux USA.
- Le **choix des licences** dans le cas du développement d'un logiciel en mode open source, ou même, simplement un logiciel commercial au-dessus d'une plate-forme open source comme Linux. Si l'on veut se faire racheter par Microsoft (ce qui est rare), on évitera de créer des logiciels sous licence GPL voire même d'y faire appel. L'aspect « viral » de cette licence fait peur à l'éditeur et cela a fait échouer plus d'une tentative d'acquisition de startup ces dernières années, y compris en France ! Dans d'autres cas de figure, il faudra prévoir le cas d'un développement open source auquel seraient adjointes des briques logicielles propriétaires.

- La validation en amont et la négociation éventuelle de la **propriété intellectuelle de tiers** utilisée dans vos propres produits et services. C'est un sujet particulièrement délicat dans le domaine de l'Internet avec les contenus web indexés, référencés, « scrapés » (récupérés) sur des sites tiers. D'autant plus que la législation dans le domaine est assez mouvante en France (lois LCEN, DADVSI, HADOPI, etc). Cette validation est particulièrement critique si elle a un impact matériel sur le compte d'exploitation et la rentabilité de l'entreprise. Si pour chaque unité de produit vendu il faut verser des royalties à des tiers, autant le prévoir en amont !

Une protection de la propriété intellectuelle résultante de la R&D de l'entreprise peut avoir plusieurs finalités : défensive vis-à-vis de concurrents, monétaire si elle est valorisable sous forme de licences, et aussi pour inspirer confiance à des investisseurs potentiels. Tout dépend du business !

L'accompagnement d'un conseil en propriété industrielle peut rapidement devenir nécessaire. Eventuellement par le truchement d'une organisation publique d'accompagnement des startups. C'est souvent le cas des cellules de valorisation industriels des grands laboratoires de recherche comme le CEA.

Ces spécialistes aident à rédiger les revendications des brevets, à les déposer à l'échelle mondiale, à analyser l'état de l'art et la situation concurrentielle. Et ensuite, à gérer d'éventuelles négociations ou différends avec des tiers.

Certaines aides publiques, notamment régionales, financent une partie des frais liés à la propriété intellectuelle.

Notons qu'en 2017, l'**INPI** étendait sa politique d'ouverture des données en rendant disponible gratuitement les immatriculations, modifications et radiations de sociétés ainsi que les comptes annuels déposés aux greffes (une forme d'uberisation de societe.com). Cela ne concerne dans un premier temps que les données relatives aux sociétés enregistrées après le 5 mai 2017 au registre national du commerce et des sociétés (RNCS) en provenance de tous les greffes français à compétence commerciale. Les données comprennent la date d'immatriculation, la forme juridique, le capital, la dénomination sociale, le nom commercial, le sigle, l'activité principale, les représentants et l'adresse des établissements.

Quelle confidentialité pour votre projet ?

Il n'est pas rare de rencontrer des entrepreneurs en recherche de financements qui prennent des précautions inouïes avant de décrire leur projet. Au point de demander la signature d'un contrat de confidentialité avant même d'exposer sa nature même. Ils ont une peur au ventre : qu'on leur vole leur idée et que d'autres créent une entreprise concurrente avec.

Rares sont les idées d'affaire qui justifient une telle prudence, tout du moins dans le domaine du numérique.

Pour quelques raisons que voici :

- Les conditions de succès d'une startup tiennent peu à l'idée, mais beaucoup plus à la capacité à créer une équipe de qualité et à exécuter correctement son plan. Les idées pullulent. Rares sont celles qui sont bien exécutées.
- Du point de vue de l'exécution, le succès d'une startup est presque toujours la conséquence de facteurs multiples : une offre qui répond à un vrai besoin, une bonne qualité de l'offre, un bon modèle économique, un bon « time to market ».
- Pour trouver des sources de financement, il faudra présenter à de nombreuses reprises votre projet. Devant des business angels, devant des capitaux risqueurs. Il sera pratiquement impossible de faire signer à eux tous un contrat de confidentialité. Et les gens se parlent dans le milieu. Si vous donnez l'impression d'être trop paranoïaque, cela sera plutôt mal vu et donnera une bonne raison de ne pas faire affaire avec vous.
- Les idées de business ne sont pas protégeables en Europe selon le code de la propriété intellectuelle. Seuls les procédés techniques le sont.
- La peur d'un concurrent informé par les investisseurs potentiel qui volerait l'idée et se lancerait ? Si ce n'est pas impossible, c'est tout de même extrêmement rare.

Voir ce [témoignage](#) relayé dans TechCrunch US qui illustre bien ce propos.

Par contre, il est bon de se protéger pour ce qui est des procédés techniques employés par votre société et de ne pas les révéler trop tôt, surtout lorsqu'ils ne sont pas encore protégés par des brevets.

Cela concerne 1,4 millions d'inscriptions par an. Les données sont fournies via un serveur FTP au format XML ou CSV selon les cas. Les données sont exploitables dans des solutions via une licence gratuite.

Contrats clients et fournisseurs

Comment créer de bons contrats qui protègent bien la société et limitent les risques juridiques et financiers (pénalités de retard, propriété intellectuelle) ?

Un avocat d'affaire pourra être utile dans ce cadre. Pour des cas simples, des sites Internet proposent des contrats types payants. Mais attention à ne pas se tromper de contexte à force de vouloir minimiser les coûts et frais associés, notamment en phase de démarrage du projet ! Il faut notamment veiller à bien protéger les intérêts de l'entreprise : définition des obligations des parties, délais ou encore pénalités de retard.

Une grosse distinction sera à faire entre des contrats B2B ou B2C, ces derniers s'inscrivant dans un cadre normatif comportant des règles protectrices du consommateur.

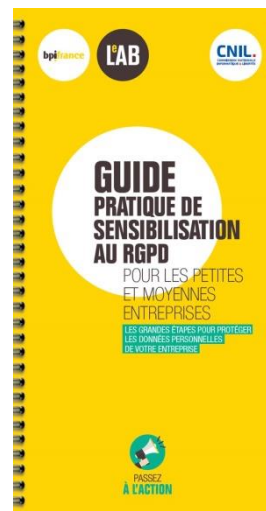
Il peut être aussi nécessaire de passer par un avocat pour rédiger les conditions générales d'utilisation (CGU) du site, en particulier si des données personnelles et d'usage y sont stockées.

Protection de la vie privée

C'est une question cruciale pour la plupart des sites Internet : le respect de la réglementation en matière de protection de la vie privée, sous le contrôle de la CNIL pour ce qui est de la France. Toute base de données contenant des informations sur les utilisateurs d'un service doit être déclarée à la CNIL¹¹³. Et cette dernière peut faire des remarques sur les modalités opératoires de la collecte et de l'usage qui est fait de ces données. La réglementation en vigueur est très exigeante sur les droits des utilisateurs : notamment, à l'information et à l'accès aux données les concernant.

De plus, les mots de passe des utilisateurs doivent être cryptés dans les bases de données, et inaccessibles en clair aux équipes de la startup. Enfin, il faut prendre garde aux variations de traitement de la vie privée selon les pays. Mais à priori, qui peut le plus peut le moins, la France et l'Europe étant les plus protecteurs des consommateurs de ce point de vue-là.

Avec la mise en place de la **RGPD** (Règlement général sur la protection des données) le 25 mai 2018, les startups comme les grandes entreprises doivent redoubler d'efforts pour veiller au respect de la vie privée de leurs utilisateurs. Vous pouvez consulter à cet effet le Guide pratique de sensibilisation pour aider les startups, PME et ETI à se préparer à son application publié par Bpifrance et la CNIL en avril 2018¹¹⁴.



Choisir un avocat d'affaires

Et oui, pour gérer tout cela, il faudra faire appel au minimum à un avocat d'affaire¹¹⁵. Le choix est important car sa fiabilité conditionnera le bon fonctionnement d'étapes clés comme les levées de fonds. C'est un conseil qui aidera à négocier les pactes d'actionnaires avec les investisseurs.

¹¹³ En février 2011, la procédure était documentée sur <http://www.cnil.fr/vos-responsabilites/declarer-a-la-cnil/>.

¹¹⁴ Cf [Guide pratique de sensibilisation au RGPD pour les petites et moyennes entreprises](#) (2018, 32 pages)

¹¹⁵ En voici quelques-uns : IP Trust (Pierre Breese), Pontet-Alano, ValorIP, Marks & Clerk, Cabinet Beau de Loménie, Cabinet Netter et Jean Moulin, Touroude & Associates (YesMyPatent.com).

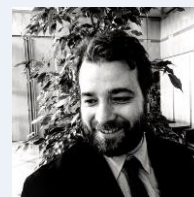
Nombre de cabinets d'avocats, listés notamment en fin de document, ont spécialisé une partie de leur activité à destination des startups. Comme de grandes entreprises, ils organisent même, tels August & Debouzy leur propre concours de startups pour sélectionner celles des startups qu'ils accompagneront pro-bono au démarrage de la relation avec elles.

Il est important de vérifier les références du cabinet que vous sélectionnerez. Et notamment pouvoir contacter une ou plusieurs startups qui y ont fait appel et dans un grand nombre des étapes de la vie de la startup, de la création jusqu'au développement, si ce n'est à la « sortie ».

Certains cabinets d'avocat peuvent aussi prendre en charge les aspects de propriété industrielle. Là encore, il faut vérifier leurs références. Mais il est généralement préférable de faire appel à un conseil en propriété industrielle, dont une liste est disponible sur les sites de l'INPI ou de la CNCPI.

Comment adopter une approche pro-business face au RGPD ?

*par Jean-Baptiste Souffron,
avocat associé au cabinet FWPA Avocats,
rédigé en 2018.*



Le Règlement Européen Général sur les Données (RGPD) sera applicable en France et dans le reste de l'Europe à partir du 25 avril 2018. Au regard de la façon dont la plupart des géants du web réagissent à sa mise en œuvre, il y a fort à parier qu'il constituera rapidement le standard international en matière de protection des données personnelles – que son contenu soit repris dans les législations de pays extérieures à l'Union Européenne, ou que celui-ci soit repris directement dans les Conditions Générales d'Utilisation des entreprises de ces pays.

Pour les citoyens européens, c'est la garantie de voir leurs données personnelles prises au sérieux partout dans le monde, qu'il s'agisse par exemple de leurs droits en tant que consommateurs, de la protection de leur liberté de conscience, ou de la simple prise en compte de leur consentement et de la possibilité de les retirer.

Pour les entreprises européennes, c'est la garantie de continuer à évoluer dans un cadre qui leur est familier. Si le RGPD modifie les formalités auprès de la CNIL, il ne devrait pas provoquer de révolution chez ceux qui étaient déjà en règle avec la loi de 1978. Pour les autres, il correspond sans doute à un wake up call qui rappelle qu'on ne peut à la fois prétendre placer les données au cœur de son modèle d'affaire, et refuser de leur accorder l'importance nécessaire pour susciter la confiance auprès de ses partenaires et usagers.

Les nouvelles règles relèvent en grande partie du bon sens. Elles sont surtout la modernisation logique de celles qui s'appliquaient auparavant – démonstration s'il en était besoin de la qualité du travail des rédacteurs de la loi de 1978.

À dire vrai, le point principal du RGPD est plutôt pro-business. Il s'agit de passer d'une logique de déclarations obligatoires à la CNIL et d'autorisations à demander, à une logique de documentation interne au entreprises et de réponse a posteriori au problèmes qui pourraient être soulevés auprès de la CNIL.

Pour les entreprises concernées par le RGPD – soit presque l'ensemble des entreprises du numérique, la première étape sera sans doute de réaliser leur registre. Si cette nouvelle démarche peut faire peur, c'est surtout parce que qu'elle n'est pas habituelle dans ce secteur. Des consultants et des avocats se sont formés pour assister les entreprises qui souhaiteraient se faire accompagner. Mais pour ceux qui préféreraient le faire eux-mêmes, la CNIL a publié de nombreuses explications ainsi qu'un exemple concret de registre à remplir sous la forme d'un fichier pour tableur.

Dans la forme, le registre est un document très simple qui se contente de lister les traitements, c'est-à-dire les différentes bases de données ou catégories de bases de données utilisées par une entreprise : le CRM, l'ERP, les outils de marketing direct, etc. À chaque ligne de cette liste doit être associé une fiche indiquant de façon sommaire une date de création, un responsable, la liste des personnes ou des partenaires y ayant accès, la présence éventuelles de données sensibles, etc.

Dans l'hypothèse où auraient lieu des traitements à risque, vient ensuite l'étape du Privacy Impact Assessment (PIA), c'est-à-dire la conduite d'une étude d'impact complète, faisant apparaître les caractéristiques du traitement, les risques et les mesures adoptées.

Concrètement, le PIA vise les données sensibles (données qui révèlent l'origine raciale ou ethnique, les opinions politiques, philosophiques ou religieuses, l'appartenance syndicale, les données concernant la santé ou l'orientation sexuelle, mais aussi, fait nouveau, les données génétiques ou biométriques), et celles qui reposent sur « l'évaluation systématique et approfondie d'aspects personnels des personnes physiques », c'est-à-dire notamment les profilages.

Là encore, la CNIL a fait œuvre de pédagogie en mettant en ligne des recommandations ainsi qu'un logiciel destiné à accompagner les entreprises dans la réalisation et la transmission de l'étude – par un système reposant essentiellement sur des questions-réponses.

Une fois passées ces deux étapes – celle obligatoire du registre, et celle facultative du PIA, reste pour beaucoup d'entreprises à désigner un Délégué à la Protection des Données – un DPD.

Cette nouvelle fonction est obligatoire pour les autorités ou les organismes publics, les organismes privés dont les activités de base les amènent à réaliser un suivi régulier et systématique des personnes à grande échelle, ainsi que ceux dont les activités de base les amènent à traiter à grande échelle des données dites « sensibles » ou relatives à des condamnations pénales et infractions.

Il n'est donc pas obligatoire de nommer un DPD lorsque l'on traite une quantité limitée de données – ce qui correspond à beaucoup de startups à leurs débuts, la difficulté étant d'assurer la transition au fur et à mesure de la croissance du projet ; ou lorsqu'on n'utilise les données que pour des fonctions supports – par exemple pour une base marketing exploitée ponctuellement, ou encore pour assurer la paye ou la gestion des factures.

Reste que le DPD va devenir un acteur incontournable dans de très nombreuses situations, et qu'il sera rapidement indispensable à toute entreprise B2C rencontrant un tant soit peu le succès dans le secteur du numérique.

Dans ce cas, le DPD peut être interne ou externe, et doit disposer de compétences à la fois techniques et juridiques. S'il est interne, il ne peut s'agir de l'un des dirigeants de la société pour limiter au mieux les situations de conflit d'intérêt. S'il est externe, il peut s'agir d'un avocat ou d'un consultant – en prenant soin d'éviter les arnaques et les vocations par trop opportunistes qui se sont tellement multipliées que la CNIL s'est sentie obligée de faire un communiqué pour alerter à ce sujet.

Le point principal est de développer et préserver une bonne relation avec son DPD car son rôle ne sera pas seulement de tenir le registre et de faire les éventuels PIA. Il devra également aider l'entreprise à établir une politique de protection des données personnelles, à la sensibiliser en interne auprès des opérationnels et de la direction, et à garantir le respect de l'objectif de Privacy By Design qui implique de tenir compte des questions de vie privée dès la conception d'un projet, et tout au long de son développement technique et commercial.

Loin d'être un simple prestataire de services, avocat ou consultant, le DPD a donc vocation à devenir un interlocuteur régulier et stratégique, qui doit préserver la confidentialité des questions qui lui sont posées, et disposer d'une vision globale sur la vie et les problématiques de l'entreprise.

Ceci étant fait, reste ce qui va constituer pour beaucoup de startups le plus gros de leur travail, à savoir la mise en conformité de leur environnement contractuel. Au niveau le plus direct, il s'agira pour elles de s'assurer que leurs Conditions Générales d'Utilisation, leurs Conditions Générales de Vente, leurs Privacy Policy ou leurs mentions légales sont bien conformes – tout en s'assurant que leur Business Model n'en soit pas transformé. Au-delà, le RGPD concernera aussi les contrats de travail, les règlements intérieurs et l'ensemble des accords de l'entreprise avec ses partenaires – forçant ainsi les entreprises à s'assurer mutuellement de la conformité les unes des autres.

Autrement dit, ce n'est pas tant du côté de la CNIL que viendront les premières pressions relatives au RGPD.

Comme le démontre l'exemples de nombreuses startups depuis le début de l'année 2018, ce sont d'abord leurs clients et leurs investisseurs qui réclament le plus de garanties. Du côté B2B, il s'agit pour les groupes ou les entreprises utilisant les services de ces startups de s'assurer de la conformité de leur utilisation des données. Du côté des investisseurs, si la notion de « data audit » n'est pas encore rentrée dans les mœurs, il ne fait aucun doute que beaucoup de financeurs publics et privés s'attachent désormais à minimiser leur risque sur ce sujet.

C'est à cet égard que la logique du RGPD fait le plus de sens. La boucle est bouclée. En contraignant les entreprises qui exploitent des données à adopter des processus similaires, le Règlement cherche à faciliter les comparaisons, à éviter les surprises, à créer une stabilité juridique et financière, autrement dit, à structurer un marché.

Pour tous ceux qui pensent sérieusement que les données sont un moteur de l'économie, c'est forcément une bonne nouvelle – et en annonçant régulièrement leur intention forte de s'y conformer du mieux possible, les GAFA ne s'y sont pas trompés.

Les 12 commandements juridiques des startups

par Yves Pollak, avocat au Barreau de Paris, rédigé en 2016.



1) **La SAS, tu choisiras.** A moins de vouloir payer le minimum de charges en tant que gérant majoritaire rémunéré d'une SARL, ou introduire sa société en bourse (SA), la SAS est généralement préférable. Elle permet de définir avec une grande souplesse, les droits financiers, patrimoniaux et politiques des associés ainsi que la gouvernance de la société. La fiscalité des dividendes et des cessions de titres y est plus favorable.

2) **Ton capital social, point trop ne gonfleras.** Cela préserve de l'interdit légal de capitaux propres insuffisants et permet de ne pas figer le cash disponible. Privilégier les apports en prime d'émission et compte courants d'associés bloqués (quasi-fonds propres), sous réserve qu'ils rentrent dans les critères de fonds propres des subventions et aides visées. Penser à libérer le capital entièrement avant clôture de l'exercice afin de profiter du taux réduit d'IS à 15 % sur les 38.120 premiers euros (et avant toute nouvelle augmentation de capital).

3) **Le love money, tu canaliseras.** Limiter le nombre de love-angels via un ticket d'entrée minimum ou une holding dédiée comme pour du crowdfunding. Détermination du prix des actions émises aux love-angels par référence au prix futur de la prochaine levée de fonds (ajustement du prix au moyen d'ABSA ou d'actions de préférence négatives pour bénéficier de l'abattement d'impôt sur la plus-value au titre des années de détention).

4) **La fiscalité française, tu apprécieras.** La France est très compétitive fiscalement et est recommandée par de nombreux serial-success-entrepreneurs ! Recourir aux paradis fiscaux est de plus en plus coûteux et inefficace.

5) **Une holding, tu envisageras.** Elle permet au serial entrepreneur de limiter sa responsabilité sur chaque projet séparément. La holding procurera des effets de levier juridique, financier et fiscal (intégration fiscale, régime mère-fille). La holding peut être nommée dirigeant des filiales et leur facturer ses services (charges réduites ; qualité de holding animatrice ouvrant à des abattements fiscaux). Noter, toutefois, l'obligation de nommer un commissaire aux comptes dans toute SAS contrôlée par - ou contrôlant - une autre société commerciale.

6) **Une gouvernance légère, tu instaureras.** Prévoir des procédures légères de prise de décision afin de gagner du temps... et d'être sûr de les respecter ! Recourir aux emails pour faciliter les échanges en gardant à l'esprit leur très faible valeur probante (échanger par LRAR au moindre risque de contestation).

7) **La concurrence à ta société, tu limiteras.** Stipuler dans les statuts des engagements de non concurrence des associés envers la société (libre à défaut en vertu de la jurisprudence récente) et des clauses d'exclusion les sanctionnant. Le calcul du prix de revente des actions de l'associé exclu peut être fixé à l'avance en SAS. Noter qu'un associé peut investir au capital d'une société concurrente de façon anonyme pour les tiers.

8) **Le patrimoine immatériel, tu protégeras.** Identifier, protéger et transférer à la société les droits de propriété intellectuelle à la constitution (site web, nom de domaine, marque, logo, logiciel, brevet, etc.) ou (si possible !) les conserver pour les licencier à la société et éviter leur perte en cas de faillite de la société. Créations des salariés : les droits sur les logiciels ou les œuvres collectives restent la propriété de la société, mais les autres droits ne peuvent pas faire l'objet de cessions par avance. Un pacte d'associés peut interdire aux associés d'acquérir ou revendiquer en propre des droits de propriété intellectuelle et ou sur les outils relatifs à l'activité de la société.

9) **Les capacités managériales des fondateurs, tu évalueras.** Un bon tech n'est pas forcément un chef d'équipe. Un fondateur sans mandat peut avoir son mot à dire par des clauses statutaires ou extrastatutaires adaptées.

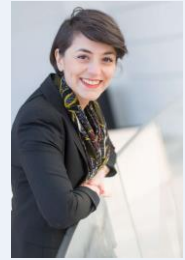
10) **Les situations de blocages, tu anticiperas.** Prévoir des possibilités d'intervention des associés en cas de carence des dirigeants. Les participations à 50/50 nécessitent d'anticiper les situations de différend et de blocage : identification des clients et revenus respectifs ; clause de non concurrence ; cession d'une action à un tiers ; clause de recours à un expert, ou tiers départiteur ; clause de shotgun (« buy or sell »), ... tout ce qui peut éviter l'intervention d'un mandataire ad hoc nommé par le tribunal !

11) **Les hommes clefs, tu intéresseras.** L'émission de BSPCE, stock-options, actions gratuites, BSA, ou des clauses de rétrocession de plus-values, constituent des formes de rémunération sans coût fiscal ni charges pour la société. Les *management packages* des dirigeants peuvent prévoir des clauses de good ou bad leaver (promesses de vente à prix déterminés en fonction des circonstances du départ). Proscrire les apports en industrie, trop complexes et défavorables pour leurs titulaires.

12) **Ta part dans la valeur créée, tu prendras.** Bien négocier les mécanismes complexes, type « BSA ratchet », qui visent à reluer les investisseurs en diluant les fondateurs lorsque la prise de valeur est insuffisante, ou les clauses qui leur assurent une répartition préférentielle du prix, lorsque la société est liquidée. A l'inverse, négocier ces mêmes mécanismes en votre faveur pour décupler votre participation lorsque le succès est au rendez-vous. Prévoir dans un pacte d'associés des clauses de sortie (« forcée » en faveur des majoritaires, « conjointe » en faveur des minoritaires, etc.) afin d'assurer la revente en bloc des titres et optimiser ainsi leur prix. A défaut de conserver la minorité de blocage (1/3 + 1 voix généralement), seule une clause d'anti-dilution garantit d'avoir le droit de participer à toute augmentation de capital réservée et d'éviter ainsi d'être dilué. Droit de préférence et droit de préemption permettent d'acquérir en priorité les titres des associés sortants.

La responsabilité civile du dirigeant de startup

par Victoria Davidova, avocate spécialisée en droit des affaires et fondatrice du Cabinet Davidova Avocat, rédigé en 2015.



La création d'une startup est une aventure passionnante dans laquelle le dirigeant se jette souvent à corps perdu. Il est par conséquent essentiel de connaître la responsabilité juridique liée à la qualité de dirigeant d'une startup afin de bien maîtriser les risques pour exercer sereinement cette fonction. La responsabilité du dirigeant est de deux ordres. Elle est d'une part civile et d'autre part pénale. Seule la responsabilité civile sera traitée dans cet encadré.

Qu'est-ce que la responsabilité civile ? La responsabilité civile est l'obligation pour une personne de réparer un dommage subi par une autre personne à la suite d'un acte ou un événement qui l'engage. La sanction de cette responsabilité se concrétise généralement par l'obligation de verser des dommages et intérêts compensatoires à la personne lésée.

Envers quelles personnes le dirigeant est-il responsable civilement ? Le dirigeant peut par ses agissements engager sa responsabilité envers la société, les associés mais également à titre exceptionnel envers les tiers à la société.

Quelles sont les conditions de la mise en jeu de la responsabilité civile du dirigeant ? Afin que la responsabilité civile du dirigeant soit engagée, le droit civil exige la réunion de trois conditions cumulatives. Il faut que le dirigeant ait commis une *faute* ayant un *lien de causalité direct* avec le *dommage* subi. La *faute* commise par le dirigeant pendant son mandat peut avoir différentes origines et elle n'a pas besoin d'être grave ou intentionnelle. La faute peut résulter d'une action positive du dirigeant, telle que des agissements contraires aux intérêts de la société, mais elle peut aussi résulter d'une omission. Si la faute est aisément caractérisée par la violation de la loi ou des statuts, elle peut également résulter d'une mauvaise gestion du dirigeant. Dans ce dernier cas, les tribunaux apprécieront l'attitude du dirigeant par référence à « une personne raisonnable », autrement dit d'un dirigeant prudent, diligent et avisé. Il sera précisé que la faute du dirigeant, en application du droit commun, peut être démontrée par tous moyens par la victime. L'existence d'un *dommage* est ensuite essentielle pour engager la responsabilité du dirigeant. La condamnation du dirigeant impose que la société, les associés ou les tiers aient subi un dommage réparable. Ce dommage peut être matériel (perte financière, manque à gagner...) ou moral (diffamation...). Par conséquent, une faute du dirigeant n'ayant pas conduit à une conséquence dommageable n'engage pas sa responsabilité.

Quelles sont les hypothèses de responsabilité ? À l'égard de la société et des associés, le dirigeant est responsable lorsqu'il porte atteinte aux dispositions légales et réglementaires (ex. : le dirigeant qui aurait omis une mention obligatoire dans les statuts ou aurait accompli irrégulièrement une formalité constitutive ; celui qui refuserait de communiquer les documents sociaux à un associé...). Il est également responsable en cas de violation des statuts (ex. : non-respect des délais de convocation des assemblées...). Enfin, il est responsable à l'égard de la société et des associés en raison de ses fautes de gestion. Étant donné la prise de risque inhérente à la conduite des affaires, la caractérisation de la faute de gestion relève de l'appréciation souveraine des juges. L'existence d'une rémunération est ainsi prise en compte pour apprécier plus sévèrement la faute du dirigeant. Est également prise en compte l'envergure de la société de sorte que la responsabilité d'un dirigeant de startup ne sera pas appréciée de la même manière que celle d'une société cotée en bourse dont les prises de décision sont analysées et contrôlées par différents organes. À l'égard des tiers, le dirigeant ne sera responsable personnellement que lorsque, dans le cadre de ses fonctions, celui-ci aura commis une faute dite « détachable », ayant causé un préjudice à ces tiers (ex. : le dirigeant qui a personnellement participé à des acte de contrefaçon de marque).

Comment le dirigeant peut-il s'exonérer de sa responsabilité ? Les clauses d'exonération de responsabilité prévues dans les statuts sont en principe nulles. Toutefois, le dirigeant peut s'exonérer de sa responsabilité dans des cas particuliers tels que la force majeure (catastrophe naturelle, fait d'un tiers, décision de la puissance publique...) ou lorsqu'il peut démontrer que l'acte litigieux est conforme à l'objet ou à l'intérêt de la société.

Quel est le délai de prescription ? Par exception à la prescription de droit commun de 5 ans, les actions en responsabilité à l'encontre du dirigeant se prescrivent par **3 ans**. Toutefois, cette prescription est allongée à **10 ans** lorsque la faute peut être qualifiée de crime ou lorsque le préjudice résulte soit du défaut de mentions obligatoires dans les statuts, soit de l'omission ou de l'accomplissement irrégulier d'une formalité prescrite pour la constitution de la société.

Comment le dirigeant peut-il se protéger de ce risque ? Contrairement à la responsabilité pénale, la responsabilité civile du dirigeant peut être assurée. Les contrats d'assurances permettent ainsi de protéger le patrimoine du dirigeant en prenant en charge totalement ou partiellement les condamnations pécuniaires résultant de la mise en œuvre de sa responsabilité civile. Attention toutefois à bien lire la police d'assurance afin de connaître les sinistres pris en charge par l'assureur.

La responsabilité pénale du dirigeant de startup

par Victoria Davidova, avocate spécialisée en droit des affaires et fondatrice du Cabinet Davidova Avocat, rédigé en 2015.

Comme exposé dans l'encadré précédent dédié à la responsabilité civile du dirigeant de startup, la responsabilité de tout dirigeant peut être recherchée sur le plan civil, mais également sur le plan pénal.

Qu'est-ce que la responsabilité pénale ? La responsabilité pénale est l'obligation pour une personne de répondre ou de rendre compte de ses actes délictueux devant une juridiction pénale, à la condition que ces actes soient constitutifs d'une infraction et susceptibles d'une sanction dans les conditions et les formes prescrites par la loi. Le dirigeant d'une société, en sa qualité de chef d'entreprise, endosse une responsabilité pénale rattachée au fonctionnement de l'entreprise et ce, même s'il n'a pas participé à la commission matérielle de l'infraction.

Qui est susceptible de mettre en œuvre la responsabilité pénale du dirigeant ? La responsabilité pénale du dirigeant peut être engagée soit par le Procureur de la République (*action publique*) soit par la victime (*plainte avec constitution de partie civile*).

Quelles sont les conditions de mise en jeu de la responsabilité pénale du dirigeant ? L'infraction reprochée au dirigeant doit être prévue par la loi pour conduire à une condamnation pénale. Il ne saurait y avoir de condamnation sans texte. Afin d'engager la responsabilité pénale du dirigeant, il convient donc de démontrer, sauf exception, *un élément matériel* et *un élément intentionnel*. L'élément matériel est caractérisé par le comportement fautif du dirigeant qui peut résulter d'une action ou plus rarement d'une omission (ex. : défaut d'établissement des comptes annuels...). L'élément intentionnel s'entend, quant à lui, comme l'intention d'accomplir l'acte défendu en sachant qu'il est contraire à la loi. Si l'élément intentionnel doit être obligatoirement démontré pour les crimes et délits, sauf en présence de fautes d'imprudence ou de négligence, sa démonstration n'est pas exigée pour mettre en évidence l'existence d'une contravention.

Quel est le champ d'application de la responsabilité pénale du dirigeant ? Elle peut être mise en cause à double titre. D'un part, il peut être poursuivi s'il s'est rendu coupable d'une infraction dans le cadre de ses fonctions de direction (ex. : abus de biens sociaux, fraude fiscale, délit d'initié, fausse facture, corruption...). D'autre part, il peut également être poursuivi dans le cadre de la responsabilité pénale du fait d'autrui. Cette responsabilité peut prendre deux formes, soit elle conduit à une condamnation du dirigeant sans que sa culpabilité ne soit à démontrer (ex. : infraction commise par un salarié au cours de son activité mais qui est imputée au dirigeant en sa qualité de chef d'entreprise), soit elle conduit à l'instituer comme le garant de la peine (ex. : seul le salarié est poursuivi et condamné, mais le juge met à la charge du dirigeant le paiement de l'amende).

Quelles sont les hypothèses de responsabilité ? Le spectre des causes de responsabilité pénale du dirigeant est large puisqu'il touche à tous les domaines de la vie sociale :

- les délits de droit commun appliqués aux affaires (ex. : escroquerie, abus de confiance, notamment résultant de l'utilisation du chéquier de la société à des fins personnelles...).
- les délits de droit des sociétés (ex. : infractions relatives à la constitution de la société comme les fausses déclarations dans les statuts, notamment sur la répartition des parts sociales, émission de nouvelles actions en l'absence de libération intégrale du capital social, infractions relatives aux comptes sociaux, notamment sur la répartition des dividendes, publication et présentation de comptes non fidèles, abus de biens sociaux...).
- les délits financiers et boursiers (ex. délit de blanchiment d'argent...).
- les infractions relatives aux entreprises en difficulté (ex. délit de banqueroute...).
- les infractions relatives au droit de la consommation et de la propriété intellectuelle (ex. pratiques commerciales trompeuses, délits de contrefaçon).
- les délits fiscaux (ex. : fraude fiscale...) et les délits douaniers.
- le droit pénal du travail (ex. : travail dissimulé, harcèlement moral, accident du travail...) et le droit pénal de la sécurité sociale ; les infractions en matière environnementale.

Comment le dirigeant peut-il s'exonérer de sa responsabilité ? Contrairement à la responsabilité civile du dirigeant, la délégation de pouvoirs constitue une cause d'exonération de la responsabilité pénale du dirigeant. En effet, la jurisprudence retient, sauf exception, que le dirigeant qui n'a pas participé personnellement à la réalisation de l'infraction peut s'exonérer de sa responsabilité pénale s'il rapporte la preuve qu'il a délégué ses pouvoirs à une personne dotée de *la compétence, de l'autorité et des moyens requis* pour faire assurer le respect des mesures réglementaires. Il convient toutefois de préciser que si ces délégations de pouvoirs sont communes dans des structures ayant une certaine envergure, elles sont plus rares dans les startups où le dirigeant assume souvent seul l'intégralité de ses fonctions.

Quel est le délai de prescription de l'action pénale ? Sauf exceptions, les *crimes* se prescrivent par **10 ans**, les *délits* par **3 ans** et les *contraventions* en **1 an**.

Le cas de l'inventeur salarié

par Magali Touroude, Conseil en Propriété Industrielle,
Fondatrice de Touroude & Associate, rédigé en 2018.



Le droit de la propriété industrielle prévoit que lorsqu'un salarié développe une invention, même hors de son temps de travail, il doit prévenir son employeur. Selon les dispositions du contrat de travail du salarié, l'invention appartient de fait à l'entreprise, ou celle-ci dispose de quatre mois pour s'attribuer l'invention, ou l'invention appartient au salarié.

Il est donc primordial pour l'entreprise comme pour le salarié de savoir dans quel cas de figure a été réalisé l'invention !

La mission inventive dans le contrat de travail

Lorsque le contrat de travail d'un inventeur-salarié dispose d'une clause de mission inventive, ou qu'il peut être prouvé qu'on lui a donné une telle mission (dans sa fiche de poste ou lors de l'entretien de fin d'année par exemple) les droits d'exploitation de l'invention appartiennent de plein droit à son employeur, même si l'invention a été faite sans demande spécifique de l'employeur et en dehors des heures de travail. Celui-ci a l'obligation de verser à l'inventeur-salarié en retour une « rémunération supplémentaire », l'équivalent d'une prime, dont la moyenne est de 2 200 € en France. La loi prévoit que cette rémunération supplémentaire concerne toutes les inventions. Le salarié y a droit, à compter du moment où l'invention répond aux critères de brevetabilité — nouveauté et activité inventive. L'entreprise peut ensuite décider de faire breveter ou non l'invention.

Aussi longtemps que le salarié est lié par son contrat de travail, toute invention développée par ses soins appartient à son employeur. Si un inventeur avec une mission inventive (un chercheur ou un ingénieur R&D peut être présumé en avoir une de fait) souhaite se lancer dans l'entrepreneuriat, mieux vaut donc attendre de ne plus être salarié pour développer son invention. En effet, son ancien employeur pourrait tenter contre lui une action en « revendication de propriété », pour se voir attribuer le brevet déposé sur l'invention.

Le contrat de travail sans mission inventive

Si le salarié n'a pas de mission inventive, c'est à dire qu'il n'a pas de prescription de son employeur pour inventer (c'est par exemple le cas d'un RH ou un commercial) toute invention faite par lui sera réputée « hors mission » et relèvera de deux cas :

- L'invention hors mission, attribuable : si l'invention est réalisée dans le cours d'exécution des fonctions du salarié, ou dans le même domaine d'activité que l'entreprise, ou que le salarié en a utilisé le matériel spécifique pour son invention (pas un stylo quand même...), l'entreprise dispose d'un droit de préemption, et peut racheter l'invention. Une fois l'employeur informé de l'invention, il a 2 mois pour en contester la classification, et par exemple demander un classement en invention de mission, et sinon 4 mois pour s'attribuer l'invention, en proposant un juste prix au salarié. Le prix sera alors déterminé au cours d'une phase de négociation entre salarié et employeur, en général aidés par les experts de la commission de conciliation siégeant auprès de l'INPI (CNIS), ou du TGI saisi.
- L'invention hors mission, non attribuable : il s'agit cette fois de l'hypothèse d'un salarié sans mission inventive, qui aurait réalisé une invention sans le matériel de l'entreprise, hors de son domaine et de ses locaux. C'est un cas relativement rare, car les inventeurs réalisent la plupart du temps leurs inventions dans le même domaine technique que leur employeur. Une fois l'employeur informé de l'invention, il a 2 mois pour en contester la classification. Passé ce délai, l'invention appartiendra de plein droit à son inventeur.

Informez vos salariés pour prévenir de futurs conflits

L'entrepreneur qui s'est vu attribuer les droits d'exploitation de son invention peut décider de créer son entreprise ou sa start-up pour la commercialiser. Il va alors recruter et se trouver à nouveau confronté à l'invention de salarié, cette fois du point de vue de l'employeur. Pour prévenir de futurs contentieux, il est important que l'inventeur-entrepreneur pense à :

- Insérer une clause de « mission inventive » dans le contrat de travail.
- Informer ses salariés du statut juridique de l'invention de salarié.
- Établir un cahier des charges interne, pour que chaque salarié connaisse le montant et les conditions d'attribution de la rémunération supplémentaire.

Rédiger un contrat de travail n'est pas chose facile, en particulier lorsque cela implique une mission inventive. Pour s'assurer que la clause soit bien rédigée et prévenir de futurs conflits, le mieux est de prendre exemple sur des contrats pré-rédigés, ou de chercher conseil auprès d'experts en propriété industrielle.

Deux exceptions peuvent intervenir : le cas du stagiaire et celui du freelance.

Un cas célèbre a fait jurisprudence, l'affaire Puech contre CNRS, où il s'agissait de déterminer à qui appartenait l'invention faite par le stagiaire Puech au cours de son stage au CNRS. Le Conseil d'État a estimé que le stagiaire n'était pas un salarié de l'entreprise, et que son invention lui appartenait. Lors de l'accueil d'un stagiaire, il faut donc penser à rédiger un contrat actant que toute invention faite dans le cadre du stage revient à l'entreprise.

De la même manière que pour le stagiaire, le freelance n'est pas un salarié de l'entreprise et n'est pas tenu à une mission inventive. Il faut donc également rédiger un contrat pour garantir l'attribution des droits d'exploitation d'une invention à l'entreprise.

Inclure la stratégie juridique dans une stratégie d'entrepreneuriat : faire du droit un atout concurrentiel !

par Jérôme Giusti, avocat, spécialiste en droit de la propriété intellectuelle, et cofondateur de 11.100.34. Avocats Associés puis de Metalaw, rédigé en 2012

Accompagner juridiquement des startups, ce que fait notre cabinet quotidiennement, c'est convaincre au jour le jour leurs dirigeants d'intégrer la stratégie juridique dans leur projet d'entreprise. Et ce, dès l'amont.

La plupart des créateurs d'entreprise, lorsqu'ils se lancent, estiment en effet évident d'appréhender les dimensions commerciales, financières et marketing de leur projet mais négligent bien souvent de réfléchir à une stratégie juridique.

Les questions légales leur apparaissent à tort comme ne les concernant pas encore, puisqu'ils seraient trop petits pour être inquiétés. Au mieux, ils pensent que leur traitement pourrait être reporté à plus tard, lorsque les problèmes se poseront vraiment ou lorsqu'ils auront assez d'argent pour prendre conseil auprès d'un avocat. D'autres les ignorent superbement, réduisant le droit à une succession de formalités contraignantes, inutiles et inadaptées. Certains lui substituent une autre norme. Nous entendons en effet beaucoup de créateurs d'entreprises, lorsque nous leur exposons le droit tel qu'il est, nous répondre que si c'est ainsi, alors tous leurs concurrents et plus encore, les plus gros acteurs du marché, cités bien souvent en exemple, n'appliquent pas toutes ces règles, font comme ci ou comme ça et eux sont toujours là ! Ce serait donc bien la preuve que l'on peut faire sans le droit ... Alors, oui, il faut voir un avocat ou un juriste, généralement un ami, pour faire des statuts. C'est la case obligée. On ne peut pas faire autrement mais pour le reste, on se débrouille, on « copie-colle » des CGV et puis, généralement, on s'arrête là.

Beaucoup de projets méritent pourtant beaucoup plus. Que l'on s'y arrête juridiquement ! Certains projets intègrent dès le départ une forte problématique juridique, par exemple, du fait de leur déploiement sur un marché juridiquement contraint ou encore, en raison d'une innovation technique ou commerciale inédite que le droit n'a pas encore appréhendée. Le premier travail est d'identifier précisément cette problématique. Le second est d'œuvrer à la faisabilité juridique du projet et plutôt que se confronter à des contraintes ou impossibilités de départ, trouver des solutions. Il est encore temps de le faire, rien n'est encore arrêté, l'entrepreneur n'a pas encore le « nez dans le guidon » et peut encore réfléchir sereinement à son projet. Et là naît la stratégie juridique : elle nourrit le commercial, le financier et le marketing et des projets évoluent, s'enrichissent, se réorganisent bien souvent avec profit une fois que la stratégie juridique, associée aux autres, y est intégrée.

Le droit n'est dès lors plus une contrainte mais devient un véritable atout concurrentiel. Maîtriser la réglementation applicable à son secteur d'activité, avoir défini précisément son statut juridique, avoir rédigé en amont ses contrats-clients, posséder et maîtriser ses propres conditions générales de vente ou d'utilisation adaptées à son projet, etc ... c'est posséder une longueur d'avance sur ses concurrents. Ne plus s'exposer à un risque juridique alors qu'eux, le sont encore.

C'est aussi posséder face à des investisseurs potentiels un atout supplémentaire, disposer d'un projet « legal compatible à 100 % ! », c'est donner de la valeur à son projet.



Anticipation des crises

La vie d'une startup est un parcours semé d'embûches, même lorsque tout va bien, en pleine phase de croissance. Chaque étape de l'évolution de la startup est porteuse d'obstacles à surmonter. Se pose donc la question de l'anticipation des crises et leur gestion lorsqu'elles surviennent. Une seule chose est sûre : des crises vont intervenir, certaines prévisibles, d'autres non¹¹⁶.

Les crises imprévisibles peuvent être un incendie des locaux, le décès d'un associé, une évolution défavorable de la réglementation ou un événement extérieur majeur impactant le business de la startup. Promovacances a ainsi été vendu en catastrophe suite aux attentats du 11 septembre 2001 et de ses conséquences. De simples changements de règles de fonctionnement des grandes plateformes (Google Search, Facebook, app stores) peuvent aussi affecter le cours normal des événements. D'autres crises pourraient être anticipées mais le coût de cette anticipation est trop élevé comme une concurrence soudaine mais néanmoins préméditée d'un acteur majeur.

*La gestion de crises est une quasi-routine pour la plupart des startups !
Même quand la croissance est là.*

La première des situations de crises fait partie de celles qui encombrant en permanence l'esprit et les pensées des dirigeants : les non-crisis, les faux problèmes ou les non-sujets importants. Elles vont obnubiler les dirigeants, les stresser, leur faire perdre du temps, les inquiéter pour rien et au final coûter cher à tous points de vue. Les dirigeants doivent avant tout savoir discerner les vrais problèmes à venir et les problématiques qui ont l'air d'être importantes mais qui ne le sont pas tant que cela.

L'expérience d'un décideur, c'est avant tout cela ! Déléguer est tout un exercice qui pour certain est un vrai défi qu'ils n'arriveront à réussir qu'avec une aide extérieure. Savoir en prendre conscience est, là aussi, une vraie anticipation de crise.

La grande majorité des « vraies » crises que vivent les startups, surtout si on les considère par secteurs (numérique, biotechs) sont typiques et récurrentes. De fait, elles sont bien souvent anticipables. C'est cela qui fait toute la valeur de l'expérience de ceux qui la portent. C'est aussi pour cela qu'il est très recommandé d'avoir dans l'équipe créatrice ou dans les personnes qui l'accompagnent un ou plusieurs fondateurs qui a déjà vécu une startup de l'intérieur en tant qu'exécutif à forte responsabilité (CEO, CTO, CFO, VP Sale ou Marketing...). Anticiper, c'est éclairer le chemin, ou plutôt, les possibles chemins qui sont devant vous. C'est pour être efficace et ne pas se perdre que l'anticipation est une absolue nécessité dans la conduite d'une startup.

Les grandes ornières sur lesquelles ont trébuché nombre de jeunes entreprises sont donc bien connues :

- Le **manque de cash** et les cycles interminables de roadshows devant les business angels et VC, sachant qu'il n'est pas forcément nécessaire de passer par ces sources de financement comme nous le verrons [plus loin](#).
- Le **produit qui ne sort pas à temps** ou qui ne donne pas satisfaction aux premiers clients.
- Les **cycles de vente** qui s'allongent à l'infini avec des clients « prospects » qui remettent à des jours meilleurs leur décision d'achat.
- Les **conflits** entre fondateurs ou avec les investisseurs.
- Les **nouvelles recrues** qui ne donnent pas satisfaction.

¹¹⁶ Cette partie a été à la fois inspirée et grandement alimentée par Michel Safars, à l'époque chez IT-Translation, qui co-dirige également le Track Entrepreneurship sur ce sujet au MBA d'HEC.

- Les **distributeurs** qui vous lâchent.
- La **création de filiale** à l'étranger qui ne se passe pas comme prévu.
- Les **règles de fonctionnement** de l'écosystème qui évoluent, qui affectent notamment Criteo depuis fin 2017.
- Des **changements dans la réglementation** qui affectent le business.
- Des **pannes de croissance** qui interviennent même après avoir atteint la taille critique comme pour Blablacar.

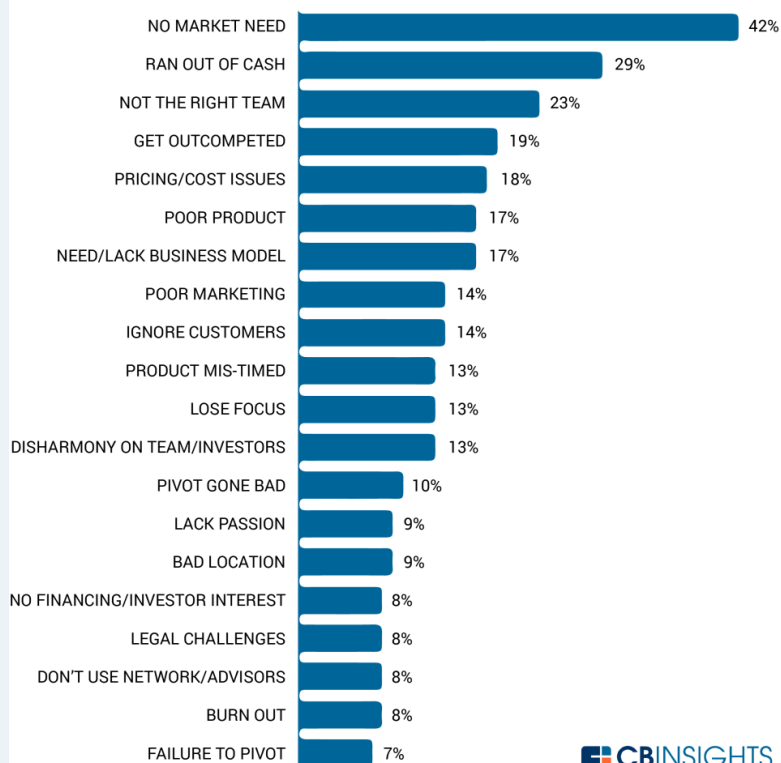
Il faut donc s'y préparer. D'un point de vue juridique, le pacte d'actionnaires est là pour prévoir une grande partie de ces cas de figure lorsqu'ils impactent la structure dirigeante et d'actionariat de la société. Un bon conseil juridique permettra de s'assurer que les principaux cas de litiges sont bien prévus et avec des clauses qui respectent les intérêts des fondateurs. Il faudra aussi âprement discuter et éviter les myriades de clauses imposées par les investisseurs.

L'anticipation des crises consiste à s'assurer d'avoir toujours un peu de temps devant soi. Quand on a moins de trois mois de cash de disponible, on ne peut pas bien travailler ni réfléchir tant le stress est important. Il faut plus de quatre à six mois pour freiner correctement sans finir dans le mur, notamment du fait du droit du travail qui rend cette période incompressible. A partir de six mois de trésorerie, on reste tendu mais c'est gérable. Avec plus de mois de mou, cela commence à être confortable, et au-delà de 12 mois, on est à l'aise pour bien travailler.

Il est donc préférable d'assurer son besoin de fonds de roulement sur 12 mois, quelle que soit la manière (par le revenu, par les levées des fonds) et bien avant d'être à court de cash. Il faut aussi être suffisamment conservateur dans ses prévisions de compte d'exploitation, ne jamais dépenser sans compter, suivre de manière régulière le cycle de vente avec les clients les plus importants. Il faut aussi réviser régulièrement sa roadmap en tenant compte de l'expérience.

THE TOP 20 REASONS STARTUPS FAIL

Based on an Analysis of 101 Startup Post-Mortems



CBInsight a produit en 2017 l'une des [études](#) illustrant pourquoi les startups se plantent.

Les deux problèmes classiques sont l'absence de marché et de problèmes d'équipe. Le manque de cash est à la fois un effet et une cause. C'est un effet qui peut résulter de l'absence de marché et de problèmes d'équipe. C'est une cause car il ne permet pas à la startup de survivre.

La plupart des critères résultent des insuffisances de l'équipe : produit de faible qualité, mauvais pricing, absence de business model, mauvais marketing, mépris du client, manque de focalisation.

Les facteurs exogènes sont rares dans cette liste, comme l'action des concurrents.

Quand tout ne se passe pas comme prévu...

Le tableau qui suit contient un inventaire des événements désagréables qui peuvent intervenir dans la vie des startups. Cela fait assez liste de «mauvaises nouvelles» mais elles sont très courantes. On peut aussi bien les prévenir que les guérir, selon son niveau de préparation et aussi par fois ses moyens financiers et/ou la structure de son équipe de fondateurs. Elles couvrent tous les aspects que nous avons balayés dans cette première partie du guide consacrée au lancement et à la gestion de sa startup. Et rassurez-vous, dans cet exercice, personne n'a « tout bon ». Même ceux qui ont connu une belle réussite ont eu à faire face à certaines de ces difficultés. Certes, avec l'expérience, certains ont pu en éviter un grand nombre. Mais la manière de les surmonter a aussi fait la différence. Et surtout, notez que nombre de ces crises interviennent lorsque la startup va bien et est en forte croissance.

	Prévention	Guérison
Equipe		
Recrutements plus lents que prévu	<ul style="list-style-type: none"> • Créer un vivier de recrues potentielles en amont de la levée de fonds. • Brief d'un chasseur de têtes et en négociant bien les tarifs. • Réseautage dans les conférences, les grandes écoles, universités et autres structures de formation au numérique. • Bien utiliser les réseaux sociaux comme LinkedIn et Twitter, y compris de vos collaborateurs. • Communiquer régulièrement dans les médias. • Afficher un système de valeur fort et le sens de la startup. 	<ul style="list-style-type: none"> • Réseautage dans les structures d'enseignement. • Parrainage de ces structures. Proposer des projets et des stages, notamment des stages de pré-embauches. • Appel à un chasseur de têtes.
Erreurs de recrutement	<ul style="list-style-type: none"> • Vérifier les valeurs et motivations des recrues au moment de l'embauche. • Leur faire rencontrer des collaborateurs de la startup au moment du recrutement pour vérifier que leur intégration se passera bien. • Systématiser les contrôles de référence avec toute collaboration et toute embauche. C'est une des clés de l'anticipation et trop peu pratiquée. • Ne pas embaucher de commercial ou de directeur commercial avant d'avoir réussi à conclure quelques ventes de manière répétable par l'équipe des fondateurs. • Eviter le recrutement du développeur « génial » « rapide » mais difficile à manager. 	<ul style="list-style-type: none"> • Se séparer rapidement des personnes qui ne font pas l'affaire. C'est douloureux mais indispensable à la bonne marche de l'entreprise. • Réévaluer la stratégie vente et marketing dans le cas où les commerciaux n'ont pas fait l'affaire. • Ne pas confondre inefficacité commerciale et inadaptation de l'offre aux clients visés. Les commerciaux ne sont pas toujours fautifs en cas de méventes !

<p>Baisse de motivation des équipes salariées</p> <p>Leadership ou autorité difficiles à maintenir</p>	<ul style="list-style-type: none"> • S'assurer que chacun a des objectifs clairs et ambitieux et de l'autonomie pour résoudre les problèmes. • Tracer des limites claires et des règles explicites pour tous. • S'assurer d'un bon travail d'équipe et du partage d'information. • Apprendre à communiquer à son équipe et en externe, surtout en situation difficile. • Préserver la confidentialité tout en donnant assez d'informations. • Tenir sa parole et tenir sa langue. • Expliquer mais ne pas se justifier. Accepter ses erreurs, accepter ses détracteurs jusqu'à une certaine limite. Travailler sa confiance en soi. Rester loin de l'équipe quand votre moral est mauvais. • Accepter d'être respecté sans chercher à être aimé ou admiré. Ne pas avoir peur de déplaire. • Bien répartir les rôles entre les cofondateurs. 	<ul style="list-style-type: none"> • Traiter les points à gauche pas encore mis en oeuvre. • Se séparer des personnes les moins motivées, performantes et évolutives sans trop tarder. • Mieux répartir les objectifs et responsabilités dans les équipes.
<p>Conflits dans l'équipe fondatrice</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Avoir déjà travaillé sur des projets auparavant avec l'équipe. Si possible, sous condition de stress. Le mieux est que les fondateurs se connaissent depuis plusieurs années. • Avoir partagé les mêmes références, notamment par la lecture d'ouvrages de référence comme « Crossing the Chasm ». • Aligner les objectifs et les motivations de chacun avant la création effective. Mieux vaut se disputer avant qu'après. • Pacte d'actionnaires qui prévoit les cas de conflits entre fondateurs. • Avoir un leader clair dans l'équipe aussi bien du point de vue de la représentation à l'extérieur, dans le fonctionnement de la startup que dans l'actionariat. 	<ul style="list-style-type: none"> • Trouver un médiateur qui fera la pédagogie à posteriori, s'il n'est pas trop tard. Les autres associés ne sont plus en bonne posture pour le faire. • Se mettre d'accord... ou se séparer rapidement à l'amiable. Il faut éviter de laisser pourrir une situation qui détériore l'ambiance de travail dans la startup. • Revenir aux fondamentaux : la startup est-elle la recherche d'une réussite purement personnelle ou la volonté d'accomplir un grand projet et en équipe ?
<p>Parachutage d'un nouveau dirigeant par les investisseurs</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Création d'une équipe solide dès le départ avec les compétences clés de la startup (techniques, business). • Limiter la dilution du capital des fondateurs et des droits de vote dans chaque tour de financement. • Anticiper cette situation en la demandant plutôt qu'en la subissant. Les signes déclencheurs sont généralement bien connus des personnes expérimentées car la situation est fréquente. • Savoir que cette situation est possible, l'intégrer dans sa logique et surtout ne pas communiquer à des tiers (familles, amis,...) comme si la situation de CEO était Ad Vitam. • Accepter de prendre un rôle non exécutif, comme la définition de la stratégie. 	<ul style="list-style-type: none"> • Les fondateurs acceptent de spécialiser leur rôle (CTO, etc) dans la nouvelle équipe de management. • Mettre son ego au placard. • Basculer son rôle en Président du Conseil d'administration ou du Directoire pour ménager l'ego et en le complétant éventuellement par un poste opérationnel (CFO, CTO déjà évoqué...).

Produit		
Développements qui prennent du retard	<ul style="list-style-type: none"> • Chiffrer les coûts et délais de développement en amont. • Savoir que c'est une situation presque systématique, prévoir au minimum 50% à 100% de plus en termes de temps et de coûts sur les développements et délais. Prévoir le BFR en conséquence. • Gérer un rétroplanning (Gantt) sur 18 mois avec les détails et le mettre à jour régulièrement. • Bien gérer les priorités dans les fonctionnalités du produit. • Mettre en place une comptabilité analytique des développements si possible dès le début pour avoir des indicateurs d'alerte. Elle sert aussi à valider son Crédit Impôt Recherche. 	<ul style="list-style-type: none"> • Identifier et corriger la source des retards : compétences de l'équipe de développement, spécifications incorrectes ou incomplètes, mauvaise architecture à revoir, qualité de la sous-traitance. • Revoir les priorités entre ajout de fonctionnalités et mise au point. Privilégier la sortie du « minimum viable product » qui sera ensuite amélioré fonctionnellement. Il vaut mieux sortir une première version incomplète rapidement qui sera améliorée que ... rien du tout.
Défaillance de sous-traitants clés	<ul style="list-style-type: none"> • Ne pas dépendre que d'un seul sous-traitant pour des missions clés. • Faire leur due diligence avant leur sélection. • Blinder l'aspect contractuel avec eux. • Commencer graduellement avec un premier "petit" contrat pour apprendre à se connaître. • Ne pas hésiter à en changer si ce n'est pas satisfaisant. 	<ul style="list-style-type: none"> • Se désengager progressivement des sous-traitants qui ne vont pas. • Ré-internaliser rapidement certains développements clés (modulo les moyens financiers disponibles).
Difficulté d'industrialisation du produit	<ul style="list-style-type: none"> • Bien architecturer le produit dès le départ. • Modulariser le logiciel. • Créer des interfaces claires entre composants avec des APIs que des partenaires pourraient utiliser un jour. • Prévoir la « scalabilité » du produit dans l'architecture (pour les services en ligne). • Supervision par un expert externe (cher à l'heure) mais pour peu d'heures. • Développements en mode Scrum. • Penser aux techniques de fabrication pendant les phases de conception et de prototypage, notamment par impression 3D. • Cf. Ils ont réussi l'industrialisation de leur objet connecté de Lélia De Matharel dans le JDN (2016). 	<ul style="list-style-type: none"> • Audit d'architecture et mesures correctives. • Voir les points précédents.

<p>Logiciel spaghetti qu'il faut réécrire entièrement pour le faire évoluer</p> <p>Il n'y a pas de commentaire dans le code. Pas de schéma d'architecture.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Bien architecturer le produit dès le départ. • Développer une approche modulaire, par composants, ... • Embaucher au moins un Sénior qui aura notamment la charge de l'architecture (vous ne confieriez pas votre maison à un architecte qui fait son premier plan !). Même si un des fondateurs est le CTO et croit savoir faire. • Imposer et vérifier que les commentaires et le nommage des variables correspondent à des règles écrites et tout doit être en anglais. 	<ul style="list-style-type: none"> • Envisager une réécriture... après une revue d'architecture. Cela peut-être douloureux à faire, surtout pour les équipes techniques, mais s'avérer indispensable pour repartir sur de bons rails.
<p>Mauvaise fiabilité du produit.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Mettre en place des procédures de tests rigoureuses. • Plan de bêta test avec utilisateurs réellement impliqués. 	<ul style="list-style-type: none"> • Mise en place processus de tests et de correction • Mettre en veilleuse roadmap produit pour améliorer la qualité du produit.
<p>Le code contient des composantes tierces non libres de droits.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Ajouter une clause au contrat de travail de tout développeur lui interdisant et le responsabilisant en cas d'usage/copie de code de tiers. Tout usage doit être connu et règlementé (logiciel type Black Duck si besoin). • Dédier une personne interne à cette responsabilité. • Déposer les codes à l'APP + dépôt d'un enveloppe Soleau de l'INPI. 	<ul style="list-style-type: none"> • Faire une revue de code, si possible par un spécialiste externe à l'équipe de développement. • Remplacer les briques posant problème par des briques n'en posant pas (développements internes, licences non virales, licences acquises, selon les cas).
<p>Changements de règle de la plateforme sous-jacente (Facebook, AppStore, etc).</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Eviter de trop dépendre d'une plateforme et d'un acteur qui peut changer les règles du jeu du jour au lendemain (Apple, Facebook). • Préférer les plateformes ouvertes et sans « péage ». 	<ul style="list-style-type: none"> • Devenir multi-plateforme ou créer une couche logicielle d'abstraction entre votre solution et les différentes plateformes tierces.
Marketing		
<p>Dirigeant qui communique mal</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Le CEO doit être de préférence le plus communicant des fondateurs, à défaut, identifier et nommer un porte parole de qualité. • Formation média training. 	<ul style="list-style-type: none"> • Formation média training du ou des dirigeants.
<p>Médias/influenceurs qui n'aiment pas le produit et buzz négatif</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Approche « lean startup » de test rigoureux de la proposition de valeur avec des clients exigeants. • Beta test et prise en compte des retours. 	<ul style="list-style-type: none"> • Analyse à froid de ce qui ne va pas et mesures correctives. • « Pivot » consistant à positionner la startup sur un autre marché ou revoir le positionnement du produit.
<p>Produit pas assez différencié dans un marché très concurrentiel</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Bien travailler et tester la proposition de valeur et le positionnement. • Eviter le « nice to have » ou la différenciation juste sur le prix. 	<ul style="list-style-type: none"> • Réviser la roadmap produit en fonction d'une analyse de la valeur perçue et des moyens de réorienter l'offre produit en fonction des attentes de clients bien ciblés.

Viralité qui ne fonctionne pas	<ul style="list-style-type: none"> • Ne pas confondre une startup avec une société qui a déjà plusieurs milliers d'utilisateurs. Le saut est important et ce qui vaut pour l'un ne vaut pas pour l'autre. • Faire de la qualité au niveau du produit, pas de l'à peu près. • Ne pas tablez tout son plan marketing et communication sur les réseaux sociaux et la viralité. • Travailler la capillarité de distribution et de la visibilité avec des partenaires. • Assurer un inventaire de bon niveau (contenu, données, etc) pour que le produit ait de la valeur pour les utilisateurs dès son lancement. 	<ul style="list-style-type: none"> • Repenser le produit pour rendre sa diffusion plus virale (liens avec les réseaux sociaux, etc). • Créer une valeur produit qui augmente avec le nombre d'utilisateurs (économie de réseau).
Trou de communication après le lancement	<ul style="list-style-type: none"> • Définir une roadmap produit à 12 mois et son plan de financement. Bien choisir les médias adaptés. • Exécuter un cycle d'amélioration produit trimestriel à semestriel avec la communication associée • Gérer un cycle de communication récurrent avec : nouveautés produits, partenariats, levées de fonds, nouveaux clients. 	<ul style="list-style-type: none"> • Idem que pour le préventif.
Marché qui ne décolle pas sur une innovation de rupture	<ul style="list-style-type: none"> • Identifier des segments clients innovants, fins et verticaux pour démarrer. • Se focaliser sur un nombre réduit de segments clients et de clients (en BtoB) pour démarrer. • Evangéliser le marché sur l'innovation « générique » et pas seulement sur votre produit. 	<ul style="list-style-type: none"> • Idem que pour le préventif. • Envisager un pivot, notamment au niveau du couple produit-marché.
SEO qui ne fonctionne pas	<ul style="list-style-type: none"> • Bien concevoir dès le départ votre site web pour qu'il soit optimisé pour le SEO. • Ne pas abuser de méthodes de growth hacking qui peuvent générer un retour de balancier des moteurs de recherche. 	<ul style="list-style-type: none"> • Faire auditer le site par un spécialiste du SEO et lancer un plan d'action pour l'améliorer.
Modifications du moteur de recherche de Google qui font baisser radicalement le trafic	<ul style="list-style-type: none"> • Ne pas dépendre uniquement du SEO pour la génération de trafic sur le site. Développer une stratégie de backlinks (qui aide au passage au SEO) ainsi qu'une stratégie de présence dans les réseaux sociaux, sans compter un plan de relations publiques. 	<ul style="list-style-type: none"> • Revoir la stratégie de génération de trafic pour la diversifier.
Concurrent majeur qui introduit un produit équivalent	<ul style="list-style-type: none"> • Veille concurrentielle voire « intelligence économique ». • S'assurer une bonne protection de sa propriété intellectuelle. 	<ul style="list-style-type: none"> • Ne pas surestimer la capacité de marketing du concurrent surtout si le produit n'est pas « cœur de métier » chez lui. • Evaluer des stratégies de contournement : transformer une situation de concurrence en partenariat / coopération.

Vente		
Cycle de vente plus long que prévu (en btob)	<ul style="list-style-type: none"> • Ne pas trop extrapoler le cycle de vente sur les premiers clients au reste du marché, surtout si ceux-ci étaient déjà dans votre réseau de connaissances. • Moyens d'accélérer le cycle de vente : choix des clients, identification des décideurs ayant le « carnet de chèque », meilleure segmentation, promotions, prise en charge projets pilotes. 	<ul style="list-style-type: none"> • Analyser l'ensemble du cycle de vente et identifier les zones où le taux de transformation peut s'améliorer. • Revoir segmentation et ciblage client, se focaliser. • Améliorer l'offre et son positionnement pour passer du « nice to have » au « must have ». • Développer la communication sur les premières références clients pour générer un effet d'entraînement.
Coûts d'acquisition client trop élevé	<ul style="list-style-type: none"> • Revoir le processus marketing et vente pour optimiser le rendement de chaque étape (augmenter le % des clients qui passent d'une étape à la suivante du cycle de vente). • Revoir le système de prix ou le ciblage. 	<ul style="list-style-type: none"> • Revoir le processus de vente pour le rendre plus efficace • Revoir segmentation client et marchés cibles
Changement de l'interlocuteur clé chez vos grands clients aboutissant à un déréférencement	<ul style="list-style-type: none"> • Développer des relations avec vos clients clés qui soient résilientes aux changements d'organisation et couvrent plusieurs niveaux de hiérarchie et d'influenceurs. • La relation commerciale avec les grands clients est gérée par les fondateurs avec un entretien régulier. 	<ul style="list-style-type: none"> • Diagnostiquer avec le client les raisons rationnelles du déréférencement et la différenciation du concurrent retenu. • Revoir la roadmap produit en conséquence.
Clients qui ne payent pas ou qui payent en retard	<ul style="list-style-type: none"> • « Due diligence » des clients. • Demander de paiement à la commande ou d'un acompte. • Bien comprendre le fonctionnement des services achat des clients. 	<ul style="list-style-type: none"> • Bien comprendre le fonctionnement des services achat des clients.
Implantation internationale qui ne décolle pas comme prévu	<ul style="list-style-type: none"> • Limiter le nombre de pays à cibler. • Voir les bonnes pratiques pour l'implantation internationale. • Dans le cas des USA, envoyer un fondateur sur place pour lancer l'activité, puis recruter des « locaux ». • Développer un marketing adapté à la culture locale. • Bien se faire accompagner avec des experts implantés localement et ayant un bon « track record » dans l'univers des startups. 	<ul style="list-style-type: none"> • Evaluer et revoir le positionnement marketing et l'argumentaire de vente. • Revoir la constitution des équipes locales. • Envisager une présence locale de l'un des fondateurs (pour les USA).

Finance		
Levée de fonds qui ne prend pas	<ul style="list-style-type: none"> • Créer une équipe solide de fondateurs avec des talents complémentaires. • Cibler les bons investisseurs au bon moment. • Créer un business plan qui est réellement attractif pour des investisseurs. Avec une solution bien différenciée, un marché bien identifié, des économies d'échelle, un potentiel fort de croissance. • Eviter les « plans papier ». Il faut avoir au minimum un prototype, une bêta voire des clients pour attirer des investisseurs privés. • Se faire aider par un leveur de fonds pour les grosses levées. 	<ul style="list-style-type: none"> • Revoir les points à gauche dans la structure de sa startup. • Mieux cibler les financeurs en fonction de la maturité du projet. • Diversifier les sources de financement recherchées : crowdfunding, family offices, fonds d'entrepreneurs, corporate venture, etc.
Panne de trésorerie, investisseurs qui ne suivent pas aux seconds tours de financement	<ul style="list-style-type: none"> • Surveiller la trésorerie en permanence. • Préparer des levées de fonds bien cadencées et bien en avance. • Générer des sources de revenu dès que possible. • Optimisez l'appel aux avances remboursables et prêts à taux zéro d'origine publique. 	<ul style="list-style-type: none"> • Identifier pourquoi les investisseurs ne suivent pas : proposition de valeur client non éprouvée, équipe instable ou pas assez dynamique, cycles de vente trop longs, etc. • Stratégie du « pivot », repositionnement de la société, changement d'équipe, etc. • Scale back sur une activité de service pour rebondir.
Coup de l'accordéon des investisseurs (<i>qui réinvestissent en baissant la valeur de la société et diluant énormément les fondateurs</i>)	<ul style="list-style-type: none"> • Cf. encadré sur les FCPI. • Constituer une équipe de fondateurs solides. • Développer les sources de valorisation de la société : propriété intellectuelle, valeur produit, valeur de l'écosystème, valeur du portefeuille de client et de la base installée. • Eviter de se trouver en situation de rupture de trésorerie (facile à dire...). 	<ul style="list-style-type: none"> • Cf ci-dessus.
Redressement fiscal sur CIR ou sur les charges sociales	<ul style="list-style-type: none"> • Bien qualifier les travaux de R&D qui sont éligibles au CIR. • Mettre en place suivi précis du temps passé sur R&D éligible. • Monter un partenariat avec un laboratoire de recherche public et/ou une grande entreprise. 	<ul style="list-style-type: none"> • Négocier avec les services des impôts. • Justifier de l'aspect expérimental de la R&D de la société.

Les 10 piliers de ma prochaine vie d'entrepreneur

par Rémy Taillefer, consultant indépendant en stratégie digitale, créativité et projets innovants, rédigé en 2013



J'ai créé une SARL en 2005 qui fut liquidée en 2011. Je livre ici le fruit de ma réflexion un an après.

Mon meilleur ami d'enfance me demandant ce que je voulais faire plus tard, je lui répondais assez spontanément : chef d'entreprise ! Pourquoi, je n'en sais rien. Cela a véritablement éveillé en moi ce désir d'entreprendre et constitué le principe fondateur d'une vision qui ne m'a jamais quitté. Après avoir démarré dans le tourisme, le conseil financier l'organisation sportive et la recherche en informatique, j'ai été longtemps en quête de sens de cette vision en allant à tâtons vers une activité de conseil indépendant dans un premier temps puis vers la création d'une entreprise innovante ensuite en m'étant formé en sciences cognitives, aéronautique, management et E-commerce. Une dispersion qui illustre ma quête de connaissances en sciences et techniques et business.

J'étais attiré par la possibilité de transformer ma vision d'origine en véritable projet entrepreneurial de façon à rendre service à des gens comme moi peu à l'aise dans des environnements de plus en plus technologiques donc complexes. Cette vision aussi belle et noble qu'elle fut n'a pas été assez mature et claire pour véritablement éclore. Mon entreprise a correctement fonctionné mais a connu des passages difficiles notamment pour une trop forte dépendance aux aides à l'innovation que j'ai eu le tort d'assimiler à du chiffre d'affaires. Trop d'énergie a été dépensée à des activités de R&D pas assez rentables à court terme. Enfin, courant 2011 un projet d'association est mort dans l'œuf : le temps perdu et mon manque de vision claire ont abouti à la liquidation de mon entreprise. Voici les leçons de ce parcours.

Avoir une vraie vision de son projet et de son entreprise et ne pas être suiveur

J'ai été très accompagné par mon laboratoire d'origine, Inria pour lequel j'ai une grande reconnaissance. Néanmoins ma vision d'entreprise était trop floue. J'ai souvent entendu que seuls les visionnaires réussissent et je crois que c'est vrai. Ma préoccupation a surtout été de générer du chiffre au détriment de ma créativité indispensable pour innover et pérenniser. Ce concept fondateur de toute startup est indispensable à mes yeux pour transformer des idées en concept puis en projet.

Avoir une planification financière personnelle claire et une épargne de sécurité

J'échange fréquemment avec des entrepreneurs pensant rapidement assurer leur autonomie financière. Ils vont donc mettre toutes leurs économies jusqu'au dernier Euro dans leur projet sans s'informer sur leur protection juridique et financière. Une sage précaution est de consulter un notaire ou un conseiller fiscal. Autre erreur, n'avoir aucune liquidité au cas où... J'ai fréquemment été en crise financière n'ayant pas prévu de réserves de trésorerie personnelle. Il est important de continuer à épargner même de petites sommes, c'est une loi du succès financier. Il faut également éviter de se porter « caution solidaire » pour les prêts. Si l'on ne peut faire autrement, il y a possibilité de mettre un terme au processus, ce que je recommande car en cas de liquidation. Vous aurez à rembourser toute dette de prêt bancaire issue d'un PCE même avec une garantie Bpifrance.

Penser à préserver sa vie personnelle et/ou familiale

La réussite, s'il en est, est à mon sens le fruit d'un équilibre correct entre le Faire, l'Avoir et l'Être. Cet équilibre permet de relativiser les succès comme les échecs afin de préserver l'essentiel. Certes une entreprise peut être une « famille » mais elle ne doit pas se substituer à ses proches. Mon obsession de la « réussite » a engendré pas mal de frustrations et tensions dans mon entourage. Le pire étant la perte de repères à propos du temps et notamment des

anniversaires ! La question du sens d'entreprendre doit être régulièrement revisitée. Je suggère de d'effectuer une photographie de sa vie tous les 6 mois afin de revisiter ses fondamentaux : planification personnelle et professionnelle avec mesure des objectifs et résultats à 5 ou 10 ans.

Le pacte d'associés doit reposer sur le sens de sa vision

J'ai tenté de m'associer à plusieurs reprises au « feeling » en grillant les étapes nécessaires. Ça n'a jamais marché. Pourquoi ? Par manque de vision claire de mon projet et de l'associé idéal. Bien choisir ses associés, les questionner sur leurs valeurs et enjeux personnels/professionnels est essentiel avant toute considération économique. Il ne sert à rien de solliciter un avocat pour la préparation du pacte et les augmentations de capital tant que l'on n'y a pas assez réfléchi. Et bien penser à garder le leadership sachant que les alliances à 50/50 ne fonctionnent en général pas.

Se payer correctement et ne jamais faire de refinancement personnel (hors recapitalisation programmée)

Quand c'est difficile, il est très dangereux de faire le sablier entre ses comptes professionnel et personnel. Je l'ai souvent pratiqué en me disant que c'était toxique, tout en recommençant et en me disant que « ça c'est pas génial ! ». Il m'est également fréquemment arrivé de « m'oublier » lors du paiement des rémunérations, ou carrément de prendre sur mes réserves personnelles pour régler les salaires, les charges sociales par manque de liquidités. Cette gestion chaotique est usante. En tout cas j'ai beaucoup appris du tribunal de commerce de Paris lors de la rencontre avec un juge un an avant la liquidation et qui m'a indiqué les critères d'alerte permettant d'identifier une entreprise en difficulté. Respecter la règle de demande d'ouverture de redressement judiciaire ou de liquidation impérativement dans les 45 jours qui suivent la cessation de paiements est un élément clé. Mais à partir de quand est-on en cessation de paiement n'est pas évident à déterminer. Il faut donc être aidé par son comptable ou son avocat pour y arriver. En tout cas, il faut être

très vigilant sur ce point. Au final, la responsabilité pécuniaire et comptable repose sur le dirigeant majoritaire.

Bien recruter c'est choisir avec qui partager le tiers de son temps et détecter qui est apte à faire rayonner sa vision

Je n'ai eu que des collaborateurs talentueux ! Mais je les ai recrutés souvent trop rapidement. Cela nécessite du temps de choisir des personnes qui excellent techniquement. C'est encore plus ardu sur les qualités humaines. Je n'hésiterai plus à effectuer plusieurs entretiens d'embauche, le premier uniquement au téléphone car c'est un excellent moyen de jauger l'aptitude d'un collaborateur à communiquer. Un recrutement erroné coûte cher et peut avoir des conséquences désastreuses sur le moral des troupes. Par ailleurs, je pensais « faire du social » en gardant des collaborateurs qui ne convenaient pas. Je n'aidais ni l'entreprise, ni ces collaborateurs. Un management social n'exclut pas d'être très exigeant avec ses collaborateurs en termes d'objectifs/résultats. J'ai trop souvent lâché du lest et pas été assez carré sur les délais non tenus tant en production qu'en réception des rapports d'activité fréquemment en retard ce qui doit donner lieu à une convocation du collaborateur concerné sans délai. La réussite repose sur des règles précises à respecter.

Dissocier le chiffre d'affaires des aides et subventions

Mon entreprise était une JEI qui bénéficiait du CIR ainsi que d'aides au recrutement et à la formation professionnelle continue. J'ai trop souvent confondu ces rentrées avec le chiffre d'affaires, le vrai ! Je l'ai souvent entendu chez certains dirigeants qui ont pris conscience des effets pervers d'une gestion unique pour tous ces flux financiers. Le mieux est de porter ces montants sur des comptes séparés et de ne s'en servir que pour les projets labellisés concernés. Ainsi il ne peut plus y avoir de confusion avec la gestion courante.

Le premier commercial de l'entreprise est son dirigeant principal

J'ai plusieurs fois tenté de « refiler la patate chaude » : le travail commercial est difficile au sens où il nécessite des qualités d'endurance et de régularité sans faille. Pensant que je ne pouvais pas assumer cette fonction seul et surtout par facilité, je l'ai déléguée à plusieurs reprises de façon plus ou moins heureuse pour quelques milliers d'Euros en sous-traitance à une société qui ne connaissait pas bien mon activité. Résultat, zéro vente en un an. Puis recrutement d'une directrice commerciale externalisée à qui j'ai donné un pouvoir excessif, sans objectifs suffi-

Conclusion

Crise ou pas, prêt à recommencer ! Ces différentes leçons m'ont enseigné que je pouvais assumer seul l'entière responsabilité de ce qu'est advenue mon entreprise. Ça n'a pas été facile au début de m'en convaincre croyant que tout cela venait d'un marché que nous avions gagné et qui n'a jamais débuté. Bon alibi. En tout cas ce qui a été le plus dur c'est de réaliser qu'une liquidation ça n'arrive pas qu'aux autres. Cela a été un moment très difficile à vivre, mais tellement libérateur après avoir passé plus d'un an à la fois le nez dans le guidon et en même temps dans une extrême inquiétude notamment vis-à-vis des salariés, des créanciers.

samment clairs. Là, un excellent travail de stratégie commerciale mais sans moyens pour pérenniser cette coopération qui pouvait donner des fruits sur le moyen terme. Enfin, recrutement d'un commercial junior arrivé avec un portefeuille clients conséquent, mais également sans objectifs suffisamment précis et outils adéquats mis à sa disposition. Résultat : beaucoup de contacts, un pipe conséquent un faible taux de transformation et peu de chiffre d'affaires à la clé avec une démotivation naturelle du collaborateur. Avec le recul, mes objectifs commerciaux personnels ont été dilués dans les soucis de gestion de l'entreprise et le management : le lion qui se mord la queue... en oubliant que le but premier de toute entreprise est de dégager des profits. C'est la responsabilité du dirigeant de toute société de le garantir.

Discerner les dépenses utiles et futiles et bien maîtriser ses coûts fixes

À une époque où les affaires étaient florissantes j'ai également délégué des fonctions clé à des consultants de manière excessive : prospective RH et financement de l'innovation. Malgré l'obtention d'aides, cela a coûté très cher à la société et ne lui a pas permis de constituer des réserves suffisantes. D'autre part en matière de recrutement j'ai eu tendance à trop les anticiper plutôt que de sous-traiter. En matière de bureaux, nous avons déménagé trop vite pour profiter d'une excellente opportunité alors que le télétravail fonctionnait correctement jusque-là. Vigilance également sur les associations professionnelles à cotisations élevées. Ces adhésions à des organismes connus m'ont fait rêver en pensant y obtenir des contrats. Ces dérives ont entraîné une inflation des charges fixes empêchant un développement commercial maîtrisé et constant.

Entretenir et créer du lien grâce au personal branding

Mobilisé trop souvent comme pompier pour résoudre les questions à court terme et courir après le chiffre d'affaires, j'ai longtemps négligé mes amis, mes réseaux tant personnels que professionnels. Je sollicite beaucoup de contacts sur les réseaux sociaux : anciens collègues, amis ou relations professionnelles que j'ai perdu de vue. C'est un véritable plaisir que de constituer ce réseau relationnel. Mais autant le faire régulièrement à chaque rencontre quand cela est possible en invitant sur les réseaux mes contacts après chaque rendez-vous (en échangeant les cartes de visite et en demandant les listes de participants des formations ou événements auxquels on assiste).

Quelques leçons de Yossi Vardi

Yossi Vardi est un intervenant régulier de la conférence LeWeb. C'est dans l'édition 2012 qu'il a partagé son expérience d'entrepreneur et d'investisseur pleine de bon sens. Yossi Vardi est le business angel le plus connu en Israël.

Voici donc ce qu'il a appris comme investisseur avec 80 startups, principalement en Israël. Sur ces 80 sociétés, il a fait 20 bonnes sorties mais aussi 20 échecs. Les deux allant ensemble. C'est plutôt un bon palmarès !



Tip 1 : l'entrepreneur a besoin de chance plus que de talent. Et la chance n'est pas distribuée équitablement. Il y a des gens qui savent attirer la chance à eux... en travaillant. La chance, cela se provoque : en créant des situations. C'est ce que l'on appelle la sérendipité. Il raconte ainsi avoir rencontré Steve Case par hasard dans un ascenseur ce qui a conduit à la vente de ICQ dans lequel il avait investi. Pour avoir de la chance, il faut se bouger et avoir l'oeil, comme dans les conférences type LeWeb où l'on rencontre des gens de tout niveau. Bref, il faut tout de même du talent pour tirer parti de la chance !

Tip 2 : alors, doit-on lever beaucoup ou pas beaucoup ? Dans l'enquête sur Startup Genome qui a porté sur des centaines de startups et sur ce qui marche ou pas, il semblerait que trop lever soit toxique car on dépense l'investissement trop rapidement et mal. Le « burning rate » devient trop élevé. Comme on est incapable de devenir profitable, on continue de lever et cela devient un cercle vicieux. Mieux vaut lever étape par étape et progressivement. Ce genre de problème ne risque cependant pas d'arriver à beaucoup de startups en France car les tours de financement sont relativement modestes au regard de ce qui se pratique outre-Atlantique.

Tip 3 : quelle est la bonne taille pour l'équipe fondatrice de la startup ? En gros : un n'est pas assez et au-delà de trois, c'est trop car c'est difficile à gérer et que la motivation est diluée. Deux à trois fondateurs semble donc le nombre optimal.

Tip 4 : chez qui lever des fonds ? On est facilement attiré par des investisseurs expérimentés qui promettent d'aider la startup. La plupart ne tiennent pas leur promesse. Vous avez surtout besoin d'un bon mentor qui s'intéresse à ce que vous faites.

Tip 5 : il faut savoir pivoter, sinon c'est la mort assurée de la startup. Et cela montre aussi que l'on n'apprend pas. My 2 cents : mais attention à ne pas le faire trop souvent car cela témoigne d'un manque de préparation et de réflexion.

Tip 6 : get a good funder, psychologie du fondateur insécure, source of deal flow, people avec recos d'amis. Besoin d'avoir un bon réseau. Appel froid sans intro ne fonctionne pas bien. Mais avec, pas forcément non plus...

Tip 7 : exits. Trop tôt ou plus tard ? Perte de valeur potentielle ? Bigger exit, prend plus de temps et augmente le risque. Pas de règle. Plus on attend, plus le spread de la valeur augmente. Not selling a company. Acheteur est une personne donnée dans une entreprise. Vrai pour l'exit et pour toute vente.

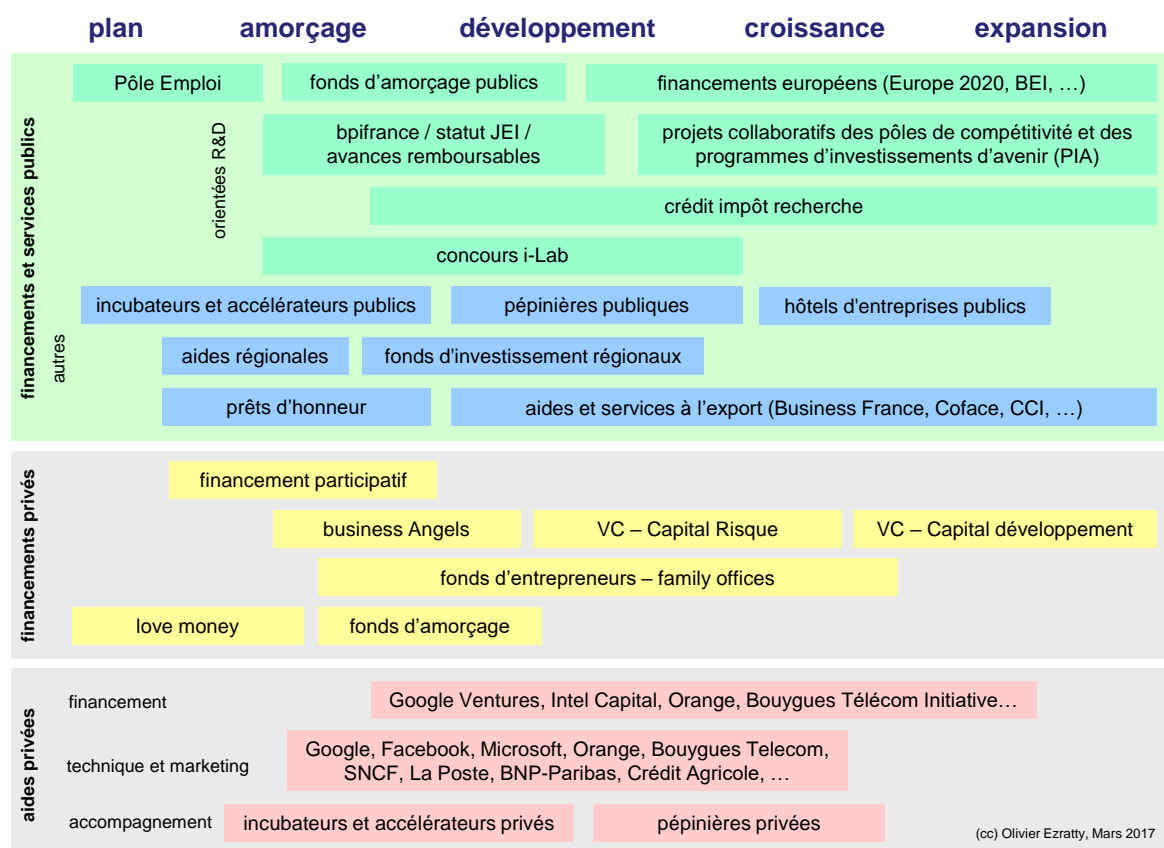
L'écosystème français des startups

Après avoir couvert les fondamentaux génériques de la création et de la croissance des startups, nous allons ici faire un tour des différentes structures privées et publiques d'accompagnement, d'incubation, d'accélération, de financement et de développement international des startups en France.

Ce tour sera agrémenté d'exemples, d'une vue critique des dispositifs en place et de quelques schémas explicatifs comme celui de la [page suivante](#) qui décrit quelques parcours types du financement d'une startup. Les services de sociétés de conseils spécialisées destinés aux startups sont couverts dans [la partie suivante](#).

L'offre d'accompagnement des startups est de plus en plus pléthorique. On se demande parfois s'il n'y a pas plus de structures d'accompagnement que de startups ! L'accompagnement de startups semble susciter autant de vocations que l'entrepreneuriat lui-même sans forcément d'ailleurs que les individus qui proposent de l'accompagnement aient une véritable expérience de l'entrepreneuriat. L'ordre dans lequel solliciter ces différentes structures est important, ce que nous allons étudier dans le schéma de la page suivante. Il faut cependant prendre gare à ne pas abuser de l'accompagnement. L'équipe fondatrice de la startup doit apprendre à être aussi autonome que possible.

L'expérience montre que ce monde, comme tant d'autres, est une affaire de réseaux. Pas simplement de réseaux dits d'influence. Mais de réseau tout court car le monde de l'entrepreneuriat est assez étroit. Réseau également car de nombreuses structures publiques se financent les unes les autres : Bpifrance finance en partie les pôles de compétitivité et les fonds d'investissement en amorçage et en capital. Les collectivités locales financent les membres du réseau Initiative France et ceux du Réseau Entreprendre. Tout compris, les financements des startups français sont en fait aux deux tiers d'origine publique ! L'enjeu pour nombre d'entrepreneurs est d'identifier la ou les têtes de ponts de ces réseaux pour accéder la plus efficacement à ses différents nœuds.



Exemple de cycle de financement de startup en France

Définition du projet, recherche d'associés, prototypage (le cas échéant), création du business plan, validation du projet avec amis, clients, conseils, enseignants, etc. Incubation éventuelle du projet surtout s'il s'agit de chercheurs ou élèves de l'enseignement supérieur.

Gestator

Les apports personnels couvrent le capital de création de l'entreprise ainsi que les comptes courants associés. Cette première "levée de fonds" personnelle est associée parfois à la famille et amis.

Apports

5-100K

Création

Diverses aides à la création sont proposées par Bpifrance et les régions. Il y a notamment l'ACREI, l'AIMA, le PTR, l'AFI et l'ADI.

Bourse des nouveaux entrepreneurs

30K€

Aides à la création

30-100K

10-60K

Services

Divers aides régionales ou nationales financent par ailleurs les services abondamment les entreprises dans des locaux à loyers très modérés complétées de services bureau de base (accueil, secrétariat, propriété intellectuelle).

PI

Diverses aides et financements peuvent être obtenus auprès de l'INPI et de Bpifrance pour financer la protection et la valorisation de

Export

Diverses aides, subventions, assurances et exonérations de charges sociales réduisent également les coûts de l'export. La plupart s'obtiennent auprès d'Ubrifrance et de

Réduction des dépenses

Quelques principes généraux dans le cycle de financement :
 - Les levés de fonds successifs sont indispensables pour lever sur les autres étapes du financement non dilutif, notamment les avances remboursables de Bpifrance.
 - Privilégier au démarrage de l'entreprise des sources de financement non dilutives. Elles vont permettre d'accroître la valeur de l'entreprise (création de clients, dépôts de brevets, etc) pour mieux préparer l'arrivée d'investisseurs.

Financements non dilutifs

Pôle Emploi verse des indemnités de chômage aux fondateurs dans les conditions classiques, suite à un licenciement, mais également dans le cadre de la création d'entreprise et pour les jeunes dans ce cas là, pour la création de produits ne nécessitant pas d'investissements matériels. C'est une bonne manière de éviter l'endettement pour créer de la valeur avant de faire appel à des investissements dilutifs.

Pôle Emploi

Ces prêts sont consentis aux associés, le plus souvent par des associations membres des réseaux Entrepreneur ou France Initiative ou par certains incubateurs. En Ile de France, Scientipôle Initiative propose des prêts d'honneur de 20K€ par associés sur 5 ans, plafonnés à 60K€ par société (et le double pour les projets industriels).

Prêts d'honneur

10-60K

Le concours national d'aide à la création d'entreprise de technologies innovantes (i-Lab) permet d'obtenir une subvention pour financer la R&D, avec jusqu'à 450K€ dans la catégorie "création développement". Le dépôt des dossiers se fait fin janvier et les nominés sont désignés début juillet. Le déblocage de l'aide est aussi conditionné par les fonds propres et peut se faire en plusieurs phases.

Environ 1 chance sur 5 de gagner à ce concours (données 2015)

Crowdfunding

Même si les banques ne prêtent pas facilement, il est bon de tenter le coup et de faire jouer la concurrence. Un prêt d'honneur et le label associé seront des atouts, tout comme une relation de confiance de longue durée avec son agence. Un prêt de Bpifrance peut également être complété.

Prêts bancaires

i-LAB

A ce stade du développement, l'entreprise a créé son produit et a pu attirer ses premiers clients. Sa valorisation peut donc atteindre un niveau permettant de faire appel à des investisseurs sans trop diluer le capital des fondateurs. Typiquement, la valorisation à ce stade sera comprise autour de 1M€. On pourra ainsi lever environ 200K€ à 500K€ sans diluer au delà de 30% son capital.

Financements dilutifs

Il faut le plus souvent faire appel à plusieurs business angels pour cette étape de financement. Les tickets moyens par BA sont de 20 à 30K€. Certains BAs se regroupent dans des sociétés d'investissement pour mutualiser leur risque. A ce stade peuvent aussi intervenir les sociétés d'investissement d'amorçage régionales tout comme les fonds d'investissement d'entrepreneurs.

Business angels

50-500K€

Bpifrance propose divers prêts qui s'obtiennent sur dossier. Le prêt d'Amorçage peut aller jusqu'à 200K€ avec le concours des régions. Le Prêt Innovation Amorçage peut abonder un financement privé de BA ou de VC à hauteur de 500 K€.

Prêts/avances Bpifrance

50-500K€

Le statut de **Jeune Entreprise Innovante** permet d'obtenir des déductions fiscales et de charges sociales, et est conditionné par un investissement d'au moins 15% du CA en recherche. Il est géré par le Ministère de la Recherche et attribué comme contrôlé - par l'administration fiscale des entreprises.

URSSAF

Les jeunes entreprises innovantes bénéficient d'exonérations de charges patronales pour leurs effectifs de R&D sous certaines conditions assez faciles à respecter et validées par le fisc (Service d'imposition des entreprises).

ACCRE

URSSAF

JEI

>2000

CIR

Le crédit impôt recherche permet d'absorber une partie des coûts de la R&D de l'entreprise. Le taux et l'assiette parfois d'une année à l'autre et de manière dégressive ou pas. On peut faire une demande préalable (rescrit) auprès des Services d'imposition des Entreprises.

ACCRE

URSSAF

<200K€ sur 3 ans

IS

Les JEI sont exonérées d'impôt sur les sociétés sur les 3 premiers exercices bénéficiaires et de 50% sur les deux exercices bénéficiaires suivants

Qualification Entreprise Innovante Bpifrance au titre des FCPI

Cette qualification permettra aux VCs d'investir dans votre société car leur principal véhicule d'investissement est le FCPI. Elle coûte 3K€ mais est automatique pour les entreprises déjà labellisées par Oseo.

VCs

1-30m€

>600 par an

Les capitaux risqués sélectionnent un petit nombre de projets et financent le projet en un ou deux/trois tours (seul le premier figure ici). Rares sont les VCs qui font de l'amorçage en dessous de 1m€. Ils peuvent cependant se mettre à plusieurs dans un tour de table. Certains fonds d'entrepreneurs tels que ISAI investissent à ce stade tout comme Bpifrance.

Ce schéma fournit un exemple de séquençage du financement d'une startup. L'ordre n'est pas immuable, notamment au niveau de l'intervention des business angels ou de Bpifrance.

L'apport d'investissements de business angels, le temps, la suite des prêts Bpifrance et un éventuel apport complémentaire du CNR vont contribuer à augmenter la valeur de la société, qui lui permettra de faire appel à du capital risqué pour le développement commercial de la société, notamment à l'étranger. La valorisation pourra atteindre plusieurs millions d'euros et permettre une levée de fonds de plusieurs millions d'euros sans trop de dilution.



Accompagnement et hébergement

Les structures dédiées à l'accompagnement et à l'hébergement des startups sont maintenant innombrables. Elles associent de l'accompagnement, du mentoring, de l'hébergement, de la mise en relation avec l'écosystème entrepreneurial voire même du financement d'amorçage, dans des dosages très variables.

On y retrouve notamment :

- Les **espaces de coworking** sont des espaces d'accueil d'entrepreneurs ou d'auto-entrepreneurs sans structure d'accompagnement spécifique et qui favorisent la vie sociale des entrepreneurs de diverses manières. Ils sont souvent utilisés par les auto-entrepreneurs qui ne créent pas d'entreprise à proprement parler. L'arrivée de grands acteurs américains tels que Wework à Paris a significativement augmenté l'offre d'espaces de coworking et en même temps, contribué à les bobo-iser.
- Les **incubateurs** : une appellation maintenant moins à la mode que celle d'accélérateurs. Ils ont été historiquement créés dans les villes ainsi que dans certains établissements d'enseignement supérieur pour héberger les startups en phase de gestation. L'incubateur est surtout une structure d'hébergement et dans une moindre mesure d'accompagnement. On y reste entre 6 et 18 mois en moyenne. L'avantage des incubateurs est de ne pas démarrer isolé, de pouvoir trouver des synergies avec d'autres startups et de bénéficier d'un accompagnement de base. De nombreux incubateurs se sont rebaptisés accélérateurs pour suivre l'effet de mode.
- Les **accélérateurs** : sont des structures d'accompagnement qui fonctionnent généralement par promotions de 4 à 6 mois et qui aident des porteurs de projets à les structurer, à la rendre présentables à des investisseurs et à des clients. Ce sont souvent des sortes d'écoles accélérées de startups qui mènent un processus tambour battant pour faire passer le projet d'une idée à un prototype et à un business plan, présenté souvent dans un *demo day* à des investisseurs potentiels. Les accélérateurs prennent souvent une part financière dans la startup par un financement ou monétisent leur accompagnement par une prise de participation (advisory capital). Certains accélérateurs ont des locaux, d'autres non. Les grandes entreprises ont maintenant leurs propres accélérateurs qui combinent les caractéristiques des accélérateurs indépendants et la mise en relation avec leurs équipes business.

Les accélérateurs sont des structures de création accélérée de startups pour passer de l'idée à un projet présentable.

Certains accélérateurs ambitionnent d'accompagner les startups pendant plusieurs années pour suivre leur croissance. Ce sont des usines à startups d'un nouvel âge.

Les grandes entreprises ont maintenant leurs propres accélérateurs qui combinent les caractéristiques des accélérateurs indépendants et la mise en relation avec leurs équipes business. Certains accélérateurs ambitionnent d'accompagner les startups pendant plusieurs années pour suivre leur croissance. Ce sont des usines à startups d'un nouvel âge.

- Les **truc-chose-batteurs** : une expression de mon cru qui décrit les structures hybrides d'accompagnement d'entrepreneurs. On trouve par exemple, celles qui fournissent aussi l'idée ainsi qu'un financement majoritaire dans les startups. Les formules varient avec des excubateurs, des outcubateurs, et autres qui, si elles permettent de créer de jeunes entreprises, aboutissent rarement à de véritables startups à fort potentiel de croissance. Pour en avoir le cœur net, il suffit d'examiner le parcours des créateurs de ces structures. Ce sont souvent des sociétés de services. Ces structures créent des applications ciblant des marchés niches, à la frontière de l'économie de services en mode projet.

- Les **pépinières** : elles accueillent les startups lancées et déjà amorcées. Ce sont surtout des structures d'hébergement, un peu comme les hôtels d'entreprises. On y va après l'incubation et/ou l'accélération. Cela permet de continuer à faire grandir sa startup sans être isolée. Le mieux étant d'être entouré de startups d'un même secteur d'activité ou de secteurs d'activités adjacents.
- Les **fab labs** sont des structures d'accompagnement un peu particulières, dédiées aux startups qui créent un produit matériel et ont besoin de ressources pour le prototyper. Ce sont des sortes de « garages » mutualisés. Ils peuvent intégrer des ressources qui les apparentent aussi aux incubateurs (pour l'hébergement) et aux accélérateurs (pour l'accompagnement) selon le degré de services proposé. Les véritables fab labs ne servent pas qu'à créer des startups. Ce sont surtout des outils citoyens de l'économie circulaire permettant par exemple de permettre au plus grand nombre de bricoler et, notamment, de réparer des objets du quotidien ou d'en concevoir.
- Enfin, des **solutions de mentorat** existent hors de ces structures qui permettent aux entrepreneurs de se faire accompagner par des entrepreneurs ou autres experts, sans être liées à une structure physique particulière.

Incubateurs

Les incubateurs sont des structures qui accompagnent très en amont les entrepreneurs en herbe qui souhaitent concrétiser un projet ou une idée de création d'entreprise innovante. Ils fournissent un hébergement temporaire à la startup, l'étape suivante pouvant être un accélérateur ou une pépinière d'entreprise, adaptée à l'étape suivante de la croissance.

Les entrepreneurs sont accompagnés par les incubateurs dans la réalisation de leur business plan et des phases initiales de la création de l'entreprise. Certains incubateurs financent le démarrage des projets, notamment en région. Leurs équipes orientent les entrepreneurs dans leur recherche de financements, du fait d'un fonctionnement en réseau avec les autres organisations d'accompagnement des entrepreneurs (plates-formes d'initiatives locales, régions, business angels, etc).

Les incubateurs ont souvent adopté les méthodes d'accompagnement des startups issues des accélérateurs.

Il est à noter qu'un dossier soumis et défendu par un incubateur régional aura plus de chances d'être accompagné par Bpifrance qu'un dossier soumis par un cabinet de conseil. Il est donc utile de s'assurer de leur soutien.

Les projets de recherche et de développement peuvent avoir lieu pendant cette phase d'incubation. Lorsque la structure va s'établir durablement et générer du chiffre d'affaire, elle volera alors de ses propres ailes et fera appel éventuellement à du financement externe.

On trouve plusieurs sortes d'incubateurs : les incubateurs liés à la recherche publique, les incubateurs des grandes écoles d'ingénieur, de commerce, d'écoles de design et les incubateurs publics ou privés divers. Si une majorité des startups sont dans la pratique toujours créées par d'anciens élèves des grandes écoles, ce n'est pas une exclusive. Nombre de structures d'accompagnement et d'accélération, décrites ensuite, se font fort de mettre en avant un anti-élitisme dans leur recrutement. C'est notamment le cas de TheFamily.

Les incubateurs liés à la recherche publique

Ils valorisent les compétences et les résultats des laboratoires des établissements publics de recherche. Ils peuvent accueillir également des projets d'origine extérieure à la recherche publique mais nécessitant une collaboration avec un laboratoire public.

Les incubateurs publics inventoriés dans le réseau Retis étaient 16 en 2016¹¹⁷. On peut citer l'exemple d'**Agoranov**, un incubateur parisien installé boulevard Raspail, qui est lié à de grands laboratoires de recherche (Paris VI, ENS, Dauphine, les écoles du groupe Paritech et l'INRIA, et d'où sont sortis entre autres Criteo, Aldebaran Robotics, et RunMyprocess) tout comme celui d'**incubAlliance**, un autre incubateur public, situé à Orsay (Essonne).

Les incubateurs publics inventoriés dans le réseau Retis étaient 16 en 2016¹¹⁸. On peut citer l'exemple d'**Agoranov**, un incubateur parisien installé boulevard Raspail, qui est lié à de grands laboratoires de recherche (Paris VI, ENS, Dauphine, les écoles du groupe Paritech et l'INRIA, et d'où sont sortis entre autres Criteo, Aldebaran Robotics et RunMyprocess) avec plus de 15 ans d'ancienneté. Il y a aussi **incubAlliance**, un autre incubateur public, situé à Orsay (Essonne) et qui incube les projets technologiques du pôle de Paris-Saclay.



Ces incubateurs proposent un suivi et un coaching des fondateurs des startups avec des chargés d'affaire permanents, une facilitation de l'accès aux pôles de compétitivité, le financement de prestations externes (études de marché, juridiques, etc), des formations, des rencontres avec des managers expérimentés et, bien entendu, un hébergement de l'équipe.

Ces incubateurs sont le plus souvent financés par l'Etat, via le Ministère de la Recherche, et par des collectivités locales : région, département ou ville, voire par l'Union Européenne. Les startups y trouvent évidemment des locaux et aussi un accompagnement avec des permanents ainsi que des mentors issus de l'industrie.

Les incubateurs comme Agoranov proposent un programme d'accélération. La frontière entre l'incubation et l'accélération est de plus en plus floue !

Les incubateurs des écoles d'ingénieurs

Ils accompagnent leurs élèves créateurs d'entreprise sans nécessairement que leurs projets soient associés à des projets de recherche.

Ils sont évidemment proches des élèves de ces écoles qu'ils peuvent conseiller très en amont de leur projet et peuvent s'appuyer au minimum sur le réseau des anciens élèves pour des mises en contact.

C'est parti pour un petit inventaire qui est probablement incomplet !

IMT Starter est l'incubateur de Telecom Sud Paris, lancé en 2000 qui a accompagné plus de 150 startups depuis sa création, dont Cedexis (acquis par Citrix en 2018), Slimpay, KRDS, Recommerce, miLibris, UbiCast et Linagora. **IMT Starter** est associé avec l'ENSIIE (École Nationale Supérieure d'Informatique pour l'Industrie et l'Entreprise). L'incubateur s'est doté d'un fonds d'investissement en amorçage mettant en place un concept de co-investissement public/privé. Son investissement est conditionné par un investissement privé au moins trois fois supérieur par une quinzaine d'entrepreneurs appartenant à la communauté de l'incubateur. Les startups accélérées continueront de bénéficier des services d'hébergement et d'accompagnement de l'incubateur dans les locaux d'Evry ou d'Arcueil et du réseau d'étudiants, de diplômés et de chercheurs de ses écoles. Garagescore est la première startup à bénéficier du nouveau dispositif.

¹¹⁷Voir aussi le réseau des incubateurs et structures d'accompagnement publiques sur <http://www.retis-innovation.fr/>. Il y en a environ 90 d'identifiés. La liste des incubateurs référencés par le Ministère de la Recherche était sur http://media.enseignementsup-recherche.gouv.fr/file/Creation_et_developpement/06/0/incubateurs24425_54060.pdf en mars 2012.

¹¹⁸Voir aussi le réseau des incubateurs et structures d'accompagnement publiques sur <http://www.retis-innovation.fr/>. Il y en a environ 90 d'identifiés. La liste des incubateurs référencés par le Ministère de la Recherche était sur http://media.enseignementsup-recherche.gouv.fr/file/Creation_et_developpement/06/0/incubateurs24425_54060.pdf en mars 2012.

Télécom Paristech Entrepreneurs de Telecom Paritech¹¹⁹ accompagne élèves et anciens élèves de la grande école des télécoms. C'est toujours l'incubateur le plus important de la région parisienne qui soit intégré à une grande école. Plusieurs dizaines de projets y sont hébergés en permanence dans des locaux situés rue Dareau à Paris, et qui se sont agrandis début 2009, ainsi qu'à Sophia Antipolis près de Nice. Voici quelques projets connus passés par cet incubateur : BeezUp, Captain Contrat, Kadeal, Lokad, Oodesk, Haploid, Kwaga, Plugnsurf, DisMoiOù, Netineo, Mobinear, Ethertrust, Connecthings, Mobile Street Markets, Paperblog, Peuplade, Eglylis, SmartPixels, XWiki, Tiki'labs, SoftFluent, PhaseView, NetVibes, SevenHugs et SesamTV. Telecom Paristech organise aussi le Prix des Technologies Numériques chaque année pour récompenser les startups les plus prometteuses issues ou pas de ses incubateurs.

L'**Ecole Polytechnique** encourage maintenant fortement ses élèves à entreprendre. Depuis le milieu des années 2000, de nombreux polytechniciens s'orientent vers l'entrepreneuriat, soit à la sortie de l'Ecole, soit à celle d'une école d'application comme Telecom Paristech. Le tronc commun ingénieur comprend des formations à l'innovation et à l'entrepreneuriat.

Les startups issues de Polytechnique sont souvent des « deep techs », une leçon à suivre par les autres écoles d'ingénieur !

L'Ecole leur propose un Master Innovation technologique et entrepreneuriat (IT&E) dont le cursus comprend la création d'un projet de startup en suivant un parcours complet allant jusqu'à l'accélération du projet aux USA via le programme Silicon Valley Fellowship organisé par les anciens élèves de l'école installés aux USA. Les élèves organisent aussi des Startups Weekend à l'Ecole depuis 2014.

L'école héberge un incubateur de 500 m² (X Technologies, ou X TECH) ainsi que l'accélérateur X-Up lancé en 2015, avec un programme d'accompagnement de six mois qui comprend coaching, mentorat et interaction entre équipes accélérées.

Il est spécialisé dans l'IOT, les sciences de la donnée, l'intelligence artificielle, la robotique, la santé, les fintechs et les cleantechs. L'accompagnement s'appuie sur un mentorat dédié, avec un suivi des start-ups au cas par cas, ainsi que d'un cycle d'ateliers et de coaching de haut niveau. Le coaching provient de l'équipe du Pôle Entrepreneuriat et Innovation (PEI) de l'école. Ils bénéficient de l'accompagnement d'un entrepreneur en résidence. Les startups ont aussi accès à un fablab.

L'accélérateur est ouvert à tous et pas seulement aux élèves de Polytechnique. Il est situé dans le bâtiment « La Fibre Entrepreneur » financé par Patrick Drahi du groupe Altice, issu lui-même de l'X. Faisant 2600m², il comprend des espaces de prototypage, d'enseignement, de co-working et d'échanges avec des investisseurs et partenaires corporate, ainsi que l'incubateur X-Tech.



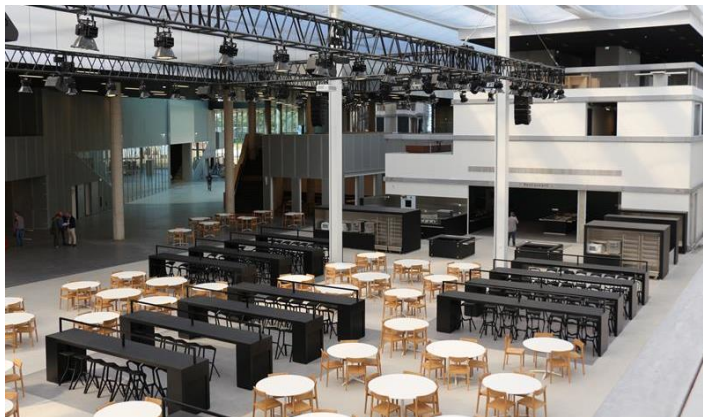
Les startups issues de ces structures ont souvent un bon bagage scientifique en main et notamment dans la santé : Dreem (casque EEG), Feetme (semelles connectées), Cardiologs (évaluation automatique d'ECG), Lumedix (diagnostic in-vitro) et Instent (cathéter connecté). En Mars 2017 était enfin créé un « Club des industriels » qui met en relation grandes entreprises et startups via un espace de coworking et des ateliers et événements de networking. Il rassemble pour commencer Dassault Systèmes, Ericsson, Cisco et Engie.

¹¹⁹ Voir <http://entrepreneurs.telecom-paristech.fr>.

CentraleSupélec¹²⁰ dispose aussi de son incubateur qui fait partie d'un dispositif complet avec la filière d'enseignement Centrale Entrepreneurs dédiée aux élèves de troisième année. Ils ont été créés simultanément en 2002. L'incubateur est situé physiquement dans le bâtiment Francis Bouygues du nouveau campus de Gif sur Yvette et peut accueillir 30 startups. Elles sont créées par des élèves de CentraleSupélec au sortir de leur cursus, après une première expérience professionnelle, ou par des élèves d'autres écoles, en relation d'une manière ou d'une autre avec CentraleSupélec, notamment via ses laboratoires de recherche.

L'incubateur fournit des locaux, des contacts avec les laboratoires, la mise en réseau avec les institutionnels de l'entrepreneuriat et enfin, un coaching par des entrepreneurs expérimentés. Il bénéficie depuis 2017 de l'infrastructure du nouveau campus de Gif sur Yvette dans un bâtiment flambant neuf (*ci-contre*).

Plus de 70 startups étaient sorties de l'incubateur depuis sa création.



On peut citer notamment : Amoes (micro-cogénération à bois), Anevia (solutions de streaming vidéo), Cryolog (étiquettes fraîcheur), Evaneos (voyages à la carte), K-RYOLE (remorque électrique autonome, exposante au CES 2018), Making Prod (production de séries TV), Moona (oreiller refroidissant), Naskeo (traitement des déchets), Riminder (big data), Streamroot (CDN vidéo en peer to peer), Voluntis (services médicaux) et Zamensis (marketing sensoriel). En complément de cet incubateur a été lancé début 2016 l'accélérateur Project Z by Genius qui vise à identifier et accélérer des sessions d'une dizaine de projets prometteurs visant « le milliard de dollars de chiffre d'affaires ». La formule comprend un processus de sélection de projet, des mentors, du coaching. Quand aux milliards de dollars, reste à voir les projets qui seront sélectionnés pour y parvenir !

L'**Ecole des Mines de Paris** entretient depuis des années une filière d'enseignement pour les entrepreneurs dans son Pôle Innovation et Entrepreneuriat (POLLEN). En 2015, elle s'associait avec Criteo pour lancer le Prix Entrepreneuriat MINES ParisTech-Criteo pour récompenser les meilleurs élèves sortis de cette filière, et les anciens élèves de l'Ecole des Mines en général, avec 10K€ à la clé.

L'**ISEN** (Institut supérieur de l'électronique et du numérique) Toulon lançait en 2014 son Innovation Lab (i-Lab) en partenariat avec l'école de design Kedge Design School, le Conseil Général du Var et TVT Innovation, une association d'entrepreneurs de la région PACA. Cet espace permet aux étudiants de créer des innovations d'usage. L'investissement était de \$1m et le lab fait 700 m² avec trois salles. Le lab comprend un Fab Lab dédié au prototypage rapide avec des imprimantes 3D semi-professionnelles, un scanner 3D, de la découpe laser et vinyle, des fraiseuses numériques, du matériel électronique et tout le petit équipement complémentaire.

L'**ISEP** inaugurait en mars 2017 son incubateur de startups à Issy-les-Moulineaux en Ile de France. Cela s'accompagnait de la création du nouveau parcours Innovation et Création d'entreprise destiné à encourager l'entrepreneuriat auprès des élèves ingénieurs de cette école d'ingénieurs privée. En mars 2018, l'école lançait ensuite son propre dispositif de financement de projets entrepreneuriaux issus de son incubateur.

¹²⁰ Les écoles Centrale Paris (Chatenay Malabry) et Supélec (Gif sur Yvettes) ont fusionné en janvier 2015 pour donner CentraleSupélec. Depuis septembre 2018, les deux écoles sont physiquement regroupées à Gif sur Yvette avec un nouveau campus accueillant les élèves et enseignants de Centrale Paris qui étaient depuis 1969 sur le campus de Châtenay Malabry. L'ensemble des activités des deux écoles fusionnera est encore en cours de fusion.

Il s'appuie sur la création d'un fonds doté au départ de 400K€ cofinancé par la Caisse des Dépôts. Il s'agit du cinquième fonds porté par Initiative Grandes Ecoles & Universités, créé en 2012, et déjà opérationnel à l'Institut Mines-Télécom, aux Arts et Métiers et à l'Université Paris-Dauphine. Il propose des prêts personnels sans intérêt, sans garantie ni caution personnelle, d'un montant compris entre 10K€ et 40K€, remboursables en 5 ans après un différé de 12 mois et cumulables avec d'autres prêts d'honneur. La mécanique d'obtention est voisine de celles des prêts d'honneurs des réseaux Entreprendre et Initiative France.

On compte aussi un incubateur à l'ENSAM (Arts & Métiers, avec un agrandissement début 2012). Les grandes écoles en région comme l'INSA sont généralement associées aux structures d'incubation régionales.

Même si ce n'est pas sur le papier une école d'ingénieur, on peut citer le cas de l'école **42** où des étudiants ont créé début 2015 leur propre communauté entrepreneuriale **42Entrepreneurs**¹²¹ et leur accélérateur, **42Valley**. Ils sont en liaison avec quelques partenaires financiers qui les soutiennent : Isai, Newfund, Origin Investing, Startup maker et la plate-forme de financement participatif Anaxago, sans compter l'incubateur **Creative Valley** qui accueille aussi des bien des élèves issus de l'EPITECH, de l'EPITA que de l'école 42. L'école 42 poursuivait son expansion en ouvrant un établissement dans la Silicon Valley, à Fremont en 2016 !

Un établissement inspiré par 42 ouvrait à Lyon pour la rentrée scolaire 2017. **Le 101** est cofinancé par la région Auvergne-Rhône-Alpes pour 5M€ par an, permettant d'en couvrir une bonne part des frais de fonctionnement. L'école est installée dans le nouveau Campus Région du Numérique à Lyon Confluence qui ambitionne en toute modestie de faire d'Auvergne-Rhône-Alpes la Silicon Vallée européenne. Le Campus doit déménager dans un bâtiment dédié en 2020 qui sera encore plus grand. Le 101 devait accueillir 300 étudiants avec 120 pour démarrer en 2017. Il reprend les principes de fonctionnement de l'EPITECH et de 42 avec la piscine pour sélectionner les élèves, l'apprentissage en mode « peer to peer » (pas d'enseignants, ce sont les élèves qui s'aident entre eux d'une année sur l'autre) et un parcours qui dure trois ans. Comme pour 42, la scolarité est gratuite et le cursus n'est pas diplômant. Les équipes de l'école 42 ont aidé la Région Auvergne-Rhône-Alpes à monter ce projet.

Citons ici, un peu hors sujet, la **Grande École du Numérique**, initiative lancée par l'Etat en 2015 et qui vise à labelliser et cofinancer des initiatives locales de formation à l'informatique, de tous niveaux. Plus de 400 formations à une trentaine de métiers du numérique ont été labellisées depuis début 2016 suite à plusieurs appels à projets. L'idée de cette Grande Ecole du Numérique « virtuelle » est de répondre aux besoins économiques croissants en compétences numériques et de favoriser l'insertion sociale et professionnelle des publics éloignés de l'emploi et de la formation.



Les formations labellisées visent surtout les jeunes sans qualification ou diplôme (au moins 50% par formation) et aux femmes (au moins 30% par formation) et en particulier dans les quartiers les plus défavorisés. L'appellation de Grande Ecole est donc un peu du registre de la novlang, tout du moins eu égard au positionnement des grandes écoles de commerce et d'ingénieurs qui sont de niveau BAC+5. L'objectif donné en 2015 était de former plus de 10 000 personnes en un peu plus d'un an. Près de 20M€ de subventions ont été allouées à ces formations issues généralement du secteur privé et associatif.

¹²¹ Cf <https://www.42entrepreneurs.fr/>. Ils organisent des conférences et des meet-ups entre startupers et développeurs. En mars 2015, ils préparaient un track entrepreneurial composé de différents ateliers pour découvrir un thème et s'appropriier les outils adaptés avec notamment le Mashup et Creative Valley et destiné aux porteurs de projets et à tout autre étudiant aspirant à l'entrepreneuriat. L'idée est de créer un vivier, et que les porteurs d'idées et de projets qui cherchent du conseil technique puissent se rapprocher des élèves de l'école.

Les incubateurs du groupe IONIS

L'EPITA, du groupe IONIS, a lancé début 2013 son accélérateur Startup42 devenu **EPITA StartupLab** sous la forme d'une association 1901 soutenue par l'école et un club de partenaires entreprises associé. Le processus d'accélération dure quatre mois pour les aider à développer une première version de leur produit, à valider leur produit avec de futurs clients et à enrichir leur business plan en fonction des premiers retours. L'accélérateur propose un accompagnement multiforme : technologique, marketing, business, un espace de travail dans le campus EPITA du Kremlin Bicêtre, et une mise en relation avec les structures de financement publiques et privées. Il s'appuie sur du mentoring et du coaching sur mesure en s'appuyant sur quelques dizaines d'intervenants externes bénévoles issus de parcours très variés. La sélection des startups se fait sur dossier. Parmi les critères d'intégration, il faut être constitué en équipe et avoir au moins un bon développeur dans les fondateurs ! Sachant qu'en plus, l'accélérateur peut facilement aider à trouver des ressources en développement avec un « développeur en résidence », ce qui est plutôt rare, les 3000 étudiants du campus EPITECH/EPITA et 3IE, le laboratoire d'innovation de l'EPITA. Les promotions sont d'environ une demi-douzaine de startups. L'accélérateur est soutenu par Econocom, Sales Force, Alcatel, Facebook, Amazon et France Télévisions.

Epitech également du groupe IONIS initie ses élèves en informatique à l'entrepreneuriat avec ses « Epitech Innovative Projects » (EIP), des projets innovants conçus et développés par des groupes d'étudiants en quatrième et cinquième année. Des startups telles que melty.fr, Prestashop, ou **Docker** sont issues de ces projets. Les EIP sont présentés lors d'**Epitech Experience**, la dernière édition ayant eu lieu en novembre 2017. Une douzaine de projets sont sélectionnés parmi la centaine menée par les élèves. Un trophée récompense les trois premiers élus par un jury issu de l'écosystème entrepreneurial. Le prix ? Six mois dans l'incubateur **IONIS 361** et dans celui de **Creative Valley** pour permettre aux étudiants de continuer à développer leur projet coachés par des professionnels. En 2015, Epitech complétait son dispositif en amont des EIP avec deux autres temps forts pour ses étudiants de 3ème année : **Moonshot** en septembre, phase d'idéation dont l'objectif est la résolution de problématiques sociétales puis **Forward** en mars, phase de prototypage des projets. Ces derniers sont également présentés devant un jury de professionnels de l'écosystème de l'IT. A noter qu'Epitech est partenaire du groupe Bouygues et de VentePrivée.com qui ont chacun ouvert leur laboratoire d'innovation sur le campus de l'école. Parmi les startups issues d'Epitech, on peut retenir Flat, R-Pur, RailZ et Brigad.

IONIS 361, l'incubateur du Groupe IONIS, est le 1er premier incubateur national, généraliste et multi-écoles. Présent à Paris, Lille, Montpellier et Toulouse, et prochainement dans d'autres villes, IONIS 361 accompagne une centaine de startups par an. Associant des compétences tech, design, business, UX, com et ingénierie, l'incubateur, situé en centre-ville sur les campus urbains multi-écoles du groupe IONIS, propose un accompagnement complet avec hébergement, infrastructures, mises en relation, conseil, aide au financement, recrutement, communication etc. Le programme d'incubation dure 6 mois renouvelables deux fois et donne l'accès à des espaces dédiés de plusieurs centaines de m², à plus de 200 postes de travail, un service de mentorat (avec un réseau étendu d'entrepreneurs à succès, CTO, directeurs commerciaux, directeurs de l'innovation, spécialistes du marketing et de la communication, industriels, chercheurs), une formation à l'entrepreneuriat, des événements réguliers (masterclass, conférences, networking, concours), un accès aux ressources du groupe (labos, fablabs, étudiants) et un contact privilégié avec l'ensemble de l'écosystème.

Des partenariats ont également été montés en open innovation avec la Société Générale et Cisco.

En 2016, l'Epitech lançait **FIND**, un programme dédié aux startups partenaires de l'école et à destination des étudiants de cinquième année qui sont intéressés par un stage de 6 mois à mi-temps en startups. Ils obtiennent un stage le premier jour de la rentrée scolaire. L'ensemble est géré dans l'amphithéâtre de rentrée, par des rencontres et entretiens avec les startups participants et la signature de la convention de stage avec l'équipe pédagogique. Les partenaires du programme sont une quarantaine de startups et entreprises établies telles que Deezer, Sigfox, Prestashop, Captain' Contrat, Flamefy, Datakalab, Kaliop, Digistole et Emotic.



La Grande Ecole du Numérique dispose d'une antenne dans la zone French Tech Central de Station F à Paris. En avril 2018, elle lançait un nouvel appel à labellisation d'écoles dans le cadre du plan de formation de 10 000 personnes supplémentaires au numérique lancé par le gouvernement. Il s'agit de formation de techniciens de niveau BAC.

Une partie des jeunes formés sont amenés à rejoindre des startups. Le niveau du recrutement de ces formations semble cependant relativement bas. Cela destinera les personnes formées à des activités plus traditionnelles dans les administrations, les entreprises traditionnelles et l'économie solidaire.

Les incubateurs des écoles de commerce

Ils se sont développés parallèlement à ceux des écoles d'ingénieurs, et parfois en s'associant à ces dernières pour créer des équipes pluridisciplinaires.

HEC Incubateur, créé en 2007, complète HEC Challenge+¹²² qui propose, à l'instar de la filière HEC Entrepreneurs, un parcours d'enseignement pour la création d'entreprise. Cet incubateur présente la spécificité d'accueillir exclusivement des projets de services innovants. Il apporte à ses incubés un coaching personnalisé, l'accès à des financements, des formations pratiques et une ouverture « réseau ». Chaque année, une vingtaine de startups qui y entrent, portées par des étudiants et jeunes diplômés d'HEC, même si la plupart des équipes sont mixtes et mélangent les compétences. Il existe un autre programme dans le giron d'HEC : le Centre d'Entrepreneuriat d'HEC a aussi lancé "Startup In Vitro", un programme de création d'entreprises associant des entrepreneurs du réseau HEC en cours de formation ou déjà diplômés issus de toutes les filières d'enseignement. Le programme couvre à la fois les projets d'essaimage, d'innovation au sein d'un laboratoire, et les créations ex-nihilo d'entreprises.

Il fait le rapprochement entre les porteurs de projets et les entrepreneurs « business » du réseau HEC. Il faut aussi citer le MBA de HEC qui comprend un électif entrepreneurial (une option dans le cursus scolaire) au sein duquel se trouve un accélérateur de projets. Il est très bien équipé avec plusieurs grandes salles de travail financées par des anciens du MBA tels que Pascal Cagni, l'ancien patron d'Apple Europe. Le cursus comprend un mix de formations et de travail sur un projet de création d'entreprise en liaison avec un « inventeur » externe proposant une idée ou un produit.

Lancé en 2014 en partenariat avec l'école 42, HEC Startup Launchpad est un programme d'une durée de neuf semaines qui fait partie de la Majeure Digitale d'HEC Paris. Il propose du sur mesure avec des cours théoriques, du coaching individuel de mentors, des workshops avec des entrepreneurs et des conférences d'experts. Il vise à soutenir des étudiants entrepreneurs qui lancent leur startup, encadrés par des mentors et des enseignants aguerris à la philosophie du Learning by Doing. 28 équipes ont ainsi été formées durant la promo 2018 qui se terminait en mars 2018. 103 équipes ont été formées depuis sa création en 2014 dont les startups Skello, Copilican, Side, Felix, Weesurf, Pandascore, Shipup, Garantme et Ovrsea. Bien que le cours soit à majorité suivi par des étudiants d'HEC et de l'école 42, il compte une proportion importante d'étudiants venant d'institutions extérieures.

L'approche des projets « Startup in vitro » de HEC

Géré par Centre d'Entrepreneuriat et d'Innovation d'HEC, l'opération "Startup In Vitro" vise à faire germer des startups associant des entrepreneurs du réseau HEC (étudiants en cours de formation ou anciens diplômés) et des projets dormants d'entreprises pouvant essaimer ou des innovations issues de laboratoires de recherche publics ou privés.

Les rencontres sont orchestrées par le CEI sur le dernier trimestre de chaque année à la suite de la candidature des entrepreneurs et des entreprises et laboratoires qui passent une soutenance devant un comité de sélection. A la suite de quoi les entrepreneurs en herbe suivent la formation dédiée à l'accompagnement des entreprises innovantes de l'incubateur HEC. Ils sont ensuite accompagnés et incubés à HEC.

¹²² Voir http://www.hec.fr/hec/fr/startup/c_presentation.html.

HEC ouvrait par ailleurs en 2017 les portes de son incubateur dans Station F dans un espace de 700m² doté de 175 postes de travail permettant d'accompagner près de 80 startups simultanément. Les startups incubées comprennent notamment Advitam, AskAndy, Copelican, Revele, My Job Glasses, Spartan, Les Sublimes, Luko, medGo, MeilleureCopro, Noogat, Postmii, Rue Rangoli, Shipup, Simundia, Solen, Tout Un Art, Zéphyr Solar, Joe&Avrel's, L'Esthetic et La MaMa des Chantiers. HEC propose des MOOC aux candidats : Devenir Entrepreneur du Changement et Créer et développer une startup technologique. Des coaches viennent accompagner régulièrement les entrepreneurs sur place.

L'**ESCP Europe** n'est pas en reste et propose ses incubateurs BlueFactory installés à Paris, Berlin et Madrid. La Blue Factory de Paris, accueille les projets portés par des équipes, dont au moins un cofondateur est étudiant ou alumni de l'école, dans un espace de 200 m² sur le campus parisien de l'ESCP Europe avec une dizaine de projets incubés sur 12 mois. Il est géré par la Chaire Entrepreneuriat ESCP Europe. Les startups incubées développent des projets innovants sur des thématiques très variées - gastronomie, musique, emploi, SaS, éducation, etc., et relèvent généralement des services et du commerce. A noter quelques startups passées par là dont Kokoroe, Cariboo et Ticket for Change. Un espace de coworking pour les étudiants entrepreneurs, est aussi disponible, le Maker-Room. L'ESCP Europe a aussi lancé fin 2016 une Chaire sur l'IOT qui peut alimenter les réflexions d'entrepreneurs dans le domaine.

L'**ESSEC** dispose également d'un incubateur, ESSEC Ventures, qui fournit un accompagnement logistique et personnalisé classique. Il est assez étroitement associé à l'incubateur de Centrale Paris. Il a incubé 400 projets menant à la création de 290 startups depuis 2001, ce qui constitue un excellent palmarès. Il est associé à un fonds d'amorçage qui investit des tickets de 50K€ dans les projets des étudiants. L'ESSEC anime aussi le programme CPi (Création de Produit Innovant) commun avec CentraleSupélec et Strate Ecole de Design (enseignement dans le design industriel) pour mener des projets d'innovation pluridisciplinaires en liaison avec les entreprises. L'ESSEC est aussi à l'origine de la création Paris Biotech Santé, un incubateur dans les biotechs avec CentraleSupélec, l'Université Paris V et l'INSERM. Depuis début 2018, ESSEC Ventures est partenaire du French Tech Visa qui permet aux entrepreneurs internationaux d'intégrer les incubateurs des Métropoles French Tech reconnus par l'Etat.

Le groupe **EDHEC** a son EDHEC Young Entrepreneurs, créé en juillet 2010. Les projets retenus par un comité de sélection bénéficient d'un coaching pour construire et valider leur business plan et de le présenter aux investisseurs potentiels, de structurer les aspects humains, techniques, juridiques, fiscaux, marketing et communication avec l'aide des enseignants du groupe EDHEC, le tout pendant 24 mois. EDHEC Young Entrepreneurs est installé à Station F depuis 2017.

L'**EM Lyon** propose un Mastère Spécialisé Entreprendre, une formation de troisième cycle dédiée à l'entrepreneuriat. Il regroupe des BAC+5 de formation initiale variée (ingénieurs, juristes, pharmaciens, école de commerce). Les cours s'appuient sur l'expérience de l'incubateur de l'EM LYON qui a accompagné 500 entreprises. A noter sa participation, avec Grenoble Ecole de Management d'un programme lancé en 2017 pour accompagner les startups de la région Auvergne-Rhône-Alpes exposantes au CES de Las Vegas. Les élèves de ces écoles de commerce se voyaient proposer de jouer le rôle de démonstrateurs de leurs produits sur leurs stands de la zone Eureka Park.

L'**ESCEM** de Paris, Tours et Poitiers, un autre groupe d'écoles de commerce, dispose aussi sa filiale entrepreneurs et sa formule d'incubation, ouverte en 2007. Comme de nombreuses autres écoles déjà citées en amont, l'association des anciens élèves de l'ESCEM a une branche entrepreneurs ainsi qu'un club d'investisseurs qui permet de boucler la boucle avec les jeunes entrepreneurs.

L'école de l'entrepreneuriat **Novencia** qui dépend comme HEC et l'ESCP de la CCI Paris - Ile de France encourage les vocations entrepreneuriales avec des projets de création d'entreprise « crash-test », avec les 24 heures Chrono de l'entrepreneuriat qui rappellent le concept des Startup Weekends et la Venturing Machine où les projets incubés sont présentés aux étudiants qui montent des projets alternatifs, un bon moyen de générer de l'émulation !

De son côté, l'incubateur de l'école In Cube a accompagné plus de 250 startups. L'école propose un programme d'entraînement de six mois aux entrepreneurs utilisant les méthodes de la pédagogie active (expérimentation, répétition, évaluation des réalisations tout le long du parcours) et celles du *story telling* pour bien pitcher son projet. Les entrepreneurs sont hébergés sur un plateau paysager et disposent d'espaces de réunion pour recevoir leurs clients. Les entrepreneurs sont coachés par une quinzaine d'entrepreneurs français qui ont réussi ainsi que par une trentaine de consultants dans la vente, la finance et le leadership. Un tiers des projets soutenus sont dans le domaine culturel.

Neoma Business School a aussi ses incubateurs, dont le premier a été lancé en 2011 à Rouen, suivi de celui de Paris et Reims. Ils disposent chacun d'un espace de 500 m². Les incubateurs ont permis à ce jour la création d'une centaine de startups. L'accompagnement classique des incubateurs est complété par la Web Tasks Force, un partenariat avec les écoles d'ingénieur régionales permettant d'attirer des stagiaires développeurs dans les startups. Sont sortis de ces incubateurs Quitoque (paniers recettes contenant tous les ingrédients nécessaires dont Carrefour a pris 70% du capital), Lok-Iz (transforme les internautes en apporteurs d'affaires immobilières), Marché Privé (site de ventes privées locales), Domos Kit (formalités liées au déménagement), Visiotalent (entretiens d'embauche par vidéos) et Dream Act (invite les citoyens à consommer responsable au quotidien). Ces incubateurs sont complétés par deux accélérateurs spécialisés, l'un dédié aux EdTechs basé à Reims et l'autre à la mobilité basé à Rouen.

SKEMA Business School a aussi son programme d'accompagnement d'entrepreneurs issus de ses établissements. L'école a même alloué des fonds sous forme de subvention à de jeunes entreprises de son incubateur. Ils sont issus d'un fonds de dotation de 2M€. Trois startups ont été sélectionnées en 2016 Escape (fashionware et roadtrip), Time N'Joy (recherche d'activités dans les régions) et Les 3Dandies (chocolats réalisés en impression 3D pour l'événementiel et les cadeaux d'entreprises). Ce sont probablement des entreprises mais pas forcément des startups !

En mars 2017, **Kedge Business School** lançait son accélérateur de Marseille, ambitionnant d'accompagner une cinquantaine de projets par an dans un espace de 500 m². L'accélérateur a vu le jour grâce à une donation de 1M€ de la Fondation Carasso, de la famille du fondateur de Danone, Daniel Carasso, qui était sorti de l'école en 1927 et est décédé en 2009. Quelques partenariats permettent de diversifier les compétences apportées aux projets soutenus comme avec l'ISEN. Ce genre d'accélérateurs accompagne des projets très divers, souvent sur des marchés de niche et aussi dans des activités de services très éloignées des préceptes de la startup. Les exemples mis en avant sont frappants avec une cave à bières artisanales (Victor, donc un seul point de vente), une société de livraison de box d'ingrédients de cocktails (Explorer Cocktails) et une société de production audiovisuelle dans les sports et voyages (Mountains Legacy). Il faudrait apprendre la distinction entre société innovante et startup !

L'école supérieure de management **IFAG** qui fournit une formation complémentaire à des diplômés de tous horizons a lancé en septembre 2013 sur son campus de Nantes un nouveau parcours permettant aux étudiants de concilier études et projet de création d'entreprise. Ils sont à mi-temps en cours et à mi-temps en incubateur dans l'école de commerce, ce dès la première année de la scolarité.

Campus Cluster Paris Innovation, rue nationale à Paris, rassemble 3000 étudiants de diverses écoles du groupe privé Studialis depuis 2014 et notamment la Paris School of Business (anciennement ESG), l'école de communication et de journalisme IICP et la Web School Factory. Le campus abrite en son sein l'Innovation Factory, un cluster, lieu de rencontres entre entreprises, entrepreneurs et étudiants¹²³. Ils organisent le week-end challenges, sortes de Startup Weekends de trois jours ainsi, même, qu'un voyage au CES de Las Vegas ! Plusieurs partenaires soutiennent l'Innovation Factory dont Bouygues Telecom, Accor, Pernod, le PMU et Bpifrance.

¹²³ J'y ai fait un retour sur le CES 2018 en janvier 2018 !

L'IEP (**Science Po**) a aussi créé son incubateur en 2008. Tout comme la Sorbonne, avec **Sorbonne Entrepreneurs** qui est plus structuré sous la forme d'un parcours académique.

L'**Incubateur Paris-Dauphine** a été créé en 2012 sous l'égide de la Fondation Paris-Dauphine, qui a financé un premier programme d'incubation destiné aux diplômés de Dauphine. Ce programme vise à accompagner les entrepreneurs déjà lancés.

**INCUBATEUR
PARIS-DAUPHINE**

Pendant un an, les entrepreneurs bénéficient d'un hébergement, d'un accompagnement, d'aides au financement et des relations avec l'environnement dauphinois comprenant la collaboration avec les Masters et chaires de recherche. Plus d'une cinquantaine de startups ont été accompagnées en cinq ans et ont levé plus de 12M€. Parmi les startups sorties de ce programme, on compte Click & Boat, Teezily, Appie et Jobset.io. En 2015 était lancé un programme dédié aux étudiants rattaché au pôle PSL-Pépité. Il vise à sensibiliser les étudiants à l'entrepreneuriat et à accompagner les étudiants-entrepreneurs dans le lancement de leur projet. Never Eat Alone, Youshould, Nap&Up, ou encore Madjoh sont passés par ce programme spécifique.

Les écoles de design et des arts graphiques

Les écoles dans le design et les domaines graphiques comme **Les Gobelins** lancent aussi leur incubateur autour de leurs filières entrepreneuriales. Et elles développent des partenariats avec le reste de l'enseignement supérieur et notamment les écoles d'ingénieurs¹²⁴ et les écoles de commerce. C'est ainsi le cas de **Strate Ecole de Design** qui est associée à CentraleSupélec et avec l'ESSEC.

Autres incubateurs

Il en existe d'autres types en plus des incubateurs liés au monde l'enseignement supérieur et de la recherche :

Les **incubateurs de collectivités locales** qui sont souvent financés par les conseils régionaux ou généraux, en compagnie des Chambres de Commerce et de l'Industrie locales. Certains d'entre eux sont inventoriés dans le grand tableau de l'[écosystème en région](#). On peut ainsi citer le cas de Bond'Innov, un incubateur créé en Seine Saint-Denis, qui se focalise sur les échanges Nord-Sud, les sciences de la vie et l'économie sociale et solidaire.

Les **incubateurs privés**, encore rares, certains cherchant à imiter la formule des « accélérateurs de startups » tels que le fameux Y-Combinator de la Silicon Valley. Ce dernier vient d'innover en annonçant en mars 2012 qu'il allait expérimenter le recrutement d'équipes d'entrepreneurs sans qu'elles aient forcément une idée !

Et puis le **Comptoir**, créé à l'initiative du Moovjee, JP Morgan et le département de la Seine Saint-Denis, qui cible notamment les projets de l'économie sociale et solidaire, et le **Dernier Incubateur** (« avant la fin du monde », créé en... 2013 par MyMajorCompany et plutôt dédié aux contenus).

Citons aussi **CREATIS**, une résidence d'entrepreneurs culturels, situé rue Saint Denis à Paris. C'est une plateforme consacrée à l'entrepreneuriat et à l'innovation dans les champs culturels : média, audiovisuel, animation, musique, architecture, web culture, publicité, arts plastiques, photographie, arts culinaires, métiers d'art, design, presse, radio, patrimoine, spectacle vivant, art public. Plus des trois quarts des projets intègrent le numérique dans leur offre. Soutenu par la Ville de Paris et Bpi-france, CREATIS accompagne la création et le développement des entreprises du secteur culturel, avec en plus de l'hébergement, un accompagnement d'experts personnalisé et une mise en relation avec l'écosystème dont notamment les sources de financements.

¹²⁴ Cf <http://www.lesechos.fr/economie-politique/france/actu/0202020937477-le-nouveau-statut-des-ecoles-de-design-315692.php>.

Quelques dizaines d'entreprises du secteur peuvent être accueillies sur 70 postes de travail, en mode incubateur aussi bien qu'en co-working. Dans le secteur culturel, on peut aussi citer l'incubateur du **104**, au nord de Paris¹²⁵.

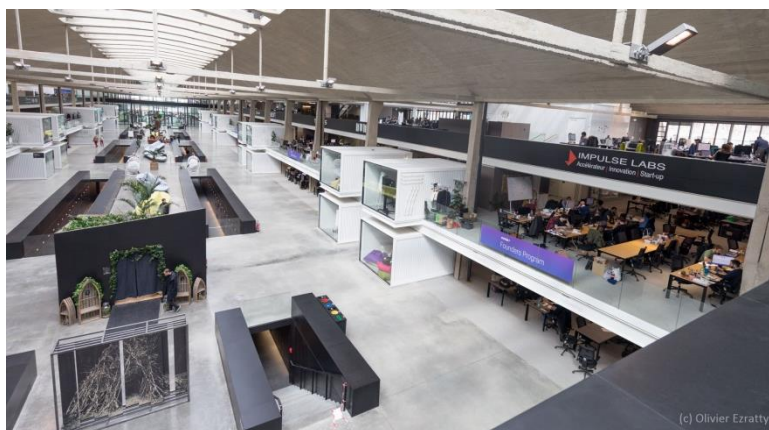
Station F

Station F est le plus grand campus entrepreneurial du monde qui a ouvert ses portes en juin 2017 à la Halle Freyssinet, un ancien entrepôt de la SNCF, en la présence d'Emmanuel Macron et Anne Hidalgo. Imaginé et financé par Xavier Niel, le fondateur de Free, et conçu par l'architecte Jean-Michel Wilmotte, le campus fait 34 000 m². Le lieu se distingue par les infrastructures réparties sur quatre niveaux : un rez-de-chaussée, deux étages, et un sous-sol occupé par une grande salle de conférence de 350 places et de longs couloirs de casiers pour permettre aux équipes des startups d'y ranger leurs affaires personnelles.

Station F comprend 124 salles de réunion, des espaces de travail collaboratifs, des zones de repos autour de machines à boisson, de nombreux boxes pour téléphoner, un restaurant, une cafétéria, un makerspace très bien outillé géré par Techshop Ateliers Leroy Merlin ainsi qu'un bureau de poste. Des services administratifs de l'Etat y sont aussi hébergés et fédérés dans la zone French Tech Central. De nombreux événements y sont régulièrement organisés, comme Le Meilleur Développeur de France en septembre 2017.

250M€ ont été investis en immobilier et travaux dans le projet. Son fonctionnement doit être équilibré avec les recettes, notamment les loyers des accélérateurs corporate et des startups.

Depuis octobre 2015, Station F est dirigée par Roxanne Varza. Elle est entourée d'une équipe très internationale et mixte d'une douzaine de permanents.



Station F est organisé sous forme de villages d'environ 350 à 700 m² qui accueillent des structures d'accélération tierces de grandes entreprises ou institutions. Elles sont plus d'une trentaine en tout avec notamment Facebook, TF1, Ubisoft, Microsoft, L'Oréal, Havas, Thales, Zendesk, BNP-Paribas et Plug&Play, Vente Privée, NUMA, ShakeUp Factory (foodtechs), iPEPS-ICM (incubateur de l'Institut du cerveau et de la moelle épinière), ShareIT by Ashoka (tech for good), Moove Lab (mobilité), Usine IO (IOT), INSEAD, HEC, EDHEC, Arts et Métiers, LVMH, etc. Amazon AWS a un « mentor's office » en Zone Share (la première de Station F) et propose un accompagnement « cloud » à l'ensemble des startups de Station F.

Chacune ayant son propre programme de recrutement, le recrutement des startups n'est pas centralisé et unique à Station F. Cette approche décentralisée évite de créer un système de recrutement trop monolithique et contrôlé par une seule organisation et cela permet aussi d'avoir des accélérateurs spécialisés dans divers marchés et domaines comme le fashion, les foodtechs, les médias, la mobilité, l'IA ou les objets connectés. Par contre, cela complique la réalisation d'un inventaire et d'un décompte des startups accueillies.

Station F anime son propre programme d'accueil de startups qui accueille plus de 200 startups, le **Founders Program**. Elles sont sélectionnées par une centaine d'entrepreneurs de France et étrangers répartis dans plus de 21 pays.

¹²⁵ Cf http://www.104.fr/les_espaces/equipements/l_incubateur.html.

Les pays les plus représentés dans les candidatures étaient les USA, UK et la Chine. Le programme est proposé à 195€ par mois par personne, ce qui est un bon tarif.

Le Founders Program comprend un accompagnement avec notamment la participation à des conférences régulièrement organisées dans Station F qui permettent de rencontrer des acteurs de l'écosystème et en particulier des investisseurs. Ce n'est pas un accompagnement 1/1 comme dans les accélérateurs.

Le Founders Program accueille une partie des entrepreneurs dans le cadre du **Fighters Program** qui est destiné aux entrepreneurs issus des milieux défavorisés, jeunes de banlieues, immigrants, réfugiés et autres personnes ayant des histoires personnelles difficiles. C'est souvent associé à des projets de l'entrepreneuriat social et solidaire. Le Fighters Program est gratuit sur un an.

Enfin, le **Fellowship** permet sinon d'obtenir un bureau de passage cinq jours par mois à l'année pour 900€.

40% des porteurs de projets hébergés à Station F seraient des femmes, un bon effort vers plus de mixité entrepreneuriale.

40% des startups hébergées dans le Founders Program sont des femmes, la moyenne nationale étant aux alentours de 12%. Cela ne se voit pas forcément en visitant Station F car ce 40% ne s'applique qu'aux fondateurs et pas aux équipes des startups.

Or, celles-ci comprennent naturellement beaucoup de développeurs où la proportion de femmes reste très faible, malgré tous les efforts qui vont dans ce sens.

La diversité est aussi de rigueur dans les pays d'origine des entrepreneurs. Elle est notamment illustrée par la présence de Tony Fadell, ex Nest, qui s'est installé à Station F. De même, les conférences organisées sur place sont très souvent en anglais.

La grande halle de Station F est organisée en trois grandes zones dont la seconde accueille tous ces accélérateurs et programmes. Les startups peuvent accueillir des visiteurs extérieurs uniquement dans la première partie de Station F.

La troisième zone qui doit ouvrir mi 2018 comprend le restaurant de cuisine italienne Big Mamma avec sa capacité de 1000 couverts sur 3000 m². Il ajoutera un peu de chaleur à l'endroit qui, hors événements, est assez froid dans la zone centrale au rez-de-chaussée. Des recoins bien aménagés près des machines à boissons permettent cependant de travailler au calme ou d'organiser des réunions. Station F comme le restaurant sont ouverts 24h/24 et 7 jours sur 7.



J'ai fait mon propre décompte des startups hébergées à demeure dans l'ensemble des accélérateurs de Station F en mars 2018 et j'arrive à un peu plus de 800 startups, comme indiqué dans le *tableau ci-dessous*, exploitant les sources d'information publiques de chaque accélérateur ainsi que des informations fournies par l'équipe de Station F. Un gros tiers de ces startups sont liées aux programmes de Station F (Founders, Fighters, Fellowship).

Après moins d'un an de rodage, Station F a l'air de fonctionner convenablement. Seules les salles de réunion semblent manquer un peu, surtout dans la première partie de la Station. La masse critique de startups et de compétences présentes sur place est fort appréciée par les startups hébergées. L'aménagement en open space de l'ensemble des étages permettra une reconfiguration très dynamique des lieux en fonction des évolutions des accélérateurs hébergés dans la Halle.

Station F a récemment produit le documentaire **Foundation** et plusieurs épisodes qui met en scène la vie des startups dans l'incubateur ([vidéos](#)).

Autour de Station-F est lancé un programme immobilier avec un coliving space pour entrepreneurs avec 100 appartements partagés à même d'héberger 600 entrepreneurs, notamment ceux qui viendront de l'étranger. Qui plus est, le quartier de Station F est en pleine rénovation. Les voies de la SNCF provenant de la Gare d'Austerlitz qui longent au Nord Station F sont en train d'être recouvertes. Une fois les travaux terminés, il sera possible de se rendre plus facilement à la BNF, au complexe de cinéma MK2 et vers la Seine.

Accélérateur	Nombre de startups	Nombre de desks	Domaines	Détails ou exemples
Facebook	12	80	Divers	
TF1	4	31	Médias	
Ubisoft	5	40	Contenus	Mimesys, Vrlines, Hexachords
Microsoft	7	80	IA	
Havas	10	40	Publicité	
Thales	9	40	Cybersécurité	
Zendesk	10	47	Entreprise	
BNP-Paribas	11	40	Fintech, assurtech, regtechs	
Vente Privée	20	80	ecommerce	
NUMA Scale Up	12	40		
ShakeUp Factory	12	40	Foodtechs	
iPEPS-ICM	16	108	Medtechs	Incubateur de l'Institut du cerveau et de la moëlle épinière, Ad Scientiam, Bioserenity, GenoSplice, AI Mergence.
ShareIT by Ashoka	79	52	Tech for good	
Moove Lab	7	40	Mobilité	Opéré par Via ID
Usine IO	10	30	Objets connectés	
INSEAD	15	31	Tous	
HEC	27	188	Tous	
EDHEC	10	40	Tous	Nombre de startups estimé.
Arts et Métiers	18	72	Objets connectés	
Naver - Space Green	15	80	Internet	50 places réellement occupées
OuiCrea	10	36	Lien avec la Chine	Nombre de startups estimé.
LVMH	23	89	Fashion	Annonce d'accompagnement de 50 startups par an.
L'Oréal	20	62	Beauty tech	
Outre Mer Network	16	25	Tous	
Ponts Alliance	13	42	Smart city	
ADNx IFM de Creative Valley	15	68	Fashion	
Pepite Starter IDF	20	36	Tous	Projets d'étudiants universitaires
Impulse Labs	20	44	Transports	
Founders & Fighters Programs	263	756	Tous	
Fellowship Program	108	108	Tous	450 startups mais pas en permanence sur place.
Total	817	2465		

Etudiants Entrepreneurs

Il existe plusieurs dispositifs visant les étudiants souhaitant entreprendre : le plan **PEPITE** qui les sensibilise et forme à l'entrepreneuriat, le **Statut National Etudiant Entrepreneur** qui leur permet d'obtenir un statut double étudiant et entrepreneur et enfin, le statut **Jeune Entreprise Universitaire** apportant des exonérations fiscales et sociales et diverses similaires à celles du statut Jeune Entreprise Innovante.

Plan PEPITE

Lancé par le Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche en 2014, le plan PEPITE (Plan Etudiant Pour l'Innovation, le transfert et l'Entrepreneuriat) vise à sensibiliser le plus grand nombre d'étudiants de l'enseignement supérieur à l'entrepreneuriat et à l'innovation. Il couvre notamment les plus de 2 millions d'élèves des Universités et de l'enseignement supérieur, au-delà des grandes écoles déjà bien impliquées en général dans la thématique de l'entrepreneuriat.

Tous les cursus sont concernés après le Baccalauréat, des BAC+2 jusqu'au aux doctorats. Début 2016, 120 000 étudiants avaient été sensibilisés à l'entrepreneuriat avec le suivi des modules crédités en ECTS. La sensibilisation s'appuie sur diverses approches : l'enseignement traditionnel, mutualisé entre plusieurs établissements et s'appuyant notamment sur les enseignants des filières économiques des IAE et des facultés de gestion.

Cela peut aussi passer par l'organisation de Startup Weekends ainsi que par une grande variété de modalités mixant des ressources académiques et/ou externes de praticiens.

Le D2E est adossé au statut national étudiant entrepreneur et outille les porteurs de projets dans leur aventure entrepreneuriales.

Le cursus permet d'obtenir le D2E (Diplôme d'établissement Etudiant Entrepreneur) qui est adossé au statut national étudiant entrepreneur et vise à outiller les porteurs de projets dans leur aventure entrepreneuriales.

Ce diplôme est conçu autour des besoins des porteurs de projets en leur apportant une formation individualisée à base de pédagogie inversée, de double tutorat et de la possibilité de piocher dans l'offre de formations des établissements partenaires du PEPITE.

Le D2E est délivré à peu près partout et notamment dans les 29 établissements du programme PEPITES. Les étudiants peuvent bénéficier d'espaces de coworking gratuits et d'une communauté d'étudiants entrepreneurs issus du programme PEPITE permettant le partage de compétences.

Un prix PEPITE annuel est également organisé. La quatrième édition avait eu lieu en novembre 2017 avec 150 lauréats régionaux (5000€ de prix) et 53 lauréats nationaux (10 000€ de prix) et trois Grands Prix (20 000€ de prix) sur un total de 626 candidats. Les lauréats des éditions 2014, 2015 et 2016 ont créé 124 créations d'entreprises.

Statut National Etudiant Entrepreneur

Le Statut National Etudiant Entrepreneur, conçu également en 2014 pour les étudiants et les diplômés dès le baccalauréat, leur permet de mener leurs études et de se lancer dans l'entrepreneuriat dans le même temps.

Il permet grâce aux aménagements de l'emploi du temps et la possibilité de substituer son stage de fin d'études par la création de son entreprise pour travailler sur son projet entrepreneurial (reprise ou création).

Les étudiants qui reprennent éventuellement leurs études diplômés qui se lancent dans un projet entrepreneurial peuvent obtenir le SNEE et s'inscrire dans le D2E afin notamment, pour les moins de 28 ans, de créer une entreprise. Ils suivent un programme D2E dans les établissements du plan PEPITE et retrouvent leurs droits boursiers et du régime social de l'étudiant s'ils ont encore moins de 28 ans.

Sur l'année universitaire 2016-2017, plus de 3000 candidatures au Statut National Etudiant-Entrepreneur avaient été faites, soit près du double par rapport à l'année 2015-2016. Le ministère lançait sa première Semaine nationale des étudiants-entrepreneurs du 30 janvier au 4 février 2017 avec des événements et rencontres organisés dans toute la France entre étudiants, étudiants-entrepreneurs et acteurs économiques, dont le Salon des Entrepreneurs à Paris. Depuis son lancement en 2014, 3485 statuts SNEI ont accordés au 18 janvier 2017.

Jeune Entreprise Universitaire

Lancé en 2009 et toujours en vigueur jusqu'en 2019, le statut de Jeune Entreprise Universitaire encourage la création d'entreprises par les étudiants et les chercheurs des établissements d'enseignement supérieur. Il permet comme le statut de Jeune Entreprise Innovante de bénéficier d'exonérations sociales et d'allègements fiscaux pendant les premières années de vie de l'entreprise.

Pour en bénéficier, l'entreprise doit être une PME de moins de 8 ans et moins 250 personnes faisant un CA inférieur à 50m€ ou ayant un bilan inférieur à 43m€, être dirigée ou détenue directement, au moins à hauteur de 10 %, par des étudiants ou diplômés depuis moins de cinq ans d'un master ou d'un doctorat, ou des personnes ayant des activités d'enseignement ou de recherche. L'activité principale doit être la valorisation de travaux de recherche auxquels les fondateurs ont participé au sein d'un établissement d'enseignement supérieur.

*Le statut Jeune
Entreprise Universitaire
permet de bénéficier
d'avantages comparables
à ceux du statut JEI.
Dans la pratique, il est
assez peu utilisé.*

Qui plus est, le capital doit être détenu pour au moins 50 % par des personnes physiques, des associations reconnues d'utilité publique à caractère scientifique et/ou des établissements de recherche et d'enseignement.

Les avantages portent sur l'exonération totale d'impôt sur les bénéfices au titre du premier exercice bénéficiaire, suivie d'une exonération de 50 % au titre de l'exercice bénéficiaire suivant, l'exonération de la contribution économique territoriale (CET) et de la taxe foncière sur les propriétés bâties, pendant sept ans, sur délibération des collectivités territoriales.

S'y ajoutent l'exonération de cotisations sociales patronales pour les chercheurs, les techniciens, les gestionnaires de projet de R&D, les juristes chargés de la protection industrielle et les personnels chargés de tests pré-concurrentiels, avec un plafonnement de 4,5 fois le SMIC horaire brut pour les salaires pris en compte. L'exonération est aussi ouverte aux mandataires sociaux relevant du régime général de sécurité sociale et participant à titre principal à un projet de R&D ainsi qu'aux salariés ou mandataires sociaux affectés directement à la réalisation d'opérations de conception de prototypes ou installations pilotes de nouveaux produits. Le statut permet de cumuler le Crédit Impôt Recherche avec l'ensemble des exonérations fiscales et sociales accordées aux JEU et de bénéficier du remboursement immédiat de la créance de CIR pendant toute la durée de la reconnaissance du statut de JEU.

S'y ajoute l'imposition des plus-values de cession de parts ou actions des JEU au barème progressif de l'IR après application d'un abattement selon la durée de détention des parts ou actions, de 50% à 85% selon la durée de détention.

Le statut de JEU peut être demandé par les entreprises qui se créent avant le 31 décembre 2019. Elles doivent le faire auprès de la Direction des services fiscaux dans les 10 premiers mois de leur activité.

L'entreprise doit signer une convention avec l'établissement d'enseignement supérieur qui précise les modalités de valorisation de ses travaux de recherche. La convention est conclue pour une durée de 3 ans renouvelable, dans la limite de 8 années à compter de la date de création de l'entreprise.

Pour une Jeune Entreprise Innovante, les dépenses de recherche représentent au moins 15 % des charges totales engagées par l'entreprise, fiscalement déductibles de l'exercice, à l'exclusion des charges engagées auprès d'autres JEI. Mais cette condition ne s'applique pas aux JEU.

Le site du Ministère de l'Enseignement et de la Recherche fait état de 93 entreprises JEU en 2013, en indiquant comme source, l'ACOSS 2014. Je suis allé rechercher [cette source](#) et ai découvert que le statut avait connu un pic en 2013 et a chuté depuis. Comme quoi l'entrepreneuriat n'est pas qu'une affaire d'exonération de charges !

Créer son entreprise en sortant de l'enseignement supérieur

Lancer son projet à la fin de ses études dans l'université ou une grande école est possible, même sans moyens personnels. C'est surtout vrai pour les projets dans l'immatériel (Internet, logiciels) pour lesquels les investissements hors salaire sont très légers au départ.

Voici quelques pistes pour se faire aider et financer son projet :

- Lorsqu'il en existe un dans l'établissement d'enseignement, il faut se tourner évidemment vers son incubateur. C'est un lieu qui permettra de démarrer son projet et de se faire accompagner. Et aussi de se faire héberger !
- Un partenariat avec un laboratoire de recherche sera un plus. Il permettra éventuellement de participer au Concours National de la création d'entreprise technologique innovante.
- Il sera bon d'être entouré d'enseignants dans le domaine de l'entrepreneuriat, comme il en existe dans les filières entrepreneur de nombreux établissements.
- Ensuite, il sera possible d'obtenir des prêts d'honneur dans les réseaux comme Initiative France.

Notons l'existence d'un statut de **Jeune Entreprise Universitaire** créé en 2008 qui apporte essentiellement des aides fiscales pendant les cinq premières années d'existence de la société (exonération d'IS sur les cinq premiers exercices bénéficiaires, totale les trois premières années, et à 50% sur les deux suivantes), de taxe foncière et/ou professionnelle, de cession de plus-value pour les dirigeants, et de charges sociales patronales. En 2013, 96 entreprises avaient choisi ce statut.

Et puis aussi celle de **Silicon Students**, est une communauté d'étudiants et de jeunes diplômés créée en 2011. Elle vise à encourager la création d'entreprises du web par les jeunes. Elle organise "Une Semaine, Une Ecole," une série d'événements hebdomadaires dans les écoles où un étudiant de cette école est chargé de faire venir un entrepreneur qui partage son expérience. Silicon Students propose sur son site aussi des [interviews d'entrepreneurs](#) de la Silicon Valley.

Accélérateurs

Les « accélérateurs » sont des structures d'accompagnement très largement inspirées du Y-Combinator de Paul Graham qui fait fureur dans la Silicon Valley et a généré des émules dans le monde entier depuis sa création en 2005.

Un accélérateur est une forme particulière d'incubateur doté d'une masse critique de ressources d'accompagnement (coaches, mentors, formations) et qui accompagne les startups dans un programme de quatre à six mois pour les mener, tambour battant, d'une idée à un projet avec un prototype commercialisable et un business plan présentable à des investisseurs.

Pour d'autres, ce sont des structures qui permettent de tester son marché et son business model. Ils se financent parfois par une prise de participation dans les startups accompagnées, un sujet de polémique dans le secteur car leur valeur ajoutée variable ne justifie pas toujours le niveau de capital acquis en échange du service.

Un programme d'accélération se conclue habituellement par un Demo Day, une séance de pitches devant des investisseurs potentiels.

La fin du programme d'accélération est souvent incarnée par un « Demo Day », une conférence avec la présentation des pitches des projets accompagnés devant des investisseurs.

Comme ces Demo Days sont très nombreux et les projets de qualité assez hétérogène, les investisseurs présents ne sont pas toujours les plus intéressants. Ces Demo Days sont parfois itinérants dans plusieurs pays. Ils sont devenus la marque de fabrique des écosystèmes entrepreneuriaux, symboles de l'élevage en batterie de startups de qualité variable.

Dans la pratique, nombre de structures d'accélération accompagnent des projets qui relèvent plus de l'entrepreneuriat en général que de la startup en particulier.

Le premier accélérateur français serait **Idénerg**, créé à Laval en 2007. Début 2018, il en était à sa douzième promotion, avec une quinzaine de projets accompagnés. Début 2018, l'accélérateur inventoriait 37 startups et prestataires de services de créés et toujours en vie, dont Soyooz, un outil de recommandation interactif pour le commerce en ligne, Red Motion, un fabricant de vélos, ShortWays, un système de formation aux logiciels métiers, SeaProven, un concepteur de drones marins, ou VetoLib, l'équivalent de Doctolib pour vos animaux domestiques.



Physiquement parlant, Idénerg s'appuie sur un espace de coworking de 70 m². L'accélération passe après le programme Visa Idénerg qui permet de passer de l'idée au projet et est suivie par Incubateur Up ! by LMT (Laval Mayenne Technopole), un incubateur qui permet le développement de la startup.

A Paris, le concept d'accélérateur a vu le jour avec celui de **NUMA**, anciennement « Le Camping » puis NUMA Sprint, lancé en janvier 2011 au Palais Brongniart à Paris et situé depuis fin 2013 dans le bâtiment de NUMA, rue du Caire, avec ses 1500 m².



Depuis 2013, NUMA est le nouveau nom de l'association Silicon Sentier dont la forme évolue sans cesse, notamment avec plusieurs levées de fonds et un développement international. NUMA regroupe dans son bâtiment de Paris un espace de coworking, un accélérateur, un fablab, un studio vidéo sponsorisé par Google ainsi qu'un espace de conférence. NUMA accueille aussi de nombreuses grandes entreprises dans le cadre de leurs programmes d'innovation ouverte.

En mars 2018, NUMA avait accéléré 314 startups en tout. Le processus d'accélération de NUMA évolue d'année en année. L'accélérateur de NUMA héberge maintenant une vingtaine de startups sélectionnées sur dossiers parmi plus de 600 pour leur permettre de prototyper le projet, de se faire coacher par divers mentors, et de fédérer des communautés d'utilisateurs pour valider le produit. Les startups y passent trois mois dans un grand open space avec une table par équipe et dotées de zones de travail et aussi, pour se sustenter. Pendant cette période, elles bénéficient de formations diverses comme sur la prise de parole, la finance ou le marketing. Elles sont suivies par des mentors qui sont soit des spécialistes métiers soit des entrepreneurs expérimentés. Elles présentent leur projet à des investisseurs potentiels (business angels, VCs) lors de Demo Day, à Paris et à l'étranger (Londres, Berlin) et notamment lors d'un grand Demo Day. L'usage de l'anglais est encouragé pendant tout le processus d'accompagnement.

NUMA entre dans le capital des startup accélérées à hauteur de 3,5% si ils réussissent à créer de la valeur pour les startups accélérées.

C'est une pratique maintenant courante chez les accélérateurs. NUMA bénéficie du support de Cisco, BNP Paribas, Orange, Google, L'Atelier BNP Paribas et de la SNCF. L'accélérateur Sprint de NUMA est aussi décliné à Montpellier, avec un programme de quatre mois et un hébergement au BIC de la ville (Business Innovation Center).

NUMA a lancé son développement international, ambitionnant de s'installer dans une douzaine de pays, là où les écosystèmes de startups sont émergents. Les premières implantations sont à Moscou, Barcelone, Berlin, New York, Mexico, Bangalore et Casablanca. L'implantation à Casablanca au Maroc a été faite en partenariat avec le marocain Eiréné4Impact qui regroupe un incubateur et une société d'investissement.

Au passage, l'accélérateur de NUMA a également monté des partenariats avec d'autres incubateurs de par le monde, permettant des échanges de startups. Enfin, NUMA propose aussi aux grandes entreprises d'accélérer leurs propres projets d'innovation. L'économie de l'innovation passe souvent par les grandes entreprises !

Dans la foulée de son animation du Camping jusqu'en 2012, Alice Zagury a cofondé **TheFamily** en 2013 avec Oussama Ammar, serial-entrepreneur et ex-mentor au Camping et Nicolas Colin, inspecteur des Finances et serial-entrepreneur et co-auteur, entre autres, du Rapport sur la fiscalité du numérique en 2013. TheFamily est financé par des investisseurs privés tels que Marc Ménasé (MenInvest, liquidé en 2018) ou Burckhardt Bonello (Found Fair Ventures) et aussi le fonds Index Venture. La structure a levé en tout \$7,6M, dont un tour de \$6,6M en février 2016 destiné à accompagner le développement international, à commencer par l'Espagne.



A Paris, TheFamily accueille et mentore plus de 100 startups par an et se finance par l'obtention de 3% de participation dans les sociétés accompagnées, un modèle qui rappelle celui du Founder Institute. Ils sont aussi établis à Londres et Berlin.

L'accompagnement prend la forme de formations sur mesure dans une première étape, sachant que de nombreuses formations en ligne sont proposées sur le site [Koudetat](#). Ils se positionnent comme des barbares prêts à disrupter toutes les industries : le retail, la finance, la santé, les transports et les télécoms. Ils interviennent dans de nombreuses conférences et dans les grandes entreprises.

*La formation chez
TheFamily relève parfois
du « télévangélisme » de
l'entrepreneuriat, à la
limite de la méthode
Coué On aime ou on
n'aime pas, cela dépend !*

Oussama Ammar y fait figure de grand télévangéliste de l'aventure startupienne, utilisant des méthodes relevant surtout de techniques de motivation. Avec Nicolas Colin, et à force de novlangue, ils dénoncent le côté toxique de l'écosystème de l'innovation, font la promotion des « barbares », ces startups qui vont déstabiliser les entreprises établies qui s'endorment sur leurs lauriers. Ils accompagnent en priorité des entrepreneurs qui veulent disrupter des secteurs d'activité de tous les marchés possibles. Ils leur donnent des ailes et de l'ambition mais aussi accès à des ressources issues de grands partenaires comme Amazon AWS et les mettent en relation avec des investisseurs, les « godfathers ».

Le troisième cofondateur de TheFamily est Nicolas Colin. Il est probablement l'auteur le plus prolixe de contenus sur l'entrepreneuriat et les disruptions numériques. Les différents sites de TheFamily abondent de livres blancs et d'articles divers, en français et en anglais, décrivant les grands mécanismes de l'innovation. Ils sont destinés à un lectorat large allant des startups aux grandes entreprises. Les thèses jouent sur le contraste entre l'économie fordienne des entreprises traditionnelles et les rendements croissants et les effets de plateforme des startups numériques.

Nicolas Colin publie aussi une tribune chaque semaine dans Le Nouvel Observateur, ayant presque réponse à tout sur les problèmes politiques et sociaux du moment. C'est une stratégie de visibilité poussée qui porte ses fruits.

Les startups sont accélérées en évoluant comme dans un jeu vidéo, avec des points et des niveaux de jeu, le tout avec la volonté affichées d'être élitistes. Ils ne sont pas exemplaires dans l'open data, la liste des startups passées par The Family n'étant volontairement pas publiée sur leur site.

TheFamily propose un système d'investissement baptisé [AIR](#) (Accord d'Investissement Rapide), créé avec le cabinet SB Avocats. Avec ce système aux paramètres modulables, l'investisseur ne devient actionnaire que de manière différée, lors d'un tour de financement ou un événement de liquidité. Cela reporte dans le temps l'exercice de la valorisation. L'investisseur AIR investissant en amorçage bénéficie d'une décote de prix par rapport aux conditions du tour d'investissement suivant. Le principal avantage de ce mode de financement est qu'il ne constitue ni de la dette, ni du capital. C'est une sorte d'équivalent de stock-options dont le prix d'acquisition est proportionnel au cours d'arrivée et non pas fixé au moment de l'émission. A noter que The Family accueille des investisseurs privés dans son fonds, les « godfathers ». The Family a ainsi créé son propre jargon détonnant ! The Family est un sujet de controverse dans l'écosystème. Certains trouvent que la structure vend du vent, d'autres que son accompagnement est de qualité¹²⁶.

Le financement de TheFamily est aussi originaire des grandes entreprises qui passent par leur programme d'innovation radicale [Pathfinder](#).

Et pour cause, puisque le rendement des investissements minoritaires dans les startups sont loin d'être suffisants, surtout au vu de l'ancienneté de l'accélérateur. Pathfinder vise surtout à changer la culture interne de l'entreprise plutôt que de faire miroiter d'éventuels bénéfices d'une stratégie d'innovation ouverte.

En 2016, TheFamily lançait le programme **Lion** qui est dédié à la formation des futurs salariés de startups. Il forme plusieurs centaines de personnes par an dans un parcours sélectif durant huit samedis d'affilée. La formation est gratuite et a lieu dans les locaux de TheFamily près de Bastille à Paris. Les cours sont dispensés par des entrepreneurs et basés sur des études de cas pratiques. La formation se focalise sur l'apprentissage de la culture startup en couvrant la gestion de projets, le développement technique, le marketing et la vente. Elle habitue les élèves à réfléchir de manière contre-intuitive et non linéaire. Bref, elle apprend la souplesse aussi bien intellectuelle qu'opérationnelle et relationnelle. Les candidatures se déposent plusieurs fois par an via un formulaire d'inscription en ligne, la sélection a lieu le mois suivant via des entretiens de 15 minutes et les formations ont lieu les deux mois suivants.

Quatre parcours sont proposés : le premier pour être manager opérationnel, le second pour devenir un bon développeur s'intéressant de près au produit, aux clients et au business model, le troisième pour le growth hacking, et le dernier pour le business development. Le programme avait l'air d'être encore opérationnel en 2018.

Day One, ex Accélérateur Capital Partners, créé par Michel de Guilhermier (ex Photoways), Juan Hernandez et Jonathan Lascar est à la fois un accompagnateur de long terme des startups dans lesquelles ils investissent, un cobâtitseur de business et un fonds d'amorçage.

Day One
Entrepreneurs & Partners

¹²⁶ Voir le témoignage positif d'un entrepreneur passé par The Family, Pierre-Camille Altman de Be4Life : <https://medium.com/@pcaltman/pourquoi-thefamily-4f485e2cba18#.ok1r3c951>

Après six ans d'activité et plus d'une soixantaine de startups accompagnées et une quinzaine de cessions, leur modèle a évolué avec une arrivée très tôt dans le projets, un positionnement d'actionnaire de référence, un objectif de développer avant tout des leaders rentables et pérennes, une absence totale de contrainte de sortie, et une structure evergreen, les capitaux restant dans la structure qui peut s'élargir d'année en année. Day One est soutenu par la famille Leclercq des fondateurs de Décathlon.

50 Partners est une structure d'accompagnement de startups créé en 2012 et situé près des Halles à Paris dans une ancienne corderie de plus de 650m². 50 Partners est une solution d'accompagnement fondée par 50 d'entrepreneurs parmi lesquels Olivier Aizac (LeBonCoin), Frédéric Mazzella (Blablacar), Justin Ziegler (Priceminister), Lara Rouyres et Tatiana Jama (Visualbot.ai) ou encore Pierre Trémolières (delamaison.fr).



Le programme de mentoring dure 18 mois dans des bureaux situés au [Loft 50 Partners](#), avec 90 postes de travail et deux salles de réunion. Il comprend de l'accompagnement à la levée de fonds et un réseau de partenaires qui offrent du conseil et des services. Le mentoring est dispensé par les 50 entrepreneurs, tous associés de 50 Partners, qui s'investissent financièrement et opérationnellement auprès des entrepreneurs du programme pour orienter le business model, soutenir le développement commercial et faciliter le financement.

L'accompagnement s'organise autour de réunions régulières entre les Partners et les startups. En contrepartie, 50 Partners est associé capitalistiquement au succès des projets. L'accélérateur bénéficie aussi de services issus de spécialistes métiers qui les apportent gratuitement, les 50 Friends parmi lesquels de grandes entreprises (Amazon, Google, Twitter, Uber, CapGemini, Publicis) avec leurs compétences technologiques ou métier, des investisseurs privés (pour les aider à préparer en amont une levée de fonds), des prestataires de services (juridique, comptabilité, RH, ...) ou encore des médias (ateliers sur la génération de couverture médiatique) et des investisseurs (Alven, Elaia Partners, ISAI, Partech, Ventech etc).

L'accélérateur 50 Partners accueille 5 à 7 projets par an et ne fonctionne pas par « promotion », histoire de pouvoir accompagner les projets sur le très long-terme. La dimension internationale est apportée par des voyages d'étude à l'étranger et un réseau d'incubateurs partenaires qui agissent comme un Erasmus pour entrepreneurs (www.startupexchanges.com). Quid du financement ? La structure assure les levée de fonds pour les startups accompagnées, dans le package global de l'accompagnement que ce soit auprès des Partners ou d'investisseurs externes.

50 Partners propose également la location de postes dans son Loft à des conditions flexibles (pas d'engagement) pour les entrepreneurs même s'ils ne font pas parti du programme.

En mars 2014, 50 Partners lançait **50 Partners Capital**, une structure d'investissement qui propose 50 à 150 K€ par startup intégrée dans l'accélérateur. Il s'appuie sur la formule du BSA (Bon de Souscription d'Action Autonome) qui est similaire au SAFE (Simple Agreement for Future Equity) qui est pratiqué aux USA par l'incubateur Y Combinator. C'est une sorte d'avance sur la prochaine levée de fonds, plus simple à gérer administrativement qu'une entrée classique au capital. Ces BSA sont convertis en actions au moment de la première levée de fonds.

Enfin, 50Partners est aussi partenaire de Paris&Co. Il les accompagne dans l'organisation d'événements tels que le HackInParis qui a lieu au printemps chaque année, avec des sessions de pitches de startups et/ou de programmes d'innovation ouverte de grandes entreprises.

Wilco est un membre du réseau Initiative France spécialisé dans l'aide à la création d'entreprises innovantes. C'est la nouvelle appellation de l'ancien Scientipôle Initiative depuis 2017, qui avait été créé en 2001.



C'est une association financée entre autres par la Région Ile de France, par la Caisse des Dépôts et Consignations (CDC), les Conseils Généraux d'Ile de France¹²⁷, le Fond Social Européen (FSE), le FEDER, des conventions de revitalisation et diverses banques et plus de 25 partenaires industriels privés (HPE, Oracle, Air Liquide, Airbus, TF1, Orange, Bouygues, BNP, Axa, Cisco, EDF, Servier) et support (Axa, avocats, ...).

Scientipôle Initiative, connu pour ses prêts d'honneur, est devenu l'accélérateur multithématique Wilco.

L'association s'est reconfigurée en accélérateur multithématique couvrant cinq secteurs d'activité : santé, transformation numérique, usine, énergie et transports, retail, commerce culture et loisirs, et offres grand public. La particularité de l'accélérateur est qu'il ne prend pas de parts de capital dans les sociétés accompagnées. Elles sont suivies par un chargé d'affaires et des experts et via des formations et coaching pour le démarrage puis le décollage de la startup.

L'association fait un prêt d'honneur allant jusqu'à 120 K€ par startup, à taux zéro. En 2017, environ 9M€ de prêts avaient été octroyés à 120 startups, donc 75K€ par projet en moyenne. Le prêt est de 30K€ maximum par fondateur, plafonné à 90K€, et pouvant atteindre 120K€ dans les objets connectés, la santé et les transports.

150 nouvelles startups sont accompagnées par an. Elles sont sélectionnées via deux appels à candidature annuels par thématique avec 15 startups sélectionnées par promotion et par thème (2 x 15 x 5 = 150).

Les startups de l'accélérateur complètent la communauté des plus de 1000 startups accompagnées par l'ancienne formule (prêt d'honneur et labellisation via Scientipôle Initiative lancé en 2001 et accompagnement via Scientipôle Croissance, lancé en 2012).

Le financement n'est donc plus le moment de la labellisation mais une étape de l'accompagnement. Les experts de Scientipôle réalisent toujours une expertise des startups avant la présentation dans les comités de sélection thématiques de l'accélérateur.

Pépinières, mentorat, incubateurs et accélérateurs, comment s'y retrouver ?

par Jérôme Masurel de 50Partners, rédigé en 2013

Derrière ces dénominations, on retrouve simplement un service ou ensemble de service proposés aux startups :

Pépinières : il s'agit essentiellement de bureaux proposés aux entrepreneurs à des prix abordables car souvent subventionnés par les collectivités. Ces solutions permettent également d'être entouré d'autres entrepreneurs. Elles sont accessibles à différents niveaux de maturité du projet (idée, lancement, croissance).

Mentorat : des structures dédiées au conseil et à l'accompagnement de projet souvent orchestrées par des entrepreneurs. Elles ne proposent pas de bureaux mais parfois des prêts d'honneur associés au programme (Réseau Entreprendre ou Initiative France).

Accélérateur : programmes courts (de 3 à 6 mois) d'accompagnement et conseil permettant de booster le projet ou de finaliser un produit ou un business plan. Ces programmes peuvent être subventionnés ou faire l'objet de prise de participation (DayOne, Dojoboost, NUMA, TheFamily).

Incubateur : ce sont des solutions d'accompagnement plus long terme qui rassemble les principaux services (bureaux, conseils, aide au financement). On distingue les structures dédiées aux projets naissants (laboratoires, écoles etc) des offres pour les projets en croissance (50 Partners).

¹²⁷ Sauf les Hauts de Seine, allez savoir pourquoi...

L'accompagnement thématique est réalisé dans les domaines habituels d'un accélérateur, en particulier sur le développement marketing et commercial. L'accompagnement des experts est à 500€ HT par jour, la moitié étant financée par Scientipôle et l'autre par les startups.

L'un des objectifs clés de l'accélérateur est de faire grandir les startups, et pour permettre à au moins 30% d'entre elles d'atteindre 1M€ de CA en trois ans, sachant que le niveau de 2017 était de 15% et qu'il est plus bas pour les startups de la santé où les cycles de montée en puissance sont bien plus longs, surtout pour les biotechs.

L'accélération démarre par un processus de sélection avec soumission de dossiers en ligne, rencontre avec des chargés d'affaire par thématique puis passage en comité de sélection. Une fois sélectionné, la phase d'accélération proprement dite démarre avec 4 jours d'accompagnement, 1 à 4 jours d'expertise, 5 jours d'accompagnement individuel sur les enjeux produits et business. Un autre comité de sélection a lieu pour l'attribution du prêt d'honneur. Suivent alors les « up sessions » avec mentorat et quatre parcours thématiques.

Ensuite, le parcours Wilco Premium vise à aider les meilleures startups de l'accélérateur à atteindre 1M€ en 3 ans, soit une cinquantaine par an. Cela comprend un suivi personnalisé avec l'équipe de Wilco et un entrepreneur plus le mentorat du dirigeant avec France IME en année 3 (Institut du Mentorat d'Entreprise).

Ces évolutions de Scientipôle Initiative vers Wilco témoignent d'une forme de professionnalisation de l'accompagnement. Mais cela génère aussi une énorme bureaucratisation, une sorte d'*usinification* et un micro-management de l'accompagnement de startups !

Autre formule d'accélérateur à signer, celle de l'**Europe Executive Business Accelerator**, créé par des entrepreneurs-investisseurs issus de Harvard. Il accompagne les cadres et dirigeants en reconversion voulant créer ou reprendre une entreprise, cofonder ou intégrer une startup ou bien sécuriser des opérations d'acquisition de startups ou de spin-offs. L'accélérateur s'appuie sur un advisory board réunissant notamment des entrepreneurs et des investisseurs du réseau mondial de Harvard.

Citons un autre cas de figure, **Axeleo**. L'accélérateur est présent à Paris à Station F ainsi qu'à Lyon. C'est une plateforme accélération et d'investissement spécialisé dans les solutions B2B.



Axeleo accompagne les startups logicielles hors les murs à long terme et sur des périodes de 18 mois. Il est supporté par une quarantaine d'associés entrepreneurs. Depuis juillet 2017, la structure est complétée par Axeleo Capital, un FPCI agréé AMF doté 33M€ qui co-investit en amorçage (300K€) et en premier tour (jusqu'à 3M€) en co-investissement. C'est donc de l'accélération avec plusieurs étages de fusée ! Parmi les startups accompagnées, on compte notamment tellmeplus (IA), tilkee (tracking de documents numériques) et yogosha (sécurité et bug bounty).

BoostInLyon est un accélérateur de startups associatif basé dans le centre de Lyon qui aide les startups à comprendre leur marché et trouver leur produit adapté, trouver le business model adapté et se préparer efficacement à la levée de fonds si nécessaire.



Il fonctionne par double promotion annuelle de sept à neuf startups qui sont accueillies dans un espace de coworking pendant quatre mois. Comme il se doit, les startups sont accompagnées par des mentors. L'accélérateur propose aussi un programme d'accompagnement « hors-murs », le MoBIL-home avec de l'accompagnement à la carte. Et BoostInLyon organise des Open Coffee tous les jeudi matin.

Le **Dojo** est une autre structure d'accompagnement de startups multiforme basé à Paris et créé par des entrepreneurs. L'accélérateur DojoBoost a été créé en 2011. Il aide les entrepreneurs à valider leur idée, construire leur équipe et se préparer à lever des fonds.



Il consiste en un programme de mentoring, formation et support étalé sur cinq mois. Il se focalise sur les projets à forte composante d'innovation dans l'Internet et le logiciel et avec un marché potentiel d'envergure internationale. Le programme qui est sélectif intègre 25 sociétés deux fois par an, en février et septembre. Les sociétés bénéficient d'un bureau et de l'accès à différents services mutualisés dont un « community manager », des relations presse, une aide juridique et du web hosting.

Le DojoBoost est associé au **ClubDojo**, créé au départ autour du **DojoCrea**, un réseau d'espaces de coworking parisien intégrant un programme d'accélération de startups, qui a hébergé 450 startups depuis sa création. Le ClubDojo réunit des communautés d'entrepreneurs autour d'événements de networking récurrents avec des personnalités diverses, des formations sous la forme de Master Class les samedi après-midi et ateliers animés par des experts et des packs de services (coaching, conseil, prestations BtoB...). Le ClubDojo et le DojoBoost se sont installés en 2015 sur les Grands Boulevards à Paris.

Dojo est partenaire de différentes structures comme le réseau des écoles GES pour qui il organise un concours de projets étudiants. Il organise un concours de startups dans les SportTechs avec Adidas, dans les EdTech avec Skema et de la formation de business angels en partenariat avec HSBC. Le Dojo est aussi déployé en Chine à Beijing depuis 2016 et au Sénégal et en Côte d'Ivoire depuis 2017.

EIT Digital (Knowledge Innovation Community Digitale de l'European Institute of Technologies – EIT-) est une organisation émanant de la commission européenne afin d'accélérer la transformation numérique de l'Europe. La branche digitale de l'EIT : EIT Digital, se concentre sur le potentiel d'innovation des technologies de pointe en Europe (Deep Tech).



L'EIT se focalise aussi sur l'accélération des scaleups Européennes ainsi que sur l'éducation entrepreneuriale dans le secteur numérique. L'accélérateur d'EIT Digital accompagne les scaleups deep tech européennes via un ensemble de services destinés à les accélérer en Europe : mise en relation avec des investisseurs européens (mais pas que) et un large réseau d'entreprises, espaces de travail, coaching par des professionnels expérimentés, formations et intégration dans ses activités, et programme de rencontres dans la Silicon Valley. EIT Digital est présent dans une dizaine de pays en Europe, dont la France, à Paris et avec des antennes à Rennes et Sophia Antipolis. Dans le secteur de l'éducation supérieure, a été mis en place début 2017 un dispositif associant les doctorants CIFRE et EIT Digital pour faire bénéficier aux doctorants d'une phase supplémentaire de maturation de leurs travaux dans une logique entrepreneuriale. Les doctorants CIFRE peuvent prolonger leur thèse en entreprise jusqu'à 6 mois avec un soutien financier d'EIT Digital. L'accord sera mis en œuvre sur les sites de Paris et Rennes d'EIT Digital.

Chaque année, EIT Digital organise via son accélérateur l'EIT Digital Challenge, un prix qui récompense les meilleures scaleups en deep tech qui visent à améliorer la vie des citoyens européens et de développer l'économie. En 2017, 4 scaleups deep tech Françaises avaient été sélectionnées pour la finale sur un total de 25 issues de 9 pays de l'Union Européenne. Avec parmi elles : UWIN-LOC, DreamQuark et Alsid. La scaleup gagnante bénéficie d'un package d'une valeur de 100K€ dont 50K€ en cash et 50K€ en nature avec l'accompagnement annuel de l'accélérateur pour se déployer en Europe.

Le **Partech Shaker** a ouvert ses portes en septembre 2014 dans le quartier du Sentier à Paris.



Avec ses neuf étages, l'immeuble offre 2200 m² d'espaces de travail et de vie aux startups. Il s'adresse à des startups qui ont soit levé des fonds chez Partech, l'initiateur du projet Partech Shaker, soit qui s'autofinancent grâce à leur génération de chiffre d'affaires.

On est fait en phase de post-accélération. Cette particularité explique le niveau de standing du lieu avec ses bureaux privatifs pour les startups, le service d'accueil et le fait que le lieu attire beaucoup de grands groupes à la recherche de startups avec qui travailler, comme Alcatel-Lucent. Le Partech Shaker accueille aussi les filiales commerciales de startup étrangères telles que Pinterest (US) qui a rejoint le campus en 2015, ou Cambridge Blockchain (US), Zify (Inde) et Bloomon (NL) plus récemment. Enfin, le Shaker organise et accueille des événements destinés à la fois aux startups et aux responsables de l'innovation, stratégie et marketing de grands groupes afin de faciliter le networking entre ces publics et d'améliorer l'expertise des startups dans les domaines de la vente, du marketing, de la communication, de l'internationalisation, du management de la phase d'hyper croissance et de la collaboration startups / grands groupes, le sujet de prédilection du lieu.

Enfin, l'accélérateur américain **TechStars** – lancé en 2007 – s'est installé fin 2017 au Partech Shaker de Paris après s'être déployé à Londres, Berlin, Tel Aviv, Cape Town, Adelaide (Australie) et Toronto.

Techstars Paris s'est aussi lancé en 2017 avec l'aide financière de cinq industriels français : Air Liquide, Française des Jeux, Groupama, Renault et Total. Ils apportent aussi leur mentorat et l'occasion de mener des partenariats business, des tests aux déploiements en grandeur réelle. Les sujets couverts sont très larges : IA, IOT, Smart City, etc. Le programme accélère une dizaine de startups de septembre à décembre avec une seule promotion par an. Partech Shaker se positionne aussi, comme TheFamily et NUMA, sur le marché de la transformation numérique des grandes entreprises.

On trouve enfin de plus en plus d'accélérateurs thématiques. C'est par exemple le cas d'**Immowell Lab**, qui est dédié à l'innovation sur le bien-être par l'immobilier et est installé dans le sud de Paris. Il y a aussi **Syllex**, créé en 2017 par Chambre nationale des huissiers de justice, qui est spécialisé dans les LegalTechs. La liste de ces différentes structures d'accélération est difficile à tenir à jour régulièrement.

Finalement, quelle est la différence entre ces accélérateurs et les incubateurs que nous avons vu juste avant ? Elle ne tient pas au lieu physique mais plutôt à l'accompagnement qui y est plus intense avec un grand nombre d'intervenants et de mentors ou coaches. Peut-on passer par les deux et dans quel ordre ? Les étudiants de grandes écoles peuvent démarrer leur projet dans l'incubateur de leur école et passer juste après dans un accélérateur. Mais ils peuvent aussi sauter la case incubateur et aller directement dans un accélérateur, puis dans une pépinière d'entreprises. Parfois même, des projets sont d'abord accélérés puis rentrent dans un incubateur qui tient surtout lieu alors de structure d'hébergement de la startup à prix abordable. J'y perds un peu mon latin !

Qu'en est-il de la comparaison de toutes ces structures ? Elle ne peut être qu'empirique ! Elles ne publient pas toutes des données sur leur activité et celle des startups accompagnées et quand elles le font, elles ne sont pas homothétiques. Qui plus est, il est difficile de juger de la valeur ajoutée de telles structures si elles sont jeunes. Les meilleurs indicateurs seraient les montants levés par les startups, les CA générés et les emplois créés au bout de 5 ans d'activité. Faut-il créer pour autant une Agence Nationale d'Evaluation des Structures d'Accompagnement des Startups (ANESA) ? Nooonnn ! Une structure d'accompagnement n'est qu'un des éléments qui peut expliquer les échecs et succès des startups. Elles sont évidemment tentées de tirer la couverture à elles pour expliquer les quelques succès qui en sortent. Est-ce que je m'amuse à mesurer l'impact du Guide des Startups sur les succès francophones ? C'est impossible ! Il vous reste donc à identifier en direct ou via une re-

cherche Internet des témoignages d'entrepreneurs passés par ces différentes structures. Bref, de l'enquête de voisinage !

Truc-chose-bateurs

Les accélérateurs et incubateurs donnent des ailes à d'autres structures. La créativité dans les néologismes ne s'arrête jamais ! On voit ainsi fleurir depuis 2014 des « outcubateurs » ou des « excubateurs » qui s'éloignent allègrement de la notion même de startups.

Ils s'inspirent du concept de « Startup Studio » popularisé en Allemagne par **Rocket Internet**, créé en 2007 et introduit en bourse en 2014. Rocket Internet lance des business dans tous les pays du monde en investissant dedans, au point de pouvoir revendiquer la création de plus de 30 000 emplois. Mais la dimension économique de l'ensemble reste opaque. Cette tendance à usiner l'innovation des startups mérite toujours un peu de recul, surtout dans la mesure où une bonne part des startups à succès ne sortent pas des structures d'accélération et d'incubation classiques !

En France, les structures alternatives d'accélération sont souvent créées par des web agencies ou des sociétés de services plus ou moins intégrées qui cherchent à industrialiser leurs propres idées en les faisant éventuellement exécuter par d'autres, et surtout de jeunes entrepreneurs. Cela peut faire germer des entreprises innovantes spécialisées, surtout dans les services ou le service outillé, mais n'est pas vraiment le bon modèle pour créer de véritables startups.

Exemple avec **Heptadeca**, une petite usine à projets Web qui se positionne comme un excubateur. Ils créent leurs propres projets Web, les développent, les mettent sur le marché pour les tester (proof of concept) et les revendent à des tiers acquéreurs (startups du secteur, industriels, investisseurs...).

The logo for HeptaDeca features the word "Hepta" in a grey, sans-serif font and "Deca" in a bold, orange, sans-serif font. A thin horizontal line is positioned below the "Hepta" portion.

C'est une autre manière de décrire une activité de service outillé ou d'édition de logiciels ! Avec une structure qui emploie quatre personnes à temps plein !

L'observation du marché depuis quelques décennies montre que les sociétés habituées à faire du service ont toutes les peines du monde à devenir des éditeurs de logiciels car cela impose des disciplines et compétences nouvelles, des pratiques de marketing et des financements différents.

Btwinz se positionne comme un « venture builder dédié au SaaS ». Créé par les frères Didier et Bertrand Fredenucci, ils identifient des technologies et marchés à potentiel pour construire des startups spécialisées dans les services en mode SaaS.

The logo for Btwinz features the word "Btwinz" in a large, red, serif font. Below it, the word "VENTURES" is written in a smaller, red, sans-serif font, enclosed within angle brackets "< / >".

Ils se différencient des startups studios qui développent des concepts imaginés en interne en allant les chercher ailleurs. Ils construisent l'équipe et le modèle économique des projets. Ils ont créé une dizaine de sociétés sur ce modèle en près de quatre ans d'activité. La société finance les projets via le fonds Crescendo Industries qui a fourni 10M€ d'investissements.

1Kubator se positionne comme le « premier réseau d'incubateurs de France ». Il propose aux startups un accompagnement avec des mentors et un financement ainsi qu'un bureau. Il est installé à Nantes, Rennes, Bordeaux et Lyon et vise 10 villes en tout.

The logo for 1Kubator features a graphic of five overlapping circles in blue, green, orange, pink, and yellow. To the right of these circles is a black circle containing a white stylized figure of a person with arms raised. Below this graphic, the word "1KUBATOR" is written in a bold, black, sans-serif font.

A Lyon, 1Kubator a été retenu pour opérer le Lieu Totem de la French Tech pour la partie entrepreneuriat innovant et startup. Les projets accompagnés sont « digitaux et mobiles » pendant 10 mois. Il met l'accent sur l'internationalisation et active, comme il se doit un réseau de mentors, une centaine. Les startups sont financées par le fonds de business angels 1KAngels à hauteur de 25K€ en

échange de 10% de leur capital. Ce qui veut dire que l'on part de valorisations très basses avec une dilution un peu trop importante dès le départ pour ce qui devrait relever de love money ou de prêt d'honneur ! Mais comme les sociétés accompagnées sont à la frontière ténue entre TPE et véritables startups, cela peut passer. C'est par exemple le cas de Bring it to me, un service de coursier à vélo basé à Bordeaux.

Il y avait aussi l'incubateur **Full Booster** dédié à accompagnement de startups digitales avec un accompagnement à plusieurs niveaux : logistique (locaux, fonctions support en RH, aide juridique, comptabilité), business (segmentation marché, qualification des besoins clients et de la réponse, définition du prix), technique (choix techniques, product management).

L'incubateur était animé par des experts ainsi que par les équipes de l'agence de communication Full Six. Depuis le rachat de l'agence par Havas, plus de son plus d'image sur Full Booster!

Pépinières

Les pépinières d'entreprises sont des structures d'accueil dans leur phase de développement qui suit celle de l'incubation ou de l'accélération. Elles proposent des locaux pour l'entreprise à bas coût. Avec, comme pour l'incubateur, l'avantage d'être entre startup et de partager ses expériences d'entrepreneurs et de ne pas être isolé.

Les pépinières sont souvent gérées par des collectivités locales, comme la Ville de Paris et Paris&Co qui en ont plusieurs, souvent organisées thématiquement comme la pépinière « Contenus Numériques » de la rue des Haies ou le Paris Région Innovation Nord Express (PRINE) situé rue des Poissonniers près de la Gare du Nord et qui a été en partie financé par la Région Ile de France. En 2015 ouvrait aussi le Cargo, boulevard MacDonald à Paris, un autre espace géant multi-fonction pour accueillir les startups.

Le tableau suivant positionne selon plusieurs critères les différences entre incubateurs et pépinières. S'y ajoutent les cellules de valorisation des laboratoires de recherche pu-

Les accélérateurs étrangers de référence

La mode des accélérateurs en France suit une tendance démarrée aux USA avec le Y-Combinator et Techstars. J'y ajoute la Singularity University qui comprend aussi son propre accélérateur de projets.



Y-Combinator : créé en 2005 à Mountain View dans la Silicon Valley par Paul Graham, la structure a accompagné et financé plus de 1500 startups qui ont généré 181 exits. Elle combine un financement d'amorçage avec une entrée au capital à hauteur de 7% pour des tickets de quelques milliers de dollars, abondés par des business angels, et un accompagnement de trois mois (deux fois par an) s'appuyant sur du mentorat et des réunions du soir avec des VCs. Ca se termine par des DemoDays. En sont sortis quelques succès comme Airbnb, Dropbox et Pebble. L'accélérateur fonctionne par batches semestriels d'une cinquantaine de startups.



TechStars est un écosystème d'accélérateurs et de mentos créé en 2006 qui accompagne 300 startups par an sur des périodes de trois mois et investi \$120K par projet. En 2018, il avait accompagné 1274 sociétés qui avaient levé en tout \$4,4B. TechStars est déployé à Austin, Berlin, Boston, Boulder, Chicago, Londres, New York, Seattle et Paris, en partenariat avec Partech Shaker. Y sont notamment passés Sphero, SendGrid et Resolv. Les startups accompagnées ont levé en moyenne \$3M, sachant qu'aucune unicorn semble en être sortie, ce qui pourrait affecter cette statistique.



La **Singularity University** propose son programme d'accélération focalisé sur les projets qui s'appuient sur les technologies dites « exponentielles » dans le calcul, l'énergie ou la santé et qui changent la vie de millions de personnes dans le monde. A ne pas confondre avec leur Executive Program qui est une formation d'une dizaine de jours sur les thèmes de la singularité. Le programme est sponsorisé par Google. Un accélérateur de la Singularity University devait ouvrir en France en 2017. J'ai en fait dû voir passer trois ou quatre projets de ce genre. Le dernier en date étant celui d'une installation à Bordeaux en 2018. Une équipe locale de trois entrepreneurs aurait obtenu la licence SU pour créer son accélérateur. D'autres ont imité le concept, comme **The-Camp**, lancé mi 2017 près d'Aix en Provence.

blique ou privés qui se situent généralement en amont des incubateurs. C'est là que germent les idées d'industrialisation de travaux de recherche et le montage de partenariats public/privé, en amont de la création de startups.

Dans la même lignée qu'Axeleo dans les accélérateurs, on trouve aussi des pépinières créées par des entreprises en mal de développer leur écosystème. C'est le cas de l'éditeur de solutions de sauvegarde et de dématérialisation **Oodrive** qui a créé en 2013 après 13 ans d'existence une pépinière d'entreprises accueillant quatre startups dans des locaux meublés (à Paris). L'accompagnement est surtout technique. Mais là aussi, plus de son, plus d'images depuis quelques années !

On peut aussi ranger dans cette catégorie **Le Village by CA**, lancé en 2014 par le Crédit Agricole dans le site de la rue de la Boétie à Paris. Le lieu est une pépinière accueillant des startups de tous secteurs. Elle promeut aussi l'innovation sous toutes ses formes, au service du développement économique des régions, notamment, en mettant en relation les startups, les PME et les grandes entreprises. Après le site de Paris, Le Village est devenu un réseau national qui comprendra à terme une vingtaine de Villages interconnectés en France et plusieurs relais à l'étranger comme à New-York ou Singapour.



En ce début 2018, plus de 20 Villages sont opérationnels à Paris, Lille, Ploufragan (près de Saint Brieuc), Brest, Saint-Jacques-de-la-Lande (Rennes), Colombelles (Caen), Rouen, Orléans, Bordeaux, Angers, Nantes, Champagne-au-Mont-d'Or, Dijon, Besançon, Chateaudun, Toulouse, Montpellier, Saint Etienne, Laxou (Lorraine), Grenoble, Le Bourget du Lac, Sophia Antipolis et La Réunion.



Le Village de Paris (*ci-dessus*) est ouvert 24h/24 et 7j/7 et héberge 90 startups dans un espace de 4600 m². Les loyers, à partir de 410€ par poste de travail et par mois. Le Village a comme partenaires Sanofi, Sodexo, ENGIE, IBM, Microsoft, et Orange qui suivent les startups.

Voici un petit tableau récapitulatif des caractéristiques de ces différentes structures d'accompagnement de startups. Vous trouverez aussi dans le [tableau sur les écosystèmes en région](#) une liste non exhaustive de structures d'accueil diverses pour startups intégrant accélérateurs, incubateurs et pépinières.

FabLabs et accélérateurs dans le matériel

Les FabLabs sont fleuris en suivant deux effets de mode : celui du prototypage avec l'impression 3D et le développement du marché des objets connectés. Leurs racines sont plus anciennes, issues du MIT aux USA dans les années 1990 et aussi d'un mouvement libertaire sur la création et le partage d'objets. Les FabLabs entretiennent une vision du monde voisine de celle du logiciel libre dans l'immatériel¹²⁸. Ils sont situés dans la mouvance du « do it yourself » qui a des adeptes dans le grand public, bien au-delà de la sphère entrepreneuriale.

Un bon fablab est richement doté en matériels de conception et de prototypage mais aussi en ressources humaines de coaching et mentoring.

Les FabLabs au sens originel sont des lieux où les innovateurs de tous poils, qu'ils soient particuliers, associations ou startups, peuvent venir accéder à des ressources matérielles pour prototyper leurs inventions. Il existe des FabLabs à vocation associative et non lucrative et d'autres qui sont des business plus classiques de prestation de service mutualisé.

Les FabLabs se distinguent aussi par la variété des équipements qu'ils contiennent, par les projets qu'ils accueillent et par les compétences d'accompagnement qui sont fournies. Du côté des équipements, l'imprimante 3D n'est qu'un outil parmi d'autres.

Les véritables FabLabs ajoutent un arsenal assez divers de machines outils nécessaires pour prototyper la plupart des objets : des machines à découpe laser, des fraiseuses numériques, des machines d'usinage de métal à commande numérique (CNC), des machines à coudre, des massicots et d'autres machines à bois. Elles complètent souvent cet arsenal par un magasin de pièces détachées et de matériaux divers. C'est le cas de l'un des plus anciens FabLabs en France, le [faclab de Gennevilliers](#).

L'ensemble est souvent accompagné de la partie électronique et numérique des objets connectés et notamment de kits de développement Raspberry ou Arduino qui peuvent être proposés en libre service, des oscilloscopes, des analyseurs de spectre, des fers à souder, le matériel pour fabriquer des cartes électroniques, etc.

Ces FabLabs sont financés par des cotisations de membres et éventuellement aidés par la puissance publique. Le Ministère du Redressement Productif avait lancé en 2013 un appel à projet de financement de FabLabs. 154 dossiers avaient été déposés et 14 retenus pour se partager une enveloppe de 2,4 M€. Mais d'autres financements ont pu irriguer les FabLabs, notamment dans l'enveloppe des 200 M€ du développement des quartiers numériques de la « French Tech » à partir de 2014.

Les FabLabs étant une brique parmi d'autres de l'écosystème des startups, ils sont parfois intégrés dans des structures plus grandes. Il y en a un au NUMA de Paris et il y en aura un à Station F.

L'un des plus grands labs à Paris, même s'il n'en adopte pas la philosophie libertaire, est **Usine IO** (ci-dessous, en septembre 2014).

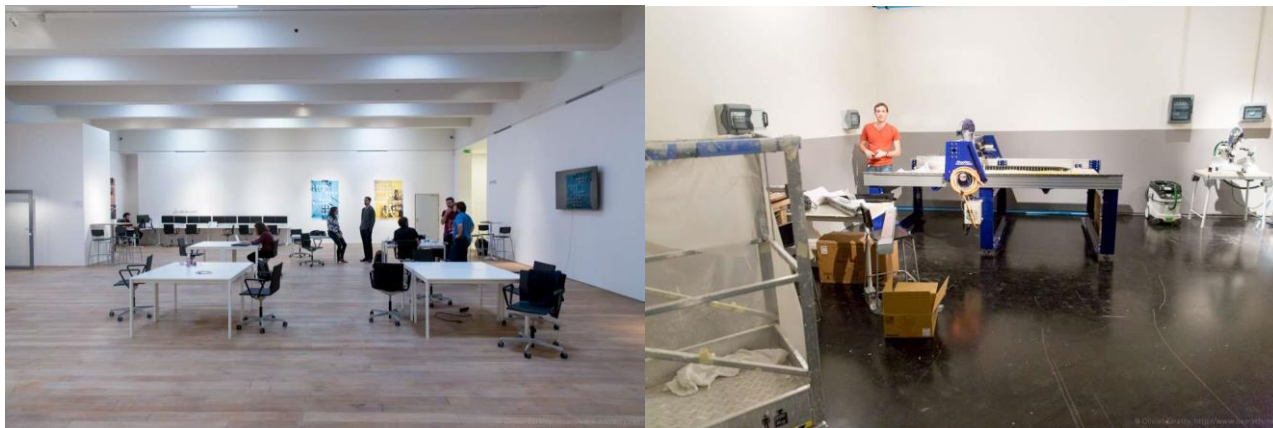
Lancé en octobre 2014 près de Station F, il accueille jusqu'à deux cent cinquante startups simultanément sur 1500 m² équipés de toutes les machines outils imaginables pour prototyper un objet : impression 3D, découpe laser, usinage du bois et du métal et création de circuits imprimés.

Cette plateforme d'innovation produit propose sous la forme d'un service payant – entre 150€ et 450€ HT par mois selon les formules d'abonnements - un service qui permet aux startups de passer de l'idée au prototype et de préparer l'industrialisation de leur projet.

¹²⁸ Cf cette étude de 2012 : « Fablabs, makerspaces : entre nouvelles formes d'innovation et de militantisme libertaire » de François Bottolier-Depois : http://appli6.hec.fr/amo/Public/Files/Docs/276_fr.pdf

De nombreux experts techniciens et ingénieurs accompagnent les startups pour les aider à résoudre les différents problèmes techniques qu'ils rencontrent dans la conception de leurs produits. Usine IO a son propre programme d'accélération baptisé Focus qui est hébergé à Station F.

Comme nombre de structures d'accélération, Usine IO se propose aussi d'accompagner des projets d'entreprises établies. Ils indiquent accompagner en tout 600 projets par an, startups et entreprises confondues.



Du côté des accélérateurs de projets hardware, en particulier dans l'Internet des objets, on peut citer :

Hax est une structure d'accompagnement de startups du hardware avec un accélérateur basé à Hong Kong et Shenzhen et une structure dédiée au business development des startups basée à San Francisco. Hax investit aussi en amorçage dans les projets accompagnés et à hauteur de \$100K. Sa position en Chine est idéale pour mettre en contact les startups avec la supply chain de production d'objets connectés. Il accompagne des projets dans la santé, la robotique, les infrastructures connectées comme celles de la ville intelligente et dans le manufacturing.



Hax a été cofondé par un français, Benjamin Joffe. Il accompagne une quinzaine de startups par semestre depuis 2012 sur un programme qui dure 5 mois et avec un réseau de plus de 100 mentors¹²⁹. Hax hébergeait une belle brochette de dizaines de startups dans Eureka Park, la zone des startups du CES de Las Vegas en 2017 et en 2018. Hax a accompagné quelques startups françaises comme Prynt et Feetme.

La **Cité des Objets Connectés**, basée à Angers se positionne aussi comme une structure d'accompagnement de start-ups dans la conception d'objets connectés, de l'idée à l'industrialisation. Elle faisait partie de l'un des points clés du plan Objets Connectés du gouvernement publié en 2014.



Elle accompagne aussi les PME, ETI, et grandes entreprises. L'offre est structurée en trois phases : CityStart pour la validation technique et économique du projet, CityPulse pour créer son prototype, et CityEdge pour lancer une présérie de produits finis. Le tout s'appuie sur les moyens complets d'un fab lab. La Cité avait un stand au CES 2017 et accompagnait les startups Gaspard, LoveBox, Rool'In et ShapeHeart. Au passage, signalons que c'est une filiale d'Eolane, une société française de fabrication d'objets connectés en tout genre. Une belle manière de trouver de nouveaux clients !

¹²⁹ Les réseaux de mentors des accélérateurs sont toujours informels. Dans la pratique, un tout petit nombre de mentors accompagne réellement les startups dans la durée.

Robo Lab est un accélérateur situé rue de la Coquillière à Paris, près des Halles, ainsi qu'à Lyon. Y sont passés quelques startups connues telles que Blue Frog Robotics, Leka, Batvoice et Haiku. Il accélère des startups dans la robotique, les objets connectés, la réalité virtuelle et l'intelligence artificielle. Il comprend un laboratoire de robotique, le CRIIF (Centre de robotique Intégrée d'Ile de France), un accélérateur et le fonds d'amorçage Robot Capital, qui prend une participation à hauteur de 7% dans les projets accompagnés, entre 10K€ et 150K€. Robot Lab comprend aussi un espace de coworking ouvert notamment aux étudiants porteurs de projets ainsi qu'un studio photo/vidéo.

Enfin, l'**Atelier I/O** d'INNOV8, créé en 2017, est une structure dédiée à l'accompagnement de startups et de grands groupes pour la conception et l'industrialisation d'objets connectés.

ATELIER I/O

Les startups sont accompagnées dès leur démarrage pour la création de leur objet connecté. Elles bénéficient de expertise d'un groupe de plus de 300M€ de CA créé par Stéphane Bohbot et spécialisé dans la distribution d'objets connectés.

Espaces de coworking

Dernière catégorie de structure d'accueil des entrepreneurs, les espaces de coworking. Ceux-ci sont des sortes de bureaux de passage ou à demeure pour les entrepreneurs de tout poil, qu'il s'agisse de startups ou d'entreprises de toutes tailles et notamment des prestataires de services de l'écosystème de l'innovation.

Les espaces de coworking rassemblent souvent aussi bien des startups que des sociétés de services diverses ainsi que de grandes entreprises.

Les entrepreneurs débutants peuvent y trouver une « home base » plus confortable et sociale que le travail à domicile avec une logistique comprenant habituellement salles de réunion, bureaux, cuisine, espaces de détente et, bien évidemment, réseau et accès Internet. Cela peut-être le premier lieu de travail de l'entrepreneur avant de voir éventuellement plus grand, dans un accélérateur, un incubateur ou une pépinière. Les espaces de coworking permettent aussi de faire des rencontres qui peuvent aboutir à compléter l'équipe de sa société.

En voici quelques exemples parmi plein d'autres car il est impossible d'être exhaustif : **Mutinerie** (à Paris, de nombreux événements et formations y sont organisés), **NUMA** (aussi à Paris, rue du Caire), **Remix** (deux espaces à Paris, avec des animations régulières pour s'aérer les neurones et une moitié de coworkeurs issus d'autres pays), **pépinière27** (3000 m2 rue du Chemin Vert à Paris), **Intencity** (toujours à Paris), le **Trèfle** (Boulogne avec un espace modulaire de 1300 m2 et 180 postes de travail, Paris, Issy les Moulineaux, Lyon) dédié aux startup à croissance rapide et avec un accompagnement d'entrepreneurs. Et puis **Kwerk**, en région parisienne, qui reprend le concept de WeWork. Et il y en a maintenant des dizaines d'autres partout en France, certains étant inventoriés dans le [grand tableau des écosystèmes régionaux](#) !



WeWork est la plus grande société d'espaces de coworking au monde et déjà établie aux USA, en Israël, Australie, Canada, Inde, Royaume Uni, Pays Bas, Chine, Corée et au Mexique. Son premier lieu de coworking a ouvert à Paris, rue Lafayette, en 2017, suivi d'un second rue des Archives et d'un troisième rue du Colisée, tout près des Champs Elysées.

WeWork est un peu un OVNI : la société a levé \$6,9B, dont \$3B provenant du japonais Softbank en février 2017, soit presque quatre fois plus que Facebook avant son introduction en bourse ! Sa valorisation serait supérieure à \$20B. Alors que la société est elle-même locataire des lieux qu'elle loue !

WeWork est le leader mondial des espaces de coworking, et a déjà trois installations à Paris. L'atmosphère y est cossue et confortable.

La recette ? Un modèle économique *scalable* fondé sur l'abonnement et une migration du travail des espaces de coworking avec de plus en plus de travailleurs freelances. Et une qualité de service hors pair, intégrant une dimension événementielle et communautaire. A noter le lancement en 2016 du service complémentaire WeLive, de location d'appartements meublés de courte durée, qui n'est pas encore lancé en France. Les tarifs ? 1420€ par mois pour un bureau de deux places ou 450€ par mois pour un poste de travail attribué.

WeWork est le reflet du syndrome de la bobo-isation de l'écosystème entrepreneurial. L'établissement de Paris est cossu (*ci-dessus*, avec les bureaux avec murs en verre et l'espace du rez-de-chaussée configuré en lieu de conférence pour FranceisAI en septembre 2017). C'est massif avec des dizaines d'entreprises hébergées dans un immeuble ayant semble-t-il été autrefois un siège de banque. C'en est presque dérangeant, surtout lorsque l'on a eu l'habitude de côtoyer des startups démarrant dans des conditions bien plus spartiates. Il faut dire que WeWork n'accueille pas que des startups. On y trouve pas mal de sociétés de services voire d'antenne d'innovation ouverte de grandes entreprises. C'est une alternative un peu plus sympa à l'offre traditionnelle de **Regus**.

	espace de coworking	fab lab	accélérateur	incubateur	hôtel d'entreprise
service proposé	<ul style="list-style-type: none"> hébergement. communauté. 	<ul style="list-style-type: none"> panoplie de ressources matérielles pour le prototypage. accélération. mentoring. 	<ul style="list-style-type: none"> souvent de l'hébergement. accompagnement intense et avec des entrepreneurs. aide au pitch. demo days. 	<ul style="list-style-type: none"> hébergement. accompagnement de premier niveau. 	<ul style="list-style-type: none"> hébergement locatif.
position dans le cycle de vie	<ul style="list-style-type: none"> conception, pré-amorçage, amorçage, 	<ul style="list-style-type: none"> amorçage. de l'idée au prototype. 	<ul style="list-style-type: none"> amorçage. jusqu'au au business plan, prototype et premiers clients. 	<ul style="list-style-type: none"> amorçage. 	<ul style="list-style-type: none"> développement.
taille startup	<ul style="list-style-type: none"> fondateur isolé fondateurs. autoentrepreneurs. 	<ul style="list-style-type: none"> fondateurs. CTO. ingénieurs. 	<ul style="list-style-type: none"> fondateurs. stagiaires. 	<ul style="list-style-type: none"> fondateurs. premiers salariés. 	<ul style="list-style-type: none"> fondateurs. plus de salariés.
état en entrant	<ul style="list-style-type: none"> idée. 	<ul style="list-style-type: none"> idée. 	<ul style="list-style-type: none"> idée. prototype. maquette. 	<ul style="list-style-type: none"> produit. 	<ul style="list-style-type: none"> produit V2.
état en sortant	<ul style="list-style-type: none"> idée construite. début de business plan. éventuellement prototype. 	<ul style="list-style-type: none"> prototype. business plan. 	<ul style="list-style-type: none"> prototype viable. business plan. présentations à des investisseurs. prospects ou client. 	<ul style="list-style-type: none"> clients. démarrage de la croissance. 	<ul style="list-style-type: none"> croissance. plus de clients. évolutions du produit.
processus d'admission	<ul style="list-style-type: none"> ouvert. 	<ul style="list-style-type: none"> très ouvert en général. 	<ul style="list-style-type: none"> concours d'entrée. 	<ul style="list-style-type: none"> dossier. parfois concours. 	<ul style="list-style-type: none"> dossier.
financement	<ul style="list-style-type: none"> frais d'utilisation. abonnement. 	<ul style="list-style-type: none"> gratuit ou frais d'admission selon. 	<ul style="list-style-type: none"> souvent, des parts de capital dans la startup. 	<ul style="list-style-type: none"> loyer mensuel. 	<ul style="list-style-type: none"> loyer mensuel.
durée	<ul style="list-style-type: none"> indéfinie. 	<ul style="list-style-type: none"> indéfinie. 	<ul style="list-style-type: none"> 3 à 6 mois. 	<ul style="list-style-type: none"> 1 à 3 ans. 	<ul style="list-style-type: none"> >2 ans.

Olivier Ezratty, mars 2017

Il faut aussi citer **TheBureau** qui a également une antenne à Paris, près de la Tour Eiffel, dans un format voisin de celui de WeWork. Et puis **Regus** qui lançait **Spaces** à Paris aussi en 2017, un autre concept d'espace de travail « innovant et disruptif » qui agit comme un « accélérateur de business » (le mot magique...). Il donne accès à des services pratiques tels que le pressing qu'il complète avec des événements divers.

Les autoentrepreneurs ou entreprises locataires choisissent le mode qui leur convient avec au choix le coworking, de l'open space ou un bureau fermé traditionnel et peuvent en changer au gré de leur croissance. Les espaces sont bien plus ouverts que ceux de WeWork.



A l'autre extrémité de ce spectre, on peut aussi faire de la colocation de bureaux ou d'appartements. C'est ce que propose la startup française **Bureaux à Partager** dont l'offre ne semble pour l'instant couvrir que Paris. Elle s'est installée dans une ancienne école désaffectée de 7000 m² dans le 9^e arrondissement. Nous avons de même **Station W** qui propose du coworking flexible à Paris pour 99€ HT par mois.

Dans le même ordre, **Cohome** est une startup française qui voulait uberiser les espaces de coworking en permettant à des particuliers de partager leurs locaux pour des freelances. La seule condition étant d'avoir le Wi-Fi et une machine à café opérationnel (à filtre ou autre...). Ça pouvait fonctionner si les locaux sont bien situés. Si vous habitez à Saint Rémy les Chevreuses, cela sera moins évident ! Mais bon, la startup a fermé boutique en 2017. Elle n'avait même pas tenu un an ! L'uberisation n'est pas un long fleuve tranquille !

Mentorat

Il existe aussi tout un tas de programmes de mentorat d'entrepreneurs. Ceux-ci se distinguent des incubateurs et accélérateurs par l'absence d'hébergement des startups. Le mentorat consiste en l'accompagnement des entrepreneurs par d'autres entrepreneurs ou cadres.

Le mentorat fait partie de la mission clé du Réseau Entreprendre, évoqué plus loin dans ce document car il est associé à un mode de financement par prêt d'honneur.

Citons l'**Institut du mentorat entrepreneurial (IME)** créée par les CCI en partenariat avec CDC entreprise, Bpi-france, le Réseau Entreprendre Paris, Ernst & Young, l'association Croissance Plus et l'AFIC.



Il s'agit d'un service des Chambres de Commerce et de l'Industrie dédié aux PME de croissance, qui propose l'accompagnement d'entrepreneurs de PME « à fort potentiel et en pleine croissance », par des entrepreneurs, qui ont à leur actif une réussite entrepreneuriale exemplaire.

Le programme a été inauguré en 2008 et en 2018, 200 entrepreneurs avaient été mentorés grâce à l'engagement bénévole de plus de 200 mentors. L'accompagnement prend la forme d'une rencontre mensuelle d'environ 2 à 3 heures sur une durée de 18 mois.

Les bénéfiques du coworking

par Hanane El Jamali et Anthony Gutman, plus connus sous Hanane & Anthony, de Remix Coworking, rédigé en 2014

Le coworking, c'est le mélange des créateurs et des créatifs. Par nature, les entrepreneurs avancent avec une énergie folle et un enthousiasme débordant, les créatifs eux, perçoivent le monde de façon libre, souvent sans dogme. Mixer ces deux populations permet de propager l'initiative et la créativité et profite ainsi à tout le monde.

Les startups avancent mieux et plus vite dans un environnement diversifié, bienveillant et créatif. Voici donc ce que le coworking apporte aux entrepreneurs...

Échappatoire à la solitude de l'entrepreneur : nombreux sont les entrepreneurs qui s'isolent progressivement en restant travailler chez eux. En rejoignant un espace de travail partagé, ils créent ou recréent du lien, avec un ensemble de coworkers en prise avec des problématiques similaires ou complémentaires. C'est la possibilité d'un enrichissement humain et business permanent.

Choix de son environnement : l'environnement de travail n'est plus subi mais choisi ! C'est une grande nouveauté qu'il faut savoir savourer et revendiquer !

Renforcement mutuel : la communauté de coworkers se renforce et se fortifie. Le partage devient concret et les coworkers, en confiance, s'entraident, travaillent ensemble, et plus important encore, passent de bons moments tous ensemble.

Animations : rejoindre un espace de coworking, c'est aussi participer à ses animations. Celles-ci permettent de renforcer le lien social entre les entrepreneurs. Remix propose, en plus des apéro-networking, de rencontrer des experts comme des avocats, expert-comptables et d'échanger avec eux en leur proposant des solutions lors d'open consultations en one-to-one. D'autres professionnels plus en prise avec le domaine d'activité de l'entrepreneur (community management, RP, production vidéo...) apportent aussi leur éclairage et peuvent faire naître des projets communs : ce partage d'expériences concourt au renforcement de la startup. Le coworking a clairement une vocation d'émulation et de pédagogie.

Prestations : d'un point de vue pratique, les espaces de coworking sont pour certains accessibles 7/7j 24/24h ce qui permet une grande flexibilité et liberté dans son organisation du travail.

Proximité géographique : cette question est centrale étant donné que les espaces de coworking sont considérés comme des tiers-lieux : un lieu à mi-chemin entre le domicile et le bureau.

Formations

Au-delà des associations et réseaux déjà cités, des éléments de bibliographie situés plus loin dans ce document, il existe des sources de formation formelle qui ont trait à l'entrepreneuriat :

Les maintenant nombreux cursus entrepreneurs que l'on trouve dans les grandes écoles d'ingénieur ou de commerce. Ils sont souvent suivis par les élèves de ces écoles en fin de cursus classique. On en trouve ainsi à HEC, à l'Essec, à CentraleSupélec, aux Mines de Paris, à l'ESPCI, etc. Ce sont des filières qui mènent souvent, mais pas forcément, à la création d'entreprises. Elles sont reliées aux incubateurs que l'on trouve dans ces mêmes écoles. Les centres de formation continue de ces mêmes écoles proposent des formations à l'entrepreneuriat aux cadres d'entreprises qui souhaitent se lancer dans l'aventure.

Les **MBAs** comme ceux de l'INSEAD, d'HEC ou de l'Institut Télécom¹³⁰ qui sont généralement suivis après une première expérience professionnelle ne traitent pas toujours spécifiquement de l'entrepreneuriat mais intègrent de nombreuses disciplines qui y ont trait, notamment en matière de stratégie. Les élèves y font de nombreuses études de cas. Nombre d'anciens élèves de ces cursus deviennent ensuite entrepreneurs. Le MBA d'HEC présente maintenant la particularité de proposer un électif sur l'entrepreneuriat couplé à un incubateur de projets doté de moyens significatifs (trois grandes salles de travail très bien équipées, à Jouy-en-Josas)¹³¹.

Les **Chambres de Commerce et de l'Industrie** sont non seulement actionnaires d'un grand nombre d'écoles suscitées, par exemple, la Chambre de Commerce Paris Ile de France pour HEC, ESCP Europe, ainsi que Novancia, issue de la fusion en 2011 des écoles Advancia et Negocia.

L'**Ecole de l'Innovation**, animée par l'ANRT forme les chercheurs et entrepreneurs à monter des projets en partenariat et à mener de la recherche collaborative. Elle est organisée en région par les Pôles de Compétitivité et animée par l'ANRT.

L'**Ecole Européenne des Métiers de l'Internet**, est un établissement privé créé par les fondateurs de Free (Xavier Niel), Meetic (Marc Simoncini) et vente-privée.com (Jacques-Antoine Granjon). Il a ouvert ses portes au Palais Brongniart (ancienne Bourse de Paris) en septembre 2011. L'école recrute sur dossiers jusqu'à 350 élèves après le BAC pour une formation de trois ans sur l'Internet et la création d'entreprise. L'enseignement se fait via un tronc commun assuré par des professeurs salariés à temps plein (droit, anglais, marketing, économie...), des professeurs spécialistes intervenant sur les aspects techniques de l'internet, des stages en entreprise et des interventions d'entrepreneurs dont, il va sans dire, les fondateurs de l'école. Ce n'est pas à proprement parler une école d'entrepreneuriat mais une école qui produit des développeurs dont une bonne partie s'orientera vers les startups et sociétés de services de l'Internet.



La **WebSchool Factory** créée en 2012 est installée dans le Campus Cluster Paris Innovation rue Nationale à Paris. Elle associe les cursus du Strate College (pour le design), du pôle ESG (pour le e-business) et de Hétic (pour les technologies numériques). Elle propose trois cursus alignés sur ces compétences : avec le pôle design, le pôle e-business et le pôle technologies numériques. Le cursus dure cinq ans, prépa d'une année intégrée.



¹³⁰ Dans lequel je vais intervenir à partir de la rentrée 2011 sur les stratégies de l'innovation dans les industries numériques et sur les levées de fonds dans les startups.

¹³¹ Cf la présentation de cet électif entrepreneurial ici : <http://www.mba.hec.edu/Learning-Experience/Full-time/Customized-phase/Specializations/Entrepreneurship>.

L'école ne forme pas stricto-sensu à l'entrepreneuriat mais il est encouragé. Elle produit en tout cas un vivier de jeunes qui pourront intéresser les startups dans les disciplines design, e-business et techniques.

Audace est une association 1901 qui organise un cycle de formation d'entrepreneurs qui s'étale sur dix semaines. Elle est particulièrement indiquée pour les salariés et cadres des entreprises qui souhaitent se lancer dans l'entrepreneuriat.



La formation est assurée en grande partie par des entrepreneurs expérimentés. Le coût de la formation est d'environ 3000€ et peut être pris en charge par le DIF (Droit Individuel à la Formation) ou le CIF (Congé Individuel de Formation) ou bien être financé par un prêt d'honneur à taux zéro.

Le **Startup Leadership Program** est un programme international en place en France depuis 2012 pour l'accompagnement des jeunes Startups. Lancé en 2006 à Boston, il s'est déployé depuis dans le monde, présent début 2015 dans 11 pays et 21 villes.



Il propose une formation et un accompagnement sur 6 mois, de septembre à mars, à raison de deux soirs et un samedi par mois. La formation s'appuie sur des simulations, des études de cas et vise à répondre précisément aux questions qui se posent dans les projets d'entreprise. Elle est donnée par des professionnels et experts bénévoles (valeur produit, négociation, pitch, levées de fonds, conflits entre associés, ...). En 2014, le programme avait accompagné à l'échelle mondiale 1300 projets, la création de 1100 startups ayant réalisé plus de \$500m de levées de fonds et plusieurs sorties industrielles. La formation coûte 400€ et n'implique aucune prise de participation dans les projets.

Le programme **Startup Pirates Paris** est un événement durant une semaine dont l'objectif est d'apprendre à 30 jeunes de 16 à 21 ans comment créer une startup en travaillant sur un projet en équipe et en assistant à des ateliers animés par différentes figures de l'écosystème entrepreneurial parisien. Ce programme compte déjà à son actif une trentaine d'éditions dans le monde. Il a lieu fin juin depuis 2014.



European Innovation Academy est un programme d'entrepreneuriat de type "accélérateur extrême", qui se passe durant trois semaines en Juillet à Nice. Il réunit plusieurs centaines de participants venus du monde entier et est établi conjointement avec les acteurs majeurs de l'innovation de la Silicon Valley tels que Stanford, UC Berkeley et Google. Les matinées sont composées de keynotes de personnalités de l'innovation (serial entrepreneurs, professeurs d'universités d'élite, investisseurs, cadres de sociétés emblématiques...) et les après-midis de workshops en équipes.

Des mentors avec le même type de profils que les speakers encadrent les équipes sur toute la durée des trois semaines. A la fin, un panel d'investisseurs de la Silicon Valley départage les équipes et choisit la gagnante.

Les sujets sont axés sur l'innovation à croissance rapide : applications mobiles & web, big data, objets connectés, impression 3D, sécurité informatique. Les participants sont incités à acquérir leurs premiers clients lors de la troisième semaine.

Le programme leur permet d'avoir une expérience immersive et intensive de l'entrepreneuriat et de ressortir avec un projet clair et prêt pour l'accès au marché. Les idées les plus prometteuses ont l'opportunité de recevoir des investissements et/ou d'intégrer un des accélérateurs internationaux partenaires. Chaque année, plusieurs startups concrètes sont établies. Cela fait penser aux Startups Week-end, mais en plus dense.



Début 2015, **OpenClassrooms** et l'**École polytechnique** lançaient un parcours de formation à l'entrepreneuriat sous forme de MOOC, porté par le serial entrepreneur Bruno Martinaud. Le parcours « The entrepreneur's guide to innovative ventures » est disponible en anglais et en français. Il permet de construire son projet d'entrepreneur pas à pas et de façon personnalisée, depuis l'ébauche de l'idée jusqu'à sa concrétisation. Le MOOC est structuré en trois parties : la première pour découvrir ses talents d'entrepreneur, la seconde pour apprendre à identifier les opportunités et les idées de business et la dernière pour déterminer si une idée est viable et réalisable. Suivent des cours sur la construction du projet de startup et un autre consacré à la phase de lancement de l'entreprise. L'École Polytechnique a aussi lancé avec HEC le cours « Créer et développer une startup technologique », diffusé sous forme de [MOOC sur Coursera](#) à partir d'avril 2015.

L'**Agence Régionale de l'Innovation** de la région PACA lançait au printemps 2016 le MOOC « Développer son potentiel d'accompagnement à la démarche entrepreneuriale ». Il s'adresse à tout acteur du développement économique qu'il intervienne dans le champ de l'innovation, de l'attractivité du territoire, de la coopération internationale ou de l'export. L'objectif est d'apporter une vision à 360° de la démarche d'accompagnement du porteur de projet en partant de sa propre pratique. Cette formation est construite autour de trois questions essentielles et complémentaires dans la pratique du métier d'accompagnateur : comment activer son écosystème et son réseau au service du porteur de projet ? Comment créer une relation de confiance avec lui dans la durée ? Et comment l'aider à identifier son marché ? Cette formation se décline sur 8 semaines de cours alternant des vidéos, des exercices, 3 journées en présentiel et des échanges entre pairs.

L'**INPI** organise divers formations à la protection de la propriété intellectuelle dont des Master Class pour dirigeants comprenant un diagnostic et du coaching personnalisé et des ateliers collectif de debriefing, pour 3000€ HT. A noter que l'INPI propose aussi le Pass PI, un programme de mise en place de stratégie de la propriété intellectuelle qui est vendu mais subventionné (vendu à moitié prix facial).

Il existe aussi de nombreux autres cours en ligne sur l'entrepreneuriat. On peut citer ceux de [The-Family](#) sur YouTube.

L'**École du Pitch** de **Startup Inside** est une autre initiative pour apprendre à pitcher et qui s'adresse aussi bien aux entreprises traditionnelles qu'aux startups.

Enfin, citons l'initiative des **Pitch Parties** lancées par Frédéric Bascañana. Il s'agit de soirées de pitches de startups de 5 minutes organisées en groupe pendant lesquelles les entrepreneurs sont coachés pour affiner leur discours. Ils repartent avec une vidéo de leur pitch tournée dans des conditions professionnelles¹³². Le modèle est freemium : les soirées de pitches sont gratuites et la vidéo montée est à 138€ HT, ce qui n'est pas la mer à boire.



¹³² Cf https://www.meetup.com/fr-FR/pitchparties/about/?name=About_this_Meetup.

Financement

La question du financement d'une startup revient régulièrement dans les priorités des fondateurs. Les moyens de financement sont nombreux et à panacher en fonction de la structure, des ambitions et des besoins du projet. On finance généralement un projet en plusieurs étapes pour accompagner les besoins de la startup. Le financement progressif répond aussi au besoin de ne pas trop diluer le capital des fondateurs et premiers investisseurs.

Le financement en capital n'est pas une fin en soi. Il permet d'accélérer la croissance et d'acheter de la rapidité dans des marchés très concurrentiels.

Le financement, surtout en capital, ne doit pas être une fin en soi. C'est un moyen d'accélérer la croissance, en particulier pour les modèles économiques qui présentent les meilleures économies d'échelle et où il y a un décalage entre la croissance et la rentabilité. Le financement en capital est indiqué pour les startups qui ont un véritable produit. Il ne l'est pas pour celles qui reposent surtout sur une économie de services avec de faibles leviers technologiques. Plus la société travaille en mode projet, moins elle est produite, et moins elle intéressera les investisseurs en capital. Dans un marché concurrentiel, l'hypercroissance est une course contre la montre et le capital permet d'acheter de la vitesse !

Il existe plusieurs façons de trouver des financements pour son entreprise. Nous allons couvrir ici les principales formes de financement privées adaptées aux jeunes entreprises high-tech : la « love money », les banques, les business angels, les fonds d'entrepreneurs, les family offices et les VCs tout en évoquant l'apport des leveurs de fonds.

Comme indiqué dans le grand schéma sur le financement des pages précédentes, on ne lance pas une recherche de financements privés tout azimut en même temps. On échelonne cela dans le temps. Le principe général consiste à apporter des financements permettant de créer progressivement de la valeur à l'entreprise tout en contrôlant une dilution modérée du capital des fondateurs à chaque tour de financement.

A chaque étape de la vie de la startup, on fait appel à des sources de financement différentes. Les modalités sont différentes. Un tour de financement correspond à une augmentation ou changement de structure du capital de la société, avec apport de nouveaux investisseurs. On appelle « Série A », un premier tour de financement en capital risque. Puis « Série B » pour le tour suivant, et ainsi de suite.

Une règle à bien respecter est de faire en sorte, lors de chaque tour de financement, que cela n'empêchera pas un refinancement plus tard pour alimenter la suite de la croissance de la société. Les cas à éviter comprennent notamment :

- Une trop forte dilution dans les premiers tours, notamment du fait de l'appel à des business angels un peu trop « voraces ». Même si cela peut être remis d'équerre aux tours suivants via divers artifices : émission de BSPCE pour les fondateurs, sortie des premiers investisseurs, etc.
- L'intégration trop rapide de Corporate Venture dans son capital qui pourrait gêner des VCs aux tours suivants et créer une relation de dépendance trop forte de la startup vis-à-vis du grand compte investissant dedans.
- Faire un tour avec une valorisation trop élevée qui rendra difficile les levées de fonds suivantes à des valorisations plus élevées.
- Les investisseurs, souvent business angels, enquiquineurs qui ne veulent pas continuer d'investir dans les tours suivants mais veulent tout de même conserver leurs droits et leur influence.

Nous traiterons par la suite des aides et financements publics, même si dans pas mal de circonstances, ils interviennent chronologiquement avant les financements privés (Business Angels et VCs tout du moins).

Rappelons une distinction importante dans les sources de financement : les financements non dilutifs et les financements dilutifs. Les premiers sont généralement des prêts ou des avances et ne modifient pas la structure du capital de la startup. Les seconds la modifient et les investisseurs deviennent copropriétaires de la société avec les droits associés.

Notons aussi la généralisation de la notion de co-investissement qui voit de plus en plus de montages en amorçage se faire avec la combinaison de fonds publics et privés.

Love money

Egalement appelé *friends and family* ou, comme aiment à le rappeler les Américains, *friends and fools*, c'est le terme consacré aux premiers investisseurs proches des créateurs qui apportent un financement de soutien initial du projet : famille, amis et relations professionnelles. Mieux vaut dans ce cas-là être entouré de personnes disposant de liquidités pour avancer ! Mieux vaut aussi bien formaliser la prise de participation à cette étape pour éviter de pénaliser ces premiers investisseurs lors des tours suivants de financement.

A ce niveau d'investissement, l'accompagnement dépend étroitement du profil des personnes qui financent le projet. Si une aide concrète est disponible, il faut en tout cas en profiter tout en s'assurant qu'elle est neutre et peu influencée par la relation personnelle.

Ces investisseurs se rémunèrent uniquement en cas de « sortie » de l'entreprise : vente ou entrée en bourse.

Découverts et prêts bancaires

Les autorisations de découvert et les prêts bancaires classiques restent une bonne source de financement pour démarrer un projet. Si les banques sont aussi frileuses que les autres intervenants dont nous parlerons après, elles n'en restent pas moins accessibles sous certaines conditions.

Lever ou ne pas lever ?

Avant de chercher des financements privés, on peut se poser la question de l'intérêt de lever des fonds !

Pourquoi et quand lever ?

On lève des fonds privés lorsque :

- L'on a besoin de financer le démarrage de l'entreprise pour créer ou faire évoluer son offre, investir en marketing et la commercialiser. Sachant que rares sont les investisseurs qui financent des projets « sur papier ».
- Le coût de l'accès au marché est élevé avec des effets de seuils. Comme dans certaines activités Internet où il faut d'abord créer une large base d'utilisateurs pour pouvoir ensuite la monétiser.
- La phase de démarrage expérimentale de la société ne permet pas de générer des revenus suffisants les deux premières années pour autofinancer sa croissance.
- Lorsque le marché évolue très vite et présente des primes aux premiers arrivants. Le financement permet d'arriver rapidement à la taille critique et au point de rentabilité.
- Quand il existe des possibilités de sortie pour les investisseurs : principalement, la revente à une autre entreprise ou l'introduction en bourse. Rares sont les investisseurs dans les startups qui cherchent un rendement « obligataire » (revenu dégagé par la rentabilité de l'entreprise).

Pourquoi et quand ne pas lever ?

Rares sont les startups qui ne cherchent pas à lever des fonds. Les cas les plus fréquemment rencontrés sont les suivants :

- Pour les activités de services qui génèrent rapidement du revenu et financent les coûts.
- Lorsque l'activité de la société ne présente pas de grandes économies d'échelle. Cela entraîne des perspectives économiques moyennes qui n'intéresseront pas les investisseurs en capital.
- Pour les entreprises unipersonnelles et destinées à le rester.
- Lorsque les aides et financements divers d'origine publics suffisent à faire démarrer l'entreprise.
- Du fait de la méfiance du créateur ou des fondateurs vis-à-vis des investisseurs privés. Ce n'est pas une bonne raison mais elle est courante !

Lorsque l'on a une bonne expérience avec dix ans ou plus de carrière et quelques employeurs stables derrière soi, on a forcément développé une relation à long terme avec une banque ou sans le savoir on est en général très bien noté et cette dernière n'a pas envie de vous voir partir. Elle pourra vous aider. Cela sera plus difficile si vous êtes jeunes et n'avez pas de bagage particulier.

L'intérêt d'un prêt bancaire est qu'il peut financer une part importante du démarrage de l'entreprise tout en conservant la totalité du contrôle des parts sociales de sa société. Il permet aussi de réaliser un effet de levier sur d'autres formes d'investissement aussi bien d'origine publique (Bpifrance) que privée (dilutifs).

Les prêts bancaires sont facilement consentis aux entrepreneurs dont le projet présente de faibles risques. Donc, en général, pas pour les véritables startups.

L'intérêt d'un prêt bancaire est qu'il peut financer une part importante du démarrage de l'entreprise tout en conservant la totalité du contrôle des parts sociales de sa société.

Il permet aussi de réaliser un effet de levier sur d'autres formes d'investissement aussi bien d'origine publique (Bpifrance) que privée (dilutifs).

Par contre, c'est souvent une perte de temps d'essayer de contacter une nouvelle banque avec laquelle on n'a eu aucune relation passée et d'essayer d'obtenir un financement identique¹³³.

Les prêts bancaires peuvent être garantis en partie par Bpifrance qui couvre jusqu'à 60% des risques de la banque. Lorsque cette activité était assurée par la Sofaris, depuis intégrée à Oséo puis Bpifrance, on parlait ainsi de « projet sofarisable ».

A noter que lorsque Bpifrance garantit un prêt entrepreneur auprès d'une banque, la banque ne peut demander en garantie sa résidence principale à l'entrepreneur. Ce qui constitue une protection de l'Etat essentielle pour protéger l'entrepreneur parfois contre lui même. Avant 2012, un projet « sofarisable » était un projet pour lequel une banque ne voulait pas prendre tous les risques et se couvrait via la Sofaris, qui a été intégrée à Oséo puis Bpifrance. Ce qui est toujours fréquemment le cas ! Les projets sofarisables existent toujours, mais sous une autre appellation : ils sont couverts par Bpifrance.

Il faut faire attention à un point clé : cette garantie couvre la banque, pas l'emprunteur ! Et elle ne joue qu'une fois que la banque a cherché à recouvrer ses créances. Ainsi, si l'emprunteur a gagé son habitation principale ou tout autre bien personnel pour couvrir son prêt, la banque pourra faire jouer ce gage et vendre cette habitation pour obtenir le remboursement du prêt (en cas de défaillance de la startup), avant de faire jouer la garantie Bpifrance. Il faut aussi que la startup ait déposé son bilan.

Bref, lorsque l'on souscrit un prêt, quel qu'il soit, il faut s'assurer de bien protéger son éventuel patrimoine personnel dans le cas de la défaillance de son entreprise. Et bien lire entre les lignes toutes les clauses du contrat de prêt avec la banque.

Sinon, voici quelques astuces d'entrepreneurs concernant les banques :

- Faire jouer la concurrence, même si, nous l'avons vu, la relation de confiance avec son banquier habituel peut jouer en sa faveur.
- Faire travailler les banques. Leur demander des propositions, les questionner sur leurs offres.
- Répartir les risques et les financements sur plusieurs banques. Cela sera utile en cas de difficultés financières.

¹³³ Voir http://www.hec.fr/hec/fr/startup/c_presentation.html.

- Certaines banques comme le CIC proposent des prêts à remboursement différé. Les mensualités de remboursement ne sont déclenchées qu'après un certain délai, par exemple un an.

De quels montants parle-t-on ici ? En général, de quelques dizaines de K€ pour ce qui est des startups présentant un risque technologique ou marché (ce qui est normalement un pléonasme).

Pour les montants plus élevés, n'attendez pas de prêts des banques. La raison est toute simple : une banque espère qu'un prêt sera remboursé dans au moins 97% des cas. Or une startup a largement plus d'une chance sur deux de capoter. C'est structurellement une société dont l'avenir est incertain. Le risque est très élevé.

Une banque ne peut se permettre de prêter un montant qu'elle a une chance sur deux de se voir rembourser. Ou alors, elle demande des taux d'intérêt exorbitants, ce qui se passe dans les pays en difficultés au niveau de la dette des Etats. C'est pour cela qu'existent des business angels et des fonds d'investissement en capital. Ils prennent plus de risque mais celui-ci est compensé par une participation dans la société qui peut générer un fort multiple de l'investissement en cas de succès. Ces forts multiples couvrent les échecs ou l'investissement part en fumée.

La plupart des grandes banques ont lancé des programmes startups. Ils sont couverts dans la rubrique sur les offres des grandes entreprises. Ce sont en général des offres plus ou moins packagées destinées aux startups, l'objectif des banques étant de devenir le point de contact principal des startups pour les questions financières. Certaines banques comme BNP-Paribas ou le Crédit Agricole complètent cela avec leurs offres d'hébergement et d'accélération.

Financement participatif

Le financement des projets en phase d'amorçage peut s'appuyer sur la mise en relation via Internet. On appelle cela le « financement participatif » (crowdfunding en anglais), que l'on pourrait assimiler à des « réseaux sociaux de financement ».

Ce sont des mécanismes adaptés au financement de l'amorçage des startups. Ce principe est appliqué dans différents secteurs d'activité : la musique (MyMajorCompany, ...), le cinéma (Touscoprod et PeopleforCinema qui est maintenant intégré à Ulule) ou encore le sport.

On peut distinguer cinq types de financements participatifs :

- L'entrée au capital de TPE/PME, comme avec les français **Smart Angels**.
- Le prêt, comme chez le français **SPEAR**, avec versement d'intérêts aux souscripteurs. On appelle cela parfois le crowdlending.
- Le modèle de **royalties**, où un investissement est rémunéré sous forme de royalties générées par l'activité du business financé. Ce modèle est rarement utilisé.

Un Guide des Bonnes Relations Banques Startups

En 2015, le Crédit Mutuel-Arkea a publié un petit guide des bonnes relations entre banques et startups. Faisant 76 pages, il est [téléchargeable](#) sur le site Arkea.



Il permet de lever quelques méconnaissances sur l'attitude des banques vis-à-vis de startups, explique la différence entre investissement au capital et sous forme de dette, et présente la manière dont elles peuvent apporter de la valeur aux startups, avec évidemment l'exemple du Crédit Mutuel-Arkea.

- Les **pré-ventes** de produits et services. Les leaders mondiaux du domaine sont l'Américain **Kickstarter**, suivi de près par **Indiegogo**. Cette catégorie est en fait plus large avec la notion de « dons contre dons », où un don à la startup est compensé par un « cadeau » de forme variable selon le montant du don. Cela peut aller d'un tee-shirt à un rendez-vous avec les fondateurs qui ont une valeur symbolique, à la notion de précommande qui est la plus tangible et la plus courante.
- Le **don**, qui est souvent utilisé pour financer des projets dits de l'économie solidaire, surtout dans les pays émergents.

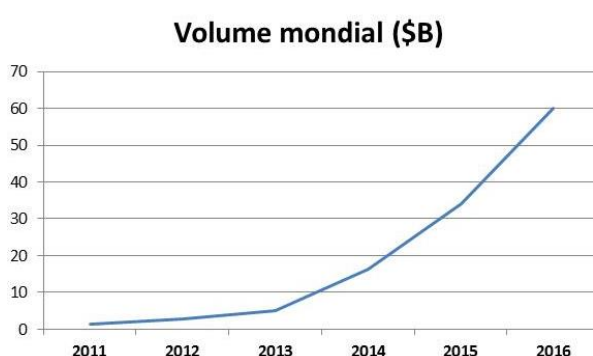
Dans la plupart des cas de figure, le risque pour ce qui est des trois premiers modèles pèse sur le souscripteur car c'est lui qui choisit les projets à financer. Tandis que le risque est mutualisé dans le cas de l'investissement dans un véhicule de type FCPI chez un VC, il est géré directement par le souscripteur dans le cas du crowdfunding. En quelque sorte, le souscripteur gère son propre micro-fonds d'investissement à la main en choisissant un par un les projets investis, et en sachant que sur chacun d'entre eux, il pourra perdre sa mise ou bien récupérer une forte plus value en cas de succès.

Le crowdfunding a tendance à globaliser le financement d'amorçage qui, grâce aux relais des réseaux sociaux et des médias, sort du cadre habituel du financement d'amorçage de proximité. Ainsi, un projet innovant pourra être financé par des souscripteurs issus du monde entier et pas simplement du réseau immédiat des entrepreneurs.

Le financement participatif compense certaines faiblesses du financement traditionnel des startups, notamment dans les objets connectés.

A l'échelle mondiale, ce mode de financement compense en partie les faiblesses du financement privé de l'amorçage, notamment pour les startups dans le domaine des objets connectés ou des contenus. Il est censé réduire le nombre d'intermédiaires entre les particuliers et les sociétés financées. En effet, dans le financement bancaire, aussi bien de prêt que d'investissement en capital, il existe au moins deux intermédiaires : la banque et la société de gestion. Ici, il n'y en a plus qu'un seul, avec en théorie des frais moindres et une plus grande fluidité du capital.

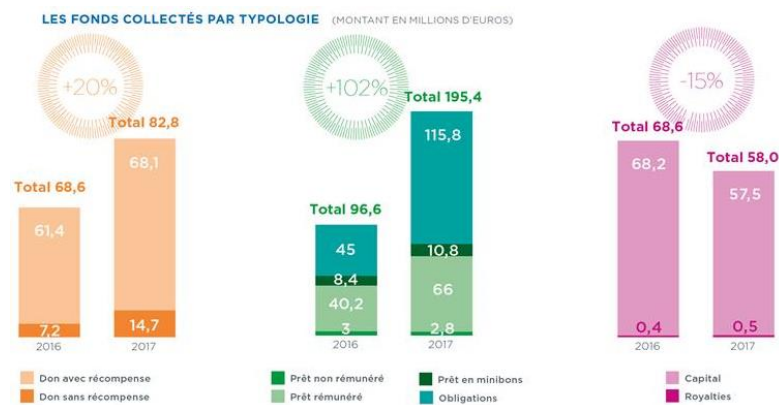
Le financement alternatif a bénéficié d'une forte croissance ces dernières années à la fois dans le monde et en France. Cette dernière représente 1% du volume mondial. En France, cette forme de financement a connu une croissance de 44% en 2017, à 940M€ qui se répartit en 336M€ de financement participatif, 215M€ de fonds de prêts aux entreprises en ligne, 231M€ de prêts à la consommation en ligne et 155M€ de cagnotte en ligne.



La répartition par mode de financement évaluée dans le [baromètre 2017 du financement participatif français](#) réalisé par **Financement Participatif France** fait ressortir un investissement en capital de 68,6M€ en 2016 et de 57,5M€, donc en baisse de 15%.

Le crowdfunding en capital semble être maintenant au même niveau d'activité que celle des business angels en volume d'investissement, tout du moins, ceux qui sont inventoriés par France Angels.

Du point de vue du cycle de financement, le financement participatif en capital intervient généralement avant l'étape des business angels qui misent plus par projet. Ces masses sont à comparer aux centaines de millions d'Euros qui alimentent les startups via les sociétés de capital risque. Les barrières réglementaires constituaient initialement un frein au développement du crowdfunding¹³⁴.



La nouvelle réglementation française établie en 2014 est plus avantageuse. Elle permet aux entreprises de lever jusqu'à 2,5 M€ depuis octobre 2016 – contre 1 M€ auparavant - ce qui laisse de la marge au vu des données actuelles. Les SAS peuvent y faire appel et les formalités de publication seront simplifiées. Le gouvernement a créé un statut de conseiller en investissement participatif pour les plateformes de crowdfunding et attend d'eux de la transparence sur les frais de gestion et l'information sur les risques encourus par les investisseurs. Elles n'ont pas d'exigences de garanties de fonds propres comme les banques. Par contre, la loi limite l'investissement par société à 2000€ depuis le 30 octobre 2016 contre 1000 € auparavant. Le statut qui est régi par une ordonnance de mars 2014 est effectif depuis juillet 2014.

La grande question pour l'entrepreneur est évidemment : faut-il faire appel au financement participatif et où ? En Normandie, on répondra par « ça dépend » ! La réponse est plutôt évidente pour une startup dans les objets connectés qui fera appel aux systèmes de prévente des produits avec des plateformes type Kickstarter. Pour l'appel au capital, cela aura du sens si la startup n'y parvient pas par les canaux traditionnels des business angels et fonds d'amorçage. Il faut aussi noter que le financement participatif est plus indiqué pour les projets « b-to-c ». Si votre produit est destiné aux entreprises, il percutera moins auprès des audiences grand public des systèmes de financement participatifs et il faudra plutôt faire appel aux financements d'amorçage plus traditionnels.

Voici donc quelques-unes des structures sur Internet qui facilitent ainsi les rapprochements entre investisseurs privés et startups, la plupart étant elles-mêmes des startups. Elles fonctionnent sur la base d'un financement par le prêt, par un financement en capital ou par un financement par de la prévente de produits.

Financement participatif par le prêt

On compte plusieurs plateformes de ce type en France avec notamment **HelloMerci**, pour le prêt entre amis, **Babyloan**, pour le micro-crédit philanthropique, et **Younited Credit** (anciennement Prêt d'Union).

Dans l'univers des startups, on peut citer le cas de **SPEAR** (Société Pour une Épargne Activement Responsable), une coopérative de finance solidaire lancée par trois jeunes issus de HEC, Centrale Paris et Dauphine.



¹³⁴ Voir à ce sujet ce très bien documenté rapport de l'Observatoire des Entrepreneurs : « Financement Participatif des Entreprises : la mise en place d'un cadre réglementaire propice » publié en février 2014 par PMEFinance.org, et disponible ici : <http://fr.slideshare.net/PMEFinance/rapport-pme-finance-le-financement-participatif-des-entreprises-du-14021>.

Elle permet à des épargnants soucieux de la destination de leur argent de choisir le (ou les) projet(s) qui bénéficieront de leur épargne. Les taux d'emprunts de ces projets sont minorés de 1% par rapport aux taux usuels des banques. Les startups, qui passent souvent pas la case "banque" voient le taux de leur crédit minoré grâce à l'épargne des particuliers.

Les épargnants ne supportent pas le risque des projets qu'ils soutiennent avec leur argent. Ils prennent des parts dans la coopérative SPEAR qui place cet argent dans des comptes à terme de banques partenaires. Celles-ci utilisent ces liquidités peu onéreuses pour prêter moins cher aux porteurs de projets. Le risque de défaut des emprunteurs est porté par la banque partenaire. Cette épargne sous forme de parts sociales ouvre le droit à des déductions fiscales (18% sur l'IR et 50% sur l'ISF) et la rémunération escomptée pour 2012 était de 2%. Le montant l'épargne démarre à 100 € sans limite. Le montant moyen est de 2300 €. Les projets financés sont de la création d'entreprises, des entreprises existantes ou des associations qui empruntent de l'argent.

De son côté, **Origin Investing** propose aux PME d'emprunter entre 500 K€ et 5 M€ auprès d'investisseurs professionnels et particuliers, sous forme d'un emprunt obligataire simple, obtenable en moins de 30 jours et sans garanties ni cautions. Ils appellent cela le MiniPP.



Le remboursement du capital a lieu "in fine" en une fois à la fin de la période, sans dilution du capital (sous forme d'obligations non convertibles). Il intervient particulièrement sur le financement d'investissements commerciaux, de l'immatériel comme la R&D, de recrutements, de développement international et sur de longues périodes, jusqu'à 7 ans, avec lesquelles les banques sont moins confortables.

Financement participatif par le capital

Voici quelques unes des plateformes de ce type en France :

WiSeed est une startup basée à Toulouse qui veut faire bouger les lignes du financement de l'amorçage des jeunes entreprises innovantes en s'appuyant sur le « pouvoir de la foule ». Elle a permis de lever 30M€ en 2016, avec un ticket moyen d'investissement aux alentours de 6900€. Les dossiers de startups sont analysés et sélectionnés avant d'être proposés sur le site, en théorie en quelques semaines.



La startup se propose de faire « buzzer » le dossier sur son site et sur des blogs spécialisés dans le domaine correspondant. Des chats vidéo sont proposés avec les entrepreneurs qui lèvent des fonds. La levée de fonds en ligne dure un maximum de trois mois. Le véhicule financier est une holding et se finance avec 1,5% de frais de gestion, ce qui est très raisonnable, et avec un pourcentage de la levée de fonds compris entre 5% et 10% comme tout leveur de fonds. WiSeed prévoit de financer environ une dizaine de projets par an sur des tours moyens de 300K€, qui s'échelonnent entre 100K€ et 800K€, sachant néanmoins que la part de WiSeed dans ces levées n'est pas communiquée au regard des autres investisseurs traditionnels de ces tours de financement (business angels, SIBA, VC, fonds d'amorçage).

Anaxago est une autre structure de crowdfunding dont le ticket d'entrée pour les investisseurs est de 1000€. Jusqu'à 150 investisseurs peuvent contribuer au financement d'un projet. La société prend une commission classique de 5% sur les fonds levés.



Smart Angels est une autre plateforme d'investissement en ligne permettant aux particuliers d'investir dans les startups, créée en septembre 2011. Les frais de gestion sont de 100€ par investissement jusqu'à 2500€ investis et 4% de l'investissement au-delà.



UstartMe est un réseau social d'entrepreneurs créé en 2013 qui les met en relation avec des prestataires de services pouvant les accompagner ou des investisseurs pouvant les financer. En mars 2014, la plateforme regroupait un peu plus de 250 startups et environ 70 investisseurs.



Sowefund permet d'intégrer le capital de startups avec de faibles montants, en abondement de réseaux de Business Angels tels que Paris Business Angels et IT Angels.



Hoolders qui a permis de lever 7m€ en deux ans. La structure entre elle-même au capital des sociétés et les sélectionne en amont, ce qui permet d'avoir un deal flow de meilleure qualité que ce que l'on trouve dans les sites de financement participatifs ouverts à tous vents.



Ces différentes structures de désintermédiation ici présentées sont en général assez petites. Le marché français n'est pas bien grand pour leur permettre de vivre décemment, tout du moins si elles se contentent des startups hightech. D'ailleurs, très souvent, certaines structures de financement participatif communiquent sur les montants totaux levés par leurs startups, intégrant d'autres sources de financement. Cela permet de noyer le poisson et d'embellir les mariées !

Côté startup, et en cas de financement dilutif, il faut faire attention à la structure de son actionariat et préférer des solutions type « holding » où les micro-investisseurs sont regroupés pour ne faire qu'une tête. Cela simplifie la gouvernance de la société, notamment au niveau de ses assemblées générales.

Prévente de produits en ligne

Il y a enfin le cas du financement par la pré-vente de produits en ligne ou le financement en échange de contreparties diverses. C'est le modèle popularisé par l'Américain **Kickstarter**, aussi proposé par **Indiegogo**. Il permet de financer toutes sortes de projets (création artistique, entreprise, matériel) avec en échange, l'envoi d'un produit pré-commandé en amont dans ses phases de finalisation ou bien d'autres éléments tangibles plus ou moins matériels (rencontrer les créateurs, des goodies, des produits et des goodies, etc).

La prévente de produits en ligne est le modèle principal de Kickstarter et Indiegogo

KickStarter est renommé pour avoir relancé le financement de startups dans l'univers des objets connectés. L'impression 3D a permis de démocratiser ce prototypage à bon compte et le crowdfunding a permis de contourner la frilosité des investisseurs privés traditionnels pour les startups vendant des produits matériels nécessitant un besoin de fond de roulement significatif augmentant la part du risque de l'investisseur.

L'un des avantages de ces dispositifs est que la startup va récupérer le financement en amont de la fabrication, et ainsi diminuer son besoin de trésorerie. Autres bénéfices : la masse des contributeurs, qui assure de fait à l'entreprise une étude de marché à moindre coût et constitue une première base de clientèle potentiellement fidèle. Cela permet alors de rassurer les investisseurs traditionnels pour la suite de la croissance de la société. Sachant néanmoins que malgré Kickstarter et consors, les investisseurs restent très frileux côté objets connectés. C'est un business il est encore plus difficile d'émerger en forme que dans le numérique immatériel.

Le processus de la levée commence par la fixation d'un objectif et il dure en général un mois. Il faut atteindre cet objectif en ayant une bonne communication et notamment un bon relais dans les médias lus par les « geeks » pour atteindre cet objectif, en plus d'un bon produit. Une fois l'objectif atteint, ce qui arrive dans environ la moitié des cas, les cartes de crédit des « financeurs » sont débitées pour financer le BFR de la startup.

Dans le cas contraire, cette promesse d'investissement tombe à l'eau. KickStarter prend une commission de 5% au passage ce qui s'additionne à la commission du système de paiement en ligne, Amazon Payment aux USA. En France, les paiements en ligne ont lieu avec les cartes Visa, MasterCard et American Express.

Début 2018, plus de 140 900 projets avaient été financés par KickStarter pour un montant promis de plus de \$3,5B, avec un taux de réussite moyen de 36%. Quelques projets bien connus ont été financés de la sorte : les montres connectées **Pebble Watch** (\$10m de financements récoltés), le verrou électronique **Lockitron** (présenté à LeWeb 2012), la console de jeux **Ouya** (\$8,5M en 2012), l'imprimante 3D **Formslab** (\$2,9m en 2012) ainsi que les produits des français **Lima** (\$1,2m en 2014), **Giroptic** (\$1,4m en 2014, société fermée début 2018) et **SteadXP** (\$500K en 2016).

Une campagne de crowdfunding implique de révéler une part du fonctionnement de son produit.

Le financement de ce type s'accompagne souvent d'une grande transparence sur les projets. Il n'est pas rare de voir les détails technologiques des produits présentés avec un nombre de détails incroyables, y compris les plans. Cette pratique n'est pas obligatoire, heureusement, car elle peut mettre en danger la propriété intellectuelle de la startup¹³⁵. Si un procédé fait l'objet d'un dépôt de brevet en cours, cette transparence ne sera pas de mise.

Au moins quatre plateformes en France sont construites sur un modèle voisin de celui de KickStarter, sans être pour autant spécialisées dans le matériel (**Ulule**, **Kisskissbankbank**, **CarnetdeMode** et **Babeldoor**) proposent à l'entreprise en phase de création de pré-vendre ses produits. On peut aussi signaler le cas d'une plateforme équivalente à KickStarter, **Crowdo**, qui est basé à Singapour et réservée aux résidents de cette ville-cité et qui y possède un compte en banque. De quoi en inspirer quelques-uns !

A noter que l'on peut maintenant cumuler une campagne Kickstarter avec une autre sur Indiegogo In Demand. La double approche a été testée par **Holi** en 2016 qui, après avoir réussi sa campagne Kickstarter pour son réveil connecté Bonjour, lancée au moment du CES Unveiled Paris en octobre 2016, en récoltant \$730K, avait récupéré un complément de \$50K sur **Indiegogo In demand**. Cela permet de continuer à récupérer des précommandes après la clôture d'une campagne réussie, d'étendre sa communauté de backers et, en théorie, de continuer à développer sa notoriété via le trafic sur le site Indiegogo.

Enfin, le cas de **MyAnnona** qui fonctionne sur un principe voisin de celui de Kickstarter, mais se focalisant, même si de manière non exclusive, sur des projets d'entrepreneuriat au féminin.

Il accompagne les femmes entrepreneures dans leur recherche de financements au démarrage en cours de développement de leur projet et aussi de façon plus globale grâce à du conseil et de la mise en relation avec des réseaux nationaux ou locaux de l'entrepreneuriat.



MyAnnona a lancé en 2014 sa propre campagne de crowdfunding se lancer et a atteint tout juste son objectif, de 5000€. MyAnnona a du sens pour les projets entrepreneuriaux avec une forte composante locale. Pour les projets à vocation internationale, il vaut mieux s'orienter vers les plateformes internationales de crowdfunding qui ont un bassin d'audience bien plus large que les plateformes focalisées sur la France. MyAnnona a au passage publié début 2016 le livre « Le financement participatif, un nouvel outil pour les entreprises », édité chez Eyrolles.

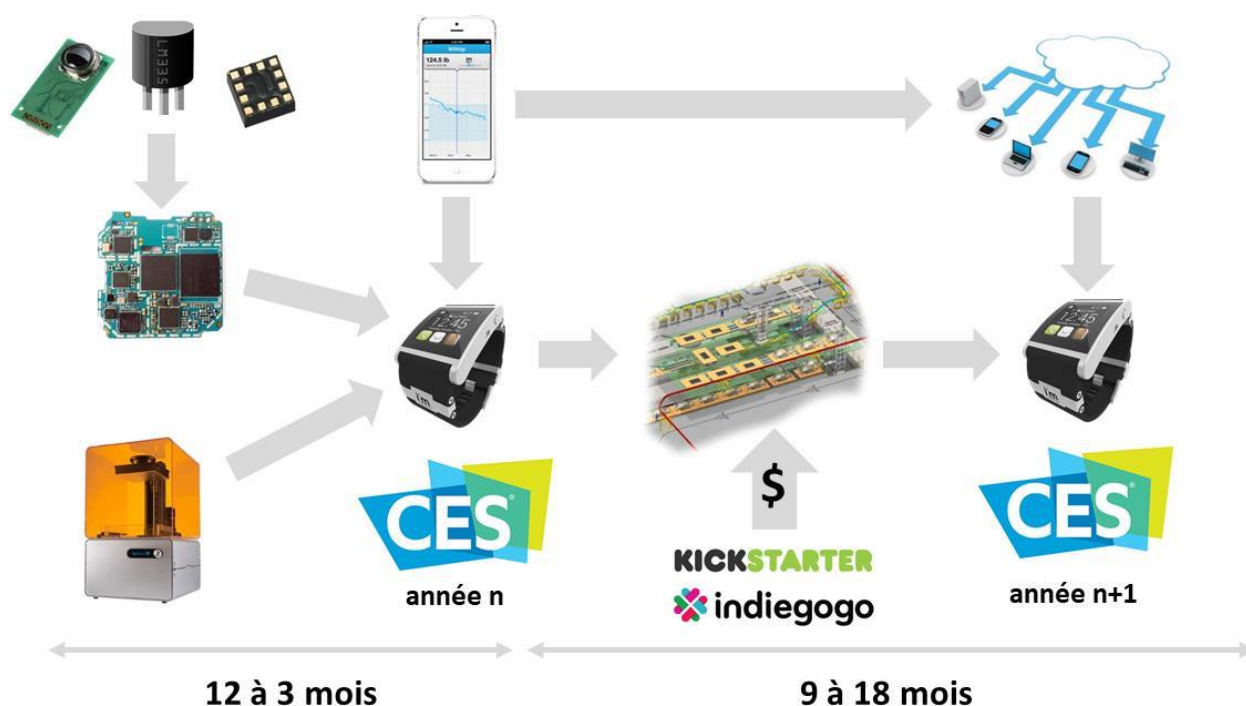
¹³⁵ Cf <http://www.frenchweb.fr/le-scandaleux-piratage-des-projets-kickstarter/275824>.

Le financement participatif permet de lancer la production. C'est cependant l'étape la plus délicate de la vie des startups dans le matériel. Elle peut durer plus d'un an et parfois s'éterniser.

La gestion des sous-traitants, surtout en Chine, n'est pas une partie de plaisir et il vaut mieux être bien accompagné pour la lancer.

Industrialiser un produit prototypé est compliqué : il faut qu'il soit facile à construire et à assembler, il faut être en relation avec des usines le plus en amont du processus de conception, il faut réaliser souvent plusieurs prototypes avant d'aboutir à une version industrialisable acceptable par le marché en termes de taille, de poids et de prix¹³⁶.

Tout ceci explique pourquoi des prototypes présentés au CES une année se retrouvent tout juste en produits disponibles au CES suivant !



Initial Coins Offerings

Les ICO sont des mécanismes de financement de startups qui relèvent de l'appel de fonds via des crypto-monnaies, émises sous forme de tokens en échange de crypto-monnaies, majoritairement des Ethers¹³⁷, associées à des smart contracts qui définissent les conditions d'investissement avec du code¹³⁸. Vous suivez ?

Les projets qui font appel à ce mécanisme de financement sont documentés en ligne comme le serait un projet Kickstarter. Ils ne passent pas par un mécanisme classique de due diligence d'investisseur institutionnel. Diverses études et une observation directe montrent que les startups qui lancent des ICO documentent assez mal leur projet ou utilisent des formules toutes faites difficiles à vérifier.

¹³⁶ Ceci est très bien documenté dans [The Lean Hardware Startup: Financing](#) (2013) publié sur Techerunch et qui reste d'actualité. Voir aussi [Qu'est-ce qu'une ICO \(Initial Coin Offering\) ?](#) (2017).

¹³⁷ Le mécanisme des ICO est bien expliqué dans [A gentle introduction to Initial Coin Offerings \(ICOs\)](#).

¹³⁸ Ce code peut d'ailleurs contenir des clauses cachées. Le diable est dans les détails et dans le code des smart contracts !

Elles ne justifient pas toujours l'intérêt d'exploiter une blockchain dans leur solution, prêtant le flan à la critique d'une blockchain washing, un peu comme avec l'IA¹³⁹. Une part significative des ICO correspondent à des projets qui en sont encore au stade de l'idée.

Parfois cependant, des startups font des ICO après avoir été déjà financées par de des sociétés de capital risque. Quand ce n'est pas le cas, l'investisseur est souvent dans le brouillard sur le projet et surtout sur l'équipe qui le porte. Qui plus est, les ICO sont réalisées dans un environnement très peu régulé et sans pactes d'actionnaires en bonne et due forme.

Contrairement aux investissements dans les startups via des VCs, on n'a pas d'indication précise de l'origine des fonds. Les transactions peuvent être publiques sur les blockchains publiques mais pas forcément l'identité de ceux qui les déclenchent. Donc, pas de « cap table » en vue pour comprendre qui a investi dans le projet ni gouvernance de la startup via ses investisseurs.

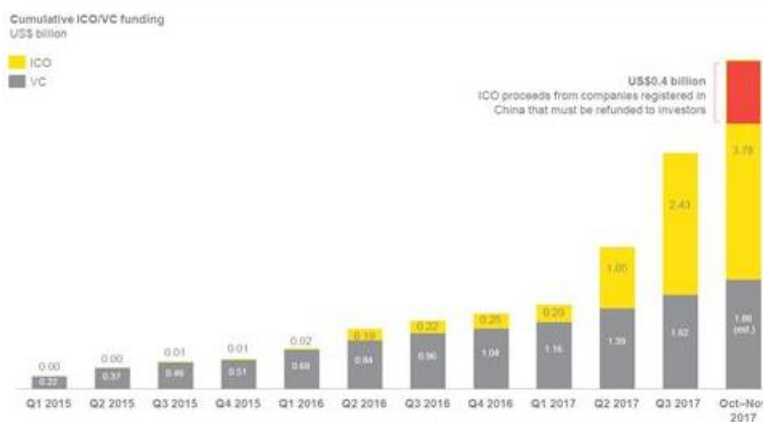
Est-ce le bon peuple et des sources voisines de celles du crowdfunding dans Kickstarter ? Vus les montants investis rapidement, on peut en douter. Kickstarter avait collecté fin 2017 de l'ordre de \$3B sur 137 249 projets dans de nombreux domaines (contenus, jeux vidéo, objets connectés, ...). Les ICO en étaient à \$4B fin 2017 pour 235 projets financés (source). Sont-ce des investisseurs institutionnels qui se sont engouffrés en 2017 dans les ICO ? Aucune étude n'existe visiblement sur ce point crucial.

C'est ce qui se dit mais qui est difficile à vérifier tout comme l'origine exacte des transactions qui font fortement fluctuer la valeur du Bitcoin ou de l'Ethereum.

Les plus grandes ICO sont généralement liées à l'économie des crypto-monnaies et de la blockchain, le système étant donc quelque peu récuratif. D'après EY¹⁴⁰, les montants levés par les startups utilisant une blockchain dans leur offre sont à majorité en ICO et ont dépassé l'argent levé auprès de VCs en 2017 (schéma ci-dessous).

La startup peut convertir tout ou partie de la crypto-monnaies levée en Euros ou dollars pour limiter les risques, ou compter sur l'augmentation de leur cours, ce qui est plus risqué.

Les tokens émis lors de la levée permettent aux investisseurs d'accéder à terme à des services de la startup. Ils peuvent être échangés dans des places de marché comme Gemini ou Poloniex.



Un token peut être aussi gagné en utilisant ses propres ressources machines pour contribuer au fonctionnement du réseau de blockchain de la startup. C'est ce que propose Storj.io avec ses Storjcoin, une solution de stockage distribuée dans le cloud qui distribue les fichiers sur plusieurs serveurs.

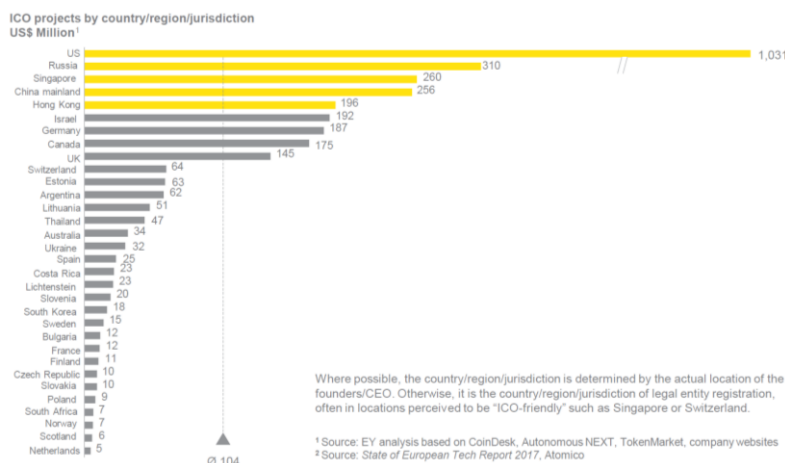
¹³⁹ J'en ai trouvé un exemple avec INS, une startup russe ayant levé \$40M dans une ICO fin 2017. Elle se propose de régler le problème des marges dans la distribution de produits de grande consommation, établissant un lien direct entre les fabricants et les consommateurs. La logistique ? Elle passerait par un réseau d'opérateurs de logistique. N'a plus qu'à... ! Par exemple, créer un site référençant les offres, faisant de la recommandation, etc. Bref, un produit ! Son lancement sous la forme d'un SDK est prévu fin 2018.

¹⁴⁰ Dans son étude [EY : ICO](#) de décembre 2017. Elle est plutôt à charge contre les ICO et leurs mécanismes. Elle met notamment en évidence les risques de cybersécurité dans l'ensemble du processus des ICO, et notamment celui du phishing ainsi que le risques de régulation freinant ou bloquant le développement d'ICOs dans certains pays comme la Chine. Enfin, elle souligne le fait que des clauses peuvent être cachées aux investisseurs dans les Smart Contracts, qu'il faut donc pouvoir décrypter en lisant leur code.

C'est une économie complètement nouvelle. Elle a tendance à bien favoriser les premiers investisseurs dans les ICO, ce qui est normal, via des « bounty programs » qui leur accordent des conditions d'investissement particulières.

Les projets les mieux financés sont ceux de l'infrastructure, soient les pelles et les pioches de la blockchain. Les projets verticaux et sur des marchés de niche sont bien moins financés ou atteignent plus rarement leurs objectifs.

L'étude d'EY fait apparaître un taux de réussite décroissant dans le temps des ICO en 2017. Il est tombé à moins de 25% fin 2017 pour 93% en juin 2017. L'étude d'EY montre aussi une origine géographique des ICO avec des pays habituellement faiblement représentés dans les startups faisant les plus grandes levées de fonds (*schéma ci-dessus*, Russie, Singapour, Hong Kong, Suisse, Estonie, Argentine, Lithuanie, Thaïlande).



Les ICO sont d'ailleurs interdites en Chine et en Corée du Sud depuis fin 2017. Les plus grandes ICO fin 2017 étaient **Filecoin** (\$257M, stockage décentralisé dans le cloud), **Tezos** (\$232M, livre de comptes décentralisé à base de Blockchain), **EOS** (\$185M, smart contracts, concurrent d'Ethereum en Chine, filiale de **Block.one** qui vient lui-même de lever \$700M via une ICO en décembre 2017), **Bancor** (\$153M, création de crypto-monnaies), et **The DAO** (\$152M, VC décentralisé qui a plus ou moins périclité fin 2016). La startup française **iEx.ec** réussissait de son côté une ICO de \$12,5M en avril 2017 en Bitcoins et Ethers.

La société coopérative française **Ark Ecosystem** du Jura, rassemblant une trentaine de chercheurs de 17 nationalités différentes, est à l'origine d'une crypto-monnaie. Ils avaient raté leur ICO en novembre 2016 mais ont depuis réussi à générer une capitalisation de \$400M.

Par comparaison, le record de financement sur Kickstarter est de \$20M en 2015 avec la montre connectée de **Pebble**.

Il semblerait que le taux de réussite et d'échecs des ICO soient voisins de ceux qui ont court sur Kickstarter. Sur ce dernier, le taux de succès tourne autour de 35%¹⁴¹. Sachant que le nombre des ICO est beaucoup plus faible comme nous l'avons déjà vu un peu plus haut.

ICOs by Category 2017



¹⁴¹ Cf [Percentage of successfully funded Kickstarter projects as of January 2018](#) sur Statista et Cf [46% of Last Year's ICOs Have Failed Already](#) de Kai Sedgwick en février 2018.

Les ICO couvrent cependant tous les secteurs d'activité dans leur longue traine comme l'indique le chart suivant (source et liste d'ICO passées).

Si l'on prend par exemple le secteur de la santé, celui-ci comprend essentiellement des startups e-santé qui s'appuient aussi sur une Blockchain comme **Patientory**, **Linda Healthcare**, **Medibond**, **Medicalchain** ou **SimplyVital Health**. Il n'y a visiblement pas de biotechs ou de medtechs à l'horizon dans les ICOs !

La startup française **Telcoin** lançait son ICO en décembre 2017. Elle est à l'origine d'une crypto-monnaie distribuée pour les opérateurs mobile qui s'appuie sur la blockchain d'Ethereum. En janvier 2018, la startup nicoise **Money By Design** annonçait le lancement de son ICO fin février 2018 avec **Chainium**, un opérateur français d'ICO. L'objectif était de lever 300M€. Money By Design ambitionne de lancer la première devise monétaire « réellement numérique ». Qu'en est-il quelques mois plus tard ? Telcoin a levé exactement \$25M, soit 100% de son objectif initial. Curieux ces chiffres ronds ! Quand à Money by Design, [affaire à suivre](#) début mars 2018 !

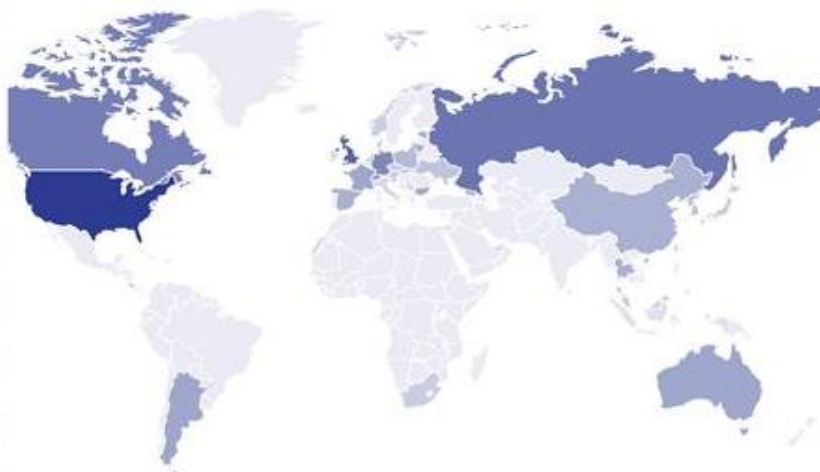
Nous sommes face à un objet difficile à appréhender et qui donne de quoi être circonspect. On a donc des startups de blockchains, parfois de crypto-monnaies, qui se financent par des appels de fonds via d'autres crypto-monnaies dont la volatilité est très élevée. Est-ce une bulle financière ?

C'est l'avis de Jim Edwards dans [This is the tech bubble we have been waiting for](#) publié dans Business Insider en novembre 2017. Comme la bulle des dotcom en 2000, les ICO serait l'équivalent actuel des pet.com, Bitcoin et Ethereum étant les Google et Amazon, la comparaison avec Google n'étant cependant pas valable car « Bitcoin » n'est pas une entreprise.

The ICO fundraising model has allowed founders from around the world to raise capital

Map of funds raised (\$M) via ICO by country

01	USA	1130.8
02	Singapore	380.7
03	UK	371.6
04	Cayman Islands	200.0
05	Russia	196.7
06	Canada	184.6
07	Israel	171.2
08	Switzerland	103.6
09	Germany	101.1
10	Hong Kong	65.4
11	Cyprus	63.4
12	Argentina	62.0
13	Slovenia	58.1
14	France	54.2
15	Australia	49.7
16	Bulgaria	42.6
17	China	40.6
18	Estonia	37.0
19	Lithuania	36.4
20	Netherlands	32.2



Source : [State of European Tech 2017](#) d'Atomico.

Quand aux investisseurs privés, leurs droits ne sont pas du tout les mêmes que pour un investissement classique. Cf. [Envie d'investir via une ICO ? Attention...](#) de Justine Gay. Enfin, on voit déjà apparaître des [agences de notation des ICO](#), mais dont les méthodes méritent autant de vigilance que les agences de notation américaines des fonds ayant déclenchées la crise financière des subprimes de 2008 !

Investir dans une ICO, c'est additionner les risques avec au minimum celui de la startup de manière classique, et peut-être un peu plus car les processus de due diligence ne sont pas excellents, et pour la startup, celui de la monnaie dans laquelle l'ICO est réalisée puis que les crypto-monnaies comme le Bitcoin ou l'Ethereum sont plus des monnaies de spéculation que pour du commerce. Pour la startup, le risque est limité si la crypto-monnaie levée est en grande partie immédiatement convertie en assets plus stable, comme des € ou des \$. On se demande d'ailleurs, au-delà de l'effet actuel de bulle, quel est l'intérêt pratique d'une ICO. A part de compliquer la donne et d'emballer toutes les parties dans un galimatias incompréhensible et une bulle autoalimentée¹⁴² ?

Bref, à ce stade, si vous créez une startup classique sans lien avec les crypto-monnaies ou la blockchain, passez votre chemin¹⁴³ !

Ce qui n'empêche pas la France de vouloir devenir un pays attractif pour les ICO. Bercy travaillerait depuis début 2018 sur la création d'un dispositif fiscal permettant d'attirer les ICO du monde entier. Traduction : il s'agirait surtout d'attirer des capitaux du monde entier pour financer des startups françaises via des ICO¹⁴⁴.

Business Angels

Les business angels sont des investisseurs privés qui misent assez tôt dans des startups de tous secteurs d'activité. En France, ils ont tendance à s'impliquer juste après les premiers financements publics (prêts d'honneur, Bpifrance), qui n'ont généralement pas d'équivalent dans les pays anglo-saxons.

Les business angels prennent plus de risques et interviennent plus en amont que les capitaux risqués. Ils sont plus rares en France qu'aux USA et au Royaume-Uni, respectivement aux alentours de 5000, 50 000 et 500 000 même si ces chiffres ne sont pas actualisés depuis des années.

Fiscalité de l'investissement

La fiscalité de l'investissement dans les startups doit s'envisager sous au moins trois angles : la fiscalité à l'entrée, la fiscalité de détention, et la fiscalité de sortie. Nous allons traiter ici de la fiscalité à la fois pour les investisseurs et pour les entrepreneurs.

Les 12 commandements du business angel

par Patrick Hannedouche, rédigé en 2011

Voici un bon petit condensé de ce qu'un business angel doit savoir avant d'investir dans une ou plusieurs startups, selon Patrick Hannedouche du blog <http://www.business-angel-france.com/> :

- *Dans les projets que tu comprends tu investiras.*
- *Le business plan, comme un enfant et le Père Noël, tu ne croiras pas.*
- *Ton enthousiasme, tu modèreras. Le coup de cœur c'est bien, la prise de recul et les avis extérieurs, c'est mieux !*
- *L'équipe sur le projet tu privilégieras.*
- *La capacité de remise en cause des créateurs, tu jaugeras. (Une startup, c'est comme la vie, ça ne se passe jamais comme prévu.)*
- *Le pacte d'actionnaires, tu ne mettras pas 6 mois à négocier.*
- *L'entreprise dans laquelle tu investiras, tu ne dirigeras pas.*
- *Tes engagements vis à vis des startupper, tu tiendras.*
- *Rapidement tu te diversifieras et ton risque tu dilueras.*
- *Comme tout entrepreneur, les gamelles, tu accepteras.*
- *Ton argent investi, dans les 5 ans, sans besoin tu seras.*
- *La totalité de ta mise, prêt à perdre, tu accepteras.*

L'entrepreneur peut s'en inspirer par effet miroir pour bien choisir son ou ses business angels ! Et aussi éviter les péchés de certains business angels, très bien répertoriés par Guilhem Bertholet dans « [Business Devils : les mauvaises pratiques que l'on peut rencontrer](#) ».

¹⁴² Cf [Why Bitcoin is the largest Ponzi scheme in human history](#) de Vivek Wadhwa en décembre 2017 et [The Illogical Value Proposition Of Bitcoin](#) de Frances Coppola en janvier 2018.

¹⁴³ Et si vous faites de la blockchain, vous allez pouvoir constater qu'elle est déjà concurrencée par le [hashgraph](#).

¹⁴⁴ Cf [Comment la France veut attirer les ICO des entrepreneurs du monde entier](#) de Géraldine Russell, paru en mars 2018.

Si vous lisez ce document en 2019 ou après, ces informations sont probablement partiellement périmées du fait des incessantes modifications de la fiscalité.

Veillez alors consulter le blog [Opinions Libres](#) pour télécharger la version la plus récente de ce guide qui est mis à jour au moins une fois par an au début du printemps ou, mieux, allez vous balader sur les sites de Bercy ou d'avocats fiscalistes !

Fiscalité à l'entrée : il s'agit des déductions d'impôt sur le revenu pour les personnes physiques qui investissent dans les startups, et plus généralement dans les TPE et PME.

Depuis la loi fiscale 2018, l'ISF ayant été remplacé par l'IFI (Impôt sur la Fortune Immobilière), toutes les exonérations ISF liées aux investissements dans les startups sont passées à la trappe, sauf, en effet de bord, celles liées aux investissements en 2017 qui pouvaient encore être déduites de l'IFI 2018.

L'investissement direct dans les PME permet encore de réduire son impôt sur le revenu, et de 25% de son investissement avec un plafond d'Investissement de 50 K€ pour un célibataire et de 100 K€ pour un couple. Le plafond de réduction de l'IR est alors de 9 K€ par an pour un célibataire et de 18 K€ par an pour un couple.

Les titres de PME souscrits doivent être conservés jusqu'au 31 décembre de la cinquième année suivant la souscription sauf fusion, scission, liquidation judiciaire, licenciement, décès ou invalidité. Ils ne peuvent pas être cotés sur un marché réglementé. Ils ne peuvent être détenus dans un PEA ou un Plan d'Épargne Salariale. Les PME doivent être situées dans l'Union Européenne ou dans l'Espace Economique Européen (hors Liechtenstein) et être soumise à l'IS dans leur pays. Les PME doivent relever de l'Impôt sur les bénéfices des Sociétés (IS). Les holdings pures de gestion de patrimoine et les sociétés civiles immobilières ou de gestion de portefeuille qui ont opté pour l'IS ne sont pas éligibles. Les PME doivent exercer une Activité Industrielle, Commerciale, Artisanale, Agricole ou Libérale et elles doivent avoir au moins deux salariés à la clôture de leur premier exercice. Enfin, elles ont moins de 250 salariés et un CA inférieur à 50 M€ et un bilan inférieur à 43 M€ (42 aurait été plus classe...).

Ces déductions sont aussi applicables aux FCPI (Fonds communs de placement dans l'innovation) et FIP (Fonds d'investissement de proximité) dont l'objet est exclusivement d'investir « *dans des entreprises qui comptent entre 100 000 et 4 millions d'euros de capitaux propres au moment du versement* ».

La disparition de l'ISF va entraîner la réduction des investissements dans les startups soit en direct soit via des FCPI/FIP. Ils correspondaient à 516 M€ en 2017 d'après l'AFIC. Mais dans la pratique, les investissements se poursuivront d'une autre manière et sans que la justification soit fiscale comme auparavant.

Fiscalité de la détention : une partie de la question ne se pose plus avec la disparition de l'ISF en 2018.

Quid de la taxation des plus-values aux USA ?

Aux USA, la taxation sur les « capital gains » a été modifiée dans la loi fiscale votée en décembre 2017. Elle est située entre 0% et 39,6% pour les gains à court terme et entre 0% et 20% pour les plus-values à long terme. Mais il doit y avoir plein de variations pour les investissements dans les fonds des VCs ainsi que pour les stock-options. En tout état de cause, en moyenne, cette taxation de sortie est plus faible qu'en France, même avec la flat tax instituée en France en 2018.

La différence avec la France se situe dans les prélèvements sociaux. Mais aux USA, ils sont tout aussi lourds, mais privatisés au niveau de la protection sociale. Pour peu que vous ayez des « preexisting conditions » (maladie de longue durée, etc), votre assurance maladie va vous coûter aussi cher que nos prélèvements sociaux. Et ne parlons pas du coût de la scolarité, bien supérieur aux USA qu'en France.

Et votre retraite ? Elle fonctionne principalement par capitalisation avec une fiscalité avantageuse pour les entreprises qui y souscrivent pour leurs salariés (ce sont les « Plans 401K »). Bref, tout est différent et il faut aller dans le détail pour comparer les situations.

Les dividendes sont maintenant soumis au choix au barème progressif de l'IR ou à une flat tax de 30%, charges sociales comprises.

Mais rares sont les startups qui en versent. Les TPE et PME qui versent des dividendes ne sont généralement pas ou plus des startups.

En effet, le terme de « startup » couvre la phase de croissance forte de la société et correspond à une période où elle a besoin de financements car sa croissance est difficilement finançable par ses seuls fonds propres. Seules les sociétés de services à croissance plus faible et sans besoin d'investisseurs pendant la phase de croissance sont à même de verser des dividendes à leurs actionnaires.

Fiscalité de sortie : c'est l'un des domaines où la fiscalité française est particulièrement instable. Le soulèvement des « Pigeons » en octobre 2012 portait sur cette fiscalité devenue punitive pour les investisseurs comme pour les entrepreneurs dans la Loi de Finance 2013 qui pouvaient se voir taxer jusqu'aux deux tiers de leur plus-value.

Dans la Loi de Finance 2014, la situation était presque revenue à la « normale », à savoir un régime fiscal incitatif qui valorisait la prise de risque dans les entreprises innovantes. Le système était resté inchangé dans la loi de finances 2015. La taxation des plus-values de cession rentraient dans le barème progressif de l'impôt sur le revenu avec application de la CSG/RDS. Les taux d'imposition de base étaient compris entre 0% et 45% selon les tranches d'imposition qui dépendent du revenu et du quotient familial. Des abattements étaient applicables en fonction de la durée de détention des actions. Cela s'applique aussi bien aux investisseurs externes à l'entreprise qu'à ses mandataires sociaux.

Deux régimes de la Loi de Finance 2014 étaient applicables aux plus-values de cessions d'actions et de parts sociales réalisées en 2013 : un régime dit standard et un régime incitatif.

- Dans le **régime standard**, un abattement est applicable aux plus-values intégrées dans la base du revenu imposable : de 50% pour une durée de détention comprise entre deux et huit ans, et de 65% au-delà. Il s'applique à des parts investies dans toutes les formes d'entreprises, CAC 40 compris.
- Dans le **régime incitatif** réservé aux PME de moins de dix ans, les abattements interviennent plus rapidement : 50% pour une détention comprise entre un et quatre ans, 65% pour quatre à huit ans de détention et 85% au-delà de huit ans. Ces deux derniers régimes sont plutôt avantageux par rapport aux pratiques applicables dans d'autres pays tels que les USA. C'est particulièrement vrai pour ceux des imposables qui sont dans les tranches basses d'imposition.

Ces abattements étaient cumulables avec les réductions d'impôts obtenues lors de l'investissement. Il fallait ajouter les prélèvements sociaux qui s'appliquent à un taux fixe de 15,5% sur les plus-values de cession, avant l'application des abattements.

Les plus values réalisées dans les FCPI ou FIP restaient exonérables. Les plus-values réalisées par les porteurs de ces parts à l'occasion de la cession ou du rachat de ces parts n'étaient pas soumises à l'imposition des plus-values sur valeurs mobilières au delà de 5 ans mais supportent les prélèvements sociaux de 15,5% pour 2013.

Mais patatras, la fiscalité a encore été modifiée, dans la loi fiscale 2018. L'imposition des gains de revente de startup va, dans de nombreux cas, être alourdie pour les nouveaux créateurs. C'est lié à la création du nouveau prélèvement forfaitaire unique (PFU) de 30%, appliqué dès 2018 aux plus-values des revenus du capital. Avant, et après la révolte des pigeons, avait été mis en place un régime préférentiel avec des abattements sur la taxation des plus-values selon durée de détention, avec 50% après un an de détention, 65% pour une détention de 4 à 8 ans, et 85% au-delà de 8 ans. Comme le PFU est une flat tax sans abattement, les détenteurs de titres depuis plus de 4 ans y perdront au change. Ceci ne concernera que les titres de startups acquis à partir du 1^{er} janvier 2018, la loi d'étant pas rétroactive.

Catégories de business angels

Les business angels sont principalement de trois catégories :

- D'**anciens entrepreneurs** de plus de 50 ans qui souhaitent investir leur capital et aider de jeunes entrepreneurs. On en trouve beaucoup qui sont issus du métier de la distribution ou des services informatiques. Ils apporteront un accompagnement sur les fondamentaux de la création d'entreprise.
- De **jeunes entrepreneurs** qui ont bénéficié de « sorties » fructueuses de leurs entreprises et souhaitent se relancer en s'impliquant fortement dans un projet. Ils pourront apporter un accompagnement plus contemporain sur les bonnes pratiques de startups, notamment dans les approches produit et marketing.
- D'**anciens cadres supérieurs** de grandes entreprises françaises ou étrangères qui ont été éventuellement bénéficiaires de généreux plans de stock-options leur permettant de mener des investissements à risque. Ils apporteront surtout une connaissance marché un réseau dans les grandes entreprises.

Les business angels investissent dans les startups de deux manières différentes : en direct ou via des holdings ou fonds qui mutualisent les risques. Ils investissent dans toutes sortes d'entreprises, et pas seulement dans celles du secteur des technologies. A noter que la charte de déontologie de France Angels veut qu'un business angel ne soit pas également prestataire de services des startups financées. Il n'est cependant pas rare de rencontrer des business angels qui contreviennent à cette bonne règle.

Le choix d'un ou de plusieurs business angels relèvera de critères financiers et de la confiance. Mais il sera préférable de faire appel à un entrepreneur ou cadre expérimenté pour que la valeur qu'il apporte à l'entreprise ne soit pas que financière. Ils sont aussi là pour apporter du savoir-faire et un réseau ! Vous aurez plus d'écoute en présentant votre projet à des business angels qui connaissent votre secteur d'activité !

La valeur apportée par un business angel ne doit pas être que financière mais aussi business !

Le choix d'un ou de plusieurs business angels relèvera de critères financiers et de la confiance. Mais il sera préférable de faire appel à un entrepreneur ou cadre expérimenté pour que la valeur qu'il apporte à l'entreprise ne soit pas que financière. Ils sont aussi là pour apporter du savoir-faire et un réseau ! Vous aurez plus d'écoute en présentant votre projet à des business angels qui connaissent votre secteur d'activité !

Ces investisseurs se rémunèrent en cas de « sortie » de l'entreprise : vente ou entrée en bourse, mais aussi, ce qui n'est pas le cas des VCs, par la simple distribution de dividendes – en général dans les secteurs hors de la high-tech. Ils cherchent à la fois à faire réussir d'autres entrepreneurs et à faire fructifier leur capital en prenant quelques risques.

Les business angels peuvent rentrer au conseil d'administration ou de surveillance de l'entreprise financée et à ce titre jouant un rôle de conseil, mais aussi de censeur. Mais pas tous, surtout s'ils sont nombreux ! C'est à l'équipe fondatrice de faire le choix de ceux qui entreront à leur conseil d'administration.

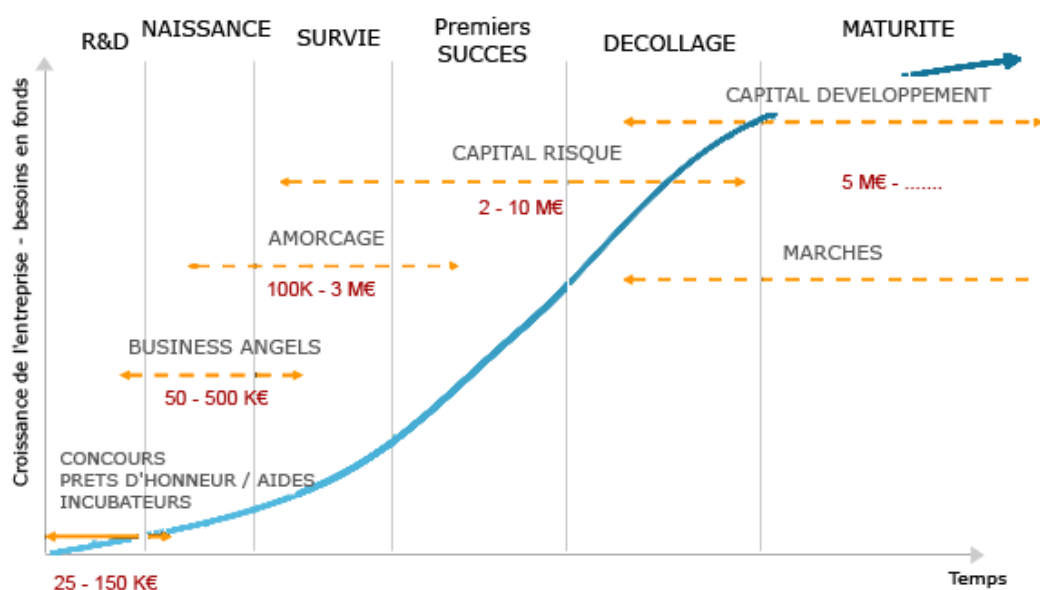
Associations de business angels

Une grande partie des associations de business angels sont regroupées en France dans l'association France Angels selon laquelle : « *un business angel est une personne physique qui investit son propre argent dans une entreprise à fort potentiel et qui met à disposition de cette entreprise ses compétences, son expérience, son réseau relationnel et une partie de son temps* ».

Voici les diverses associations de Business Angels que l'on peut trouver en France :

- Des structures organisées sur **base géographique** telles que Paris Business Angels, une structure à l'origine encouragée par la Mairie de Paris qui encourage les investissements dans la région parisienne ou bien encore Investessor¹⁴⁵ (en Ile de France). Le [tableau des écosystèmes en région](#) fait un inventaire des associations de business angels régionales.
- Des **structures en ligne** comme AngelSquare¹⁴⁶ qui fédèrent en ligne les investisseurs sans distinction géographique. Cela peut permettre d'accélérer le traitement des dossiers.
- Des structures **thématiques**, France Angels en ayant favorisé l'émergence en sus des réseaux régionaux : cleantech, santé, logiciels, intelligence économique. On peut citer par exemple le cas d'IT Angels, un club de business angels focalisé sur le secteur des télécommunications, de l'informatique et de l'Internet.
- Quelques groupements de business angels d'**anciens élèves de grandes écoles** comme « Business Angels des Grandes Ecoles », qui regroupe les business angels issus de diverses grandes écoles comme Polytechnique et ses écoles d'application, Centrale Paris, Normale Sup et l'EDHEC.

La "chaîne" du financement, au cours des étapes de la vie de l'entreprise innovante



Les associations de business angels constituent un bon point d'entrée pour les entrepreneurs à la recherche de financements. Les business angels seront particulièrement attentifs aux conditions de l'entrée dans le capital, notamment aux clauses qui les protégeront lors des augmentations de capital procédées notamment à l'occasion de l'entrée de VCs.

¹⁴⁵ En 2017, Investessor avait accompagné 250 startups. Investessor regroupe 300 business angels en France. Il comprend Sibessor 2, la société d'accompagnement et d'investissement du Réseau Investessor, et WeLikeStartup, une plateforme de syndication et de financement participatif proposant des services aux startups et à ses 1700 investisseurs. Cette plateforme lançait fin 2015 l'application mobile IlikeStartups permettant de découvrir et de « liker » des startups ([vidéo](#)). Celles qui obtiennent 20 *like* bénéficient d'un accompagnement. Encore une nouvelle méthode pour attirer des projets. Par contre, créer une application mobile qui n'a pas de contrepartie sous forme de site web est certes dans l'air du temps mais pas forcément pratique !

¹⁴⁶ AngelSquare rassemblait en 2017 plus de 500 business angels français investissant en moyenne 50K€ par dossier.

Le financement des projets par des business angels est en plein développement en France. L'association **France Angels** qui les regroupe fédère 72 réseaux (début 2017) dont deux tiers de réseaux géographiques.

En 2016, 415 entreprises avaient été financées par ses membres, avec 42,7M€ d'investis. Ce niveau de financement a oscillé entre 36,5M€ et 44,5M€ entre 2010 et 2016.

Mais France Angels ne couvrirait que moins du cinquième des angels en France, notamment dans l'Internet. Il y a plein d'entrepreneurs et d'investisseurs qui financent directement des startups sans passer par des clubs de business angels. A lui tout seul,

Xavier Niel doit représenter au moins 10M€ d'investissements annuels dans les startups.

En novembre 2017, Challenge faisait un inventaire des plus grands business angels français :

Le processus de sélection des dossiers dans les associations de business angels

Vu des business angels, il est difficile de trouver les bons dossiers sans avoir à en filtrer des centaines et être sollicité de toutes parts. D'où l'intérêt de mutualiser leur recherche. France Angels et les associations de business angels apportent cette capacité d'accéder aux bons dossiers, de les évaluer et de procéder à l'ingénierie de propositions d'investissements.

De plus, l'approche en réseau pour la détection comme pour la sélection limite les risques qui sont déjà très élevés. Deux tiers des dossiers sont éliminés en première phase d'évaluation ce qui finalement, n'est pas énorme.

Les dossiers retenus sont présentés en « Elevator Pitch » devant les business angels présents. Ceux qui sont intéressés se manifestent ensuite, ils prennent connaissance avec les entrepreneurs et les deals se font... ou pas. Le processus et le temps de réponse peut être aussi long, voir plus long qu'avec les VCs. C'est un peu normal car l'activité associative est basée sur du bénévolat. Donc, il vaut mieux avoir ses entrées. Il faut compter un délai moyen de quatre mois entre les premiers contacts avec des business angels et un financement moyen de l'ordre de 300 K€.

TOP-30 DES BUSINESS ANGELS

RANG		NOM	MONTANT INVESTI (en 12 mois, en millions d'euros)	INVESTISSEMENT (en unités)	COMMENTAIRE	CONTACT
2017	2016					
1	2	Pierre-Edouard Stérin	70	30	S'intéresse de plus en plus à l'IA et aux logiciels SaaS.	pierre@otiumcapital.com
2	1	Fabrice Grinda	60	74	Seules 25% de ses start-up sont installées en France.	fabricegrinda.com
3	3	Xavier Niel	25	100	Jean de La Rochebrochard gère son fonds, Kima Ventures.	contact@kimaventures.com
4	NC	Michaël Benabou	12	22	Cofondateur de Vente-privée.com.	clamolinerie@finsj.com
5	NC	Jean-Paul Gusset	5,5	5	Très actif depuis la cession de sa société, JPG.	sgpa.fr
6	NC	Christophe Courtin	4,1	21	Attaché à la croissance rentable et au cashflow.	courtin-investment.com
7	9	Thierry Petit	3	20	A la réputation de se décider très rapidement.	direction@showroomprive.com
8	NC	Thibault Poutrel	2,6	8	A réalisé une belle sortie avec Curse, vendu à Amazon.	d.domingues@fabronventures.com
9	6	Thierry Vandewalle	2	22	S'intéresse beaucoup à l'IA et au SaaS.	thierry@vandewalle.co
10	NC	Charles-Edouard Bouée	2	20	Par ailleurs patron de Roland Berger.	charles-edouard.bouee@rolandberger.com
11	NC	Michel de Guilhermier	2	15	Investit jusqu'à 300000 euros par dossier.	dayonepartners.com
12	14	Frédéric Picq	1,7	8	Passionné notamment par la biotech.	carcassonne@gmail.com
13	NC	Eric Delannoy	1,5	10	Etudie des dossiers dans le big data.	eric.delannoy@tenzingconseil.fr
14	7	Frédéric Montagnon	1,2	10	S'intéresse de près à la technologie blockchain.	frederic@montagnon.org
15	22	Frédéric Dembak	1,1	26	A créé un écosystème de start-up, Dojo.	f.dembak@dojo.fr

NC : non classé en 2016.

Loi Macron et distribution d'actions gratuites pour les salariés

L'attribution de stock-options (depuis 1997) et d'actions gratuites (depuis 2004) sont lourdement imposées et qui plus est, soumis à des contributions sociales patronales et salariales. Dans la pratique, les stock-options sont mortes. Elles sont remplacées par les BSPCE dont la fiscalité des plus-values de cession est modérée et à taux fixe sachant que toutes les sociétés ne sont pas éligibles à l'émission de BSPCE. Les sociétés non éligibles peuvent utiliser les Actions Gratuites

La loi Macron promulguée en 2015 élargit les conditions dans lesquelles des sociétés peuvent émettre des BSPCE avec un régime fiscal simplifié.

Une entreprise peut, au-delà de ses propres salariés et dirigeants, attribuer des BSPCE aux dirigeants et salariés de ses filiales françaises, quand la société émettrice détient au moins 75% du capital. Par ailleurs, si une opération de concentration, restructuration, extension ou reprise d'activités implique plusieurs sociétés éligibles, le résultat de cette opération est également éligible : on prend alors comme critère d'âge, l'âge de la société la plus ancienne impliquée dans l'opération.

Le régime fiscal et social des actions attribuées gratuitement (dites "AGA") n'intègre plus qu'une contribution patronale de 20% (contre 30%), calculée sur la base de la juste valeur des actions au moment de l'attribution. Une franchise de contribution sociale existe pour les petites allocations (plafond annuel de la sécurité sociale sur une période glissante de 4 ans) dans le cas d'une société n'ayant jamais versé de dividendes. Elle n'est due qu'une fois les actions acquises (et non au moment de l'attribution).

La durée cumulée des périodes d'acquisition et de conservation des actions doit être d'au moins deux ans. Le gain d'acquisition et la plus-value de cession sont soumis au barème de l'impôt sur le revenu. Les plus-values d'acquisition et de cession bénéficient d'un abattement dépendant de la durée de détention des actions. Avec une période de conservation de deux ans, l'abattement est de 50%. La contribution salariale de 10% a été supprimée.

Ces dispositions ont été modifiées dans la Loi de Finances 2018 pour les actions gratuites attribuées à partir de janvier 2018. La contribution patronale, passe de 30%, à 20%. La plus-value d'acquisition n'excédant pas 300K€ reste soumise à l'IR après application d'un abattement unique de 50%. Enfin, la plus-value de cession est soumise à la flat tax, sans les abattements pour durée de détention qui existaient jusque-là.

Family offices

Les « family offices » sont des sociétés qui gèrent les fortunes de grandes familles industrielles et sont amenées à faire des placements à risque dans des PME innovantes¹⁴⁷ dans le cadre de politiques de diversification.

C'est ainsi le cas de **Hi Inov**, le fonds d'investissement de la holding patrimoniale Dentressangle Initiatives créé en 2012, du fondateur de l'entreprise de transports du même nom. Ce fonds investit des tickets de 300K€ à 1,5M€ dans les entreprises du numérique. En 2014, le fonds comprenait quatre participations (TagCommander, CommerceGuys, Mensquare et Geolid). Il cible les startups avec une dominante B2B : services, logiciels, objets connectés, applications mobiles. Depuis fin 2015, Hi Inov gère le fonds d'investissement SNCF Digital Ventures (30M€) qui est focalisé sur les entreprises faisant déjà 1M€ de CA.

Le fonds a notamment investi dans **Geolid**, une startup dans le marché de la publicité locale et la génération de leads via des appels téléphoniques. Leur outil mesure la qualité des appels téléphoniques et ils cherchent des espaces de publicité localisés efficaces pour ensuite faire des appels. La société a été créée par Gautier Cassagnau alors qu'il était en dernière année à l'EM Lyon et avec Guillaume de Neuvier, issu de la porte d'à côté, Centrale Lyon, et qui gère la partie technique de la société. La société avait 150 collaborateurs en 2016 et faisait 15M€ de CA. Le fonds Hi Inov a investi 3M€ en trois tours dans la société qui a levé au total \$20M. Elle est présente en France et en Allemagne.

¹⁴⁷ Il existe même des leveurs de fonds spécialisés pour ces « family offices ».

Critères de sélection des projets

Quels sont les critères de sélection des projets par les business angels ? Ce sont à peu près les mêmes que pour les VCs à ceci près que les projets sont pris plus en amont. Le « business plan » compte pas mal surtout si le business angel a une expérience dans votre secteur d'activité.

Comme partout, c'est la qualité de l'équipe qui comptera le plus. Son ambition est importante : il ne faut pas hésiter à projeter de l'ambition dans les projets. Les business angels regrettent souvent de voir des candidats assez timides sur le développement de leurs sociétés, notamment à l'international.

Peut-on lever des fonds avec juste une présentation et pas de code ni de prototype ?

C'est plutôt difficile, surtout pour les équipes de primo-entrepreneurs. Les serial-entrepreneurs qui ont déjà réussi un projet pourront tenter le coup auprès d'investisseurs qu'ils connaissent déjà.

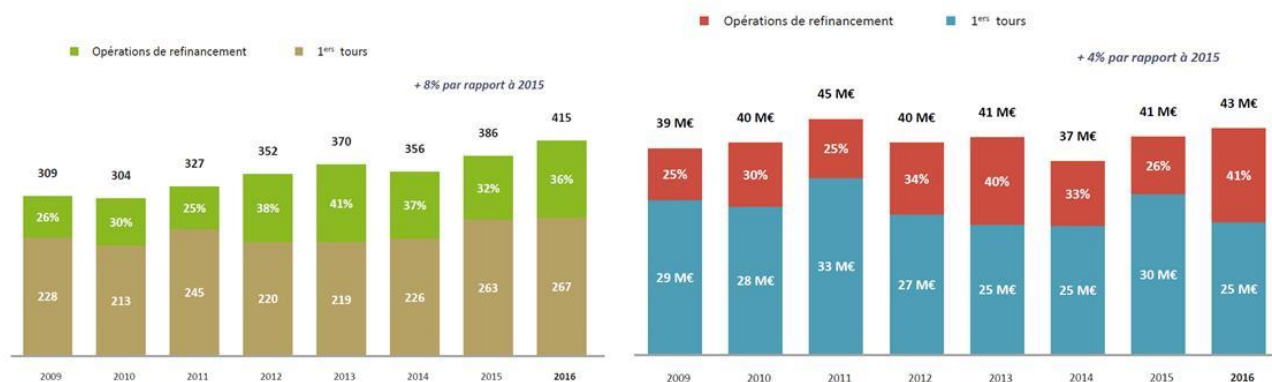
Il vaut mieux avoir déjà un prototype de son produit et même des clients ou prospects avant d'aller voir des business angels !

Dans le cas de primo-entrepreneurs, il leur faudra trouver le moyen de financer leur premier produit sous la forme de maquette, prototype ou beta test.

La réaction classique des business angels face à des projets « papier » est de demander aux entrepreneurs de se débrouiller pour créer au moins un prototype et d'avoir un portefeuille de prospects à défaut de clients.

C'est l'intérêt de certains financements publics de l'innovation que de permettre cela.

investissements par des business angels en France



source: France Angels

Term sheet et négociations

Comment se négocie la valorisation de l'entreprise lors d'un tour de financement avec des business angels ? Comment prépare-t-on le pacte d'actionnaires ?

Ces questions seront traitées dans ce qui suit dans la partie qui concerne les fonds de capital-risque, qui appliquent à peu près les mêmes raisonnements sur la valorisation que les business angels.

Fonds d'entrepreneurs

Depuis le début des années 2010, on a vu se développer un grand nombre de fonds d'investissements créés par des entrepreneurs du numérique et de l'Internet. Ils se différencient des fonds de business angels traditionnels par un rajeunissement des investisseurs et par leur capacité d'accompagnement des porteurs de projets.

Le pipeau dans les pitches

Les investisseurs voient de nombreux projets. Vraiment beaucoup. Ils ont donc l'opportunité de voir passer les maronniers et méthodes de promotion de startups qui se répètent à l'envie. Certaines décrédibilisent rapidement les porteurs de projets.

Voici un petit panaché de déclarations d'entrepreneurs qui usent à la longue quand elles ne sont pas bien étayées :

« *L'équipe fondatrice est complémentaire* » : il faut que cela se voie bien dans les bios des fondateurs. Et si possible, qu'ils ne proviennent pas de la même formation. Et aussi qu'il y ait de la mixité !

« *J'ai déjà créé cinq entreprises et je n'ai que 25 ans* » : oui, mais que sont-elles devenues ? Pourquoi n'avoir pas fait grandir ces startups ? C'est ce qui intéresse les investisseurs !

« *Nous nous appuyons sur une rupture technologique* » : ce n'est souvent pas le cas. Les startups qui utilisent cet argument utilisent souvent des briques open source pour les adapter à un marché vertical. C'est même vrai dans le domaine de l'intelligence artificielle et du machine learning.

« *Notre logiciel utilise du machine learning* » : très bien, mais il vaut mieux préciser de quoi il s'agit, quelle technique, quel effort cela a demandé, quelle technologie est utilisée. Et quelles données l'alimentent.

« *On a obtenu 2000 utilisateurs en deux semaines sans marketing* » ! Les 50 000 suivants coûtent généralement bien plus cher et nécessitent un véritable investissement marketing ! Et pourquoi ne pas faire de marketing ?

« *Nous prévoyons de capter 0,5% du marché ce qui est faisable* » : mais un investisseur souhaite créer un leader, pas un suiveur. Et ces pourcentages ne tiennent pas compte des ressources mises en œuvre pour capter les clients ! Qu'en est-il du coût d'acquisition des clients ?

« *Notre objet connecté sera disponible dans deux trimestres* » : ou deux années ? Quel est le processus garantissant ce délai annoncé ?

« *Nous avons une term sheet de X* » : alors, que faites-vous là ?

« *Nous n'avons pas de concurrents directs* » : vous n'avez probablement pas bien cherché et pas assez loin !

« *Nous allons générer 25% de résultat net dans 3 à 5 ans* » : donc, vous n'investirez pas pour générer de la croissance, notamment internationale ? Ce qui intéresse l'investisseur est de maximiser la valeur de la société pas forcément sa rentabilité à court terme.

Tous ces artifices se voient à 10 km, donc évitez-les ou soyez précis et argumentés !

Dans la sphère du numérique et de l'Internet, quelques fonds se détachent du lot, de par la personnalité de leurs fondateurs, des moyens mis en œuvre ainsi que du processus associé, avec notamment Kima Ventures, ISAI et Network Finances. Ces fonds ont été suivis de pas mal d'autres fonds créés plus récemment et qui sont évoqués après. A noter que ces fonds ont parfois un côté hybride. Ainsi, ISAI a bien été créé par des entrepreneurs mais est géré comme une société d'investissements et avec des professionnels du capital risque. Il est proche dans son fonctionnement des fonds d'amorçage et de capital risque.



Kima Ventures est le fonds d'amorçage de Xavier Niel, le fondateur de Free / Iliad. Les tickets d'investissement sont compris entre 75K€ et 150K€. Les dossiers sont sélectionnés selon trois critères clés : l'originalité de l'idée, la qualité de l'équipe et l'envergure internationale potentielle du projet. Avec plusieurs centaines de participations dans des startups via Kima Ventures, et même dans d'autres secteurs comme les médias (Le Monde, etc), Xavier Niel est le business angel le plus actif au monde.

Le processus de sélection qui passe par la saisie d'un formulaire sur le site de Kima Ventures est normalement très rapide, de l'ordre de quelques semaines, un vrai défi compte tenu des centaines de dossiers reçus. Xavier Niel et les équipes de Kima s'appuient ensuite sur leur réseau relationnel mondial pour aider les sociétés, que ce soit pour leur trouver d'autres sources de financement comme des business angels de "prestige" internationaux, ou pour déboucher sur des partenariats business. Mais sans intervenir dans leur

gestion. Ils pensent apporter plus de valeur aux sociétés investies qu'avec un "board seat".

Fin 2013, Xavier Niel a lancé **Kima15**, un programme d'investissement qui formalise le processus du fonds Kima : prendre 15% du capital pour \$150K et en 15 jours. On passe de 42 à 15 comme nombre magique ! Kima15 finance 50 projets par an et dans le monde entier, notamment dans les pays émergents qui n'ont pas le même accès au financement que les pays occidentaux. Le processus accéléré Kima15 concernera la moitié des investissements de Kima qui sont donc d'environ une centaine par an en tout. Début 2016, Kima avait investi dans plus de 324 startups¹⁴⁸ situées dans des dizaines de pays et pour un montant total de plusieurs dizaines de millions d'Euros.

ISAI¹⁴⁹ est une société de gestion agréée par l'AMF, créée en 2009 par une belle brochette d'entrepreneurs de l'Internet français comprenant notamment Pierre Kosciusko-Morizet (PriceMinister), Ouriel Ohayon (AppsFire), Geoffroy Roux de Bézieux (The Phone House/Virgin Mobile) et Stéphane Treppoz (Sarenza). Elle est animée par Jean-David Chamboredon (ex 3i), Christophe Raynaud et Pierre Martini (ex 3i). ISAI gère des FPCI/FPCI dans un format de fonds d'entrepreneurs, c'est-à-dire qu'une part importante des fonds provient d'environ 130 entrepreneurs français du Web. ISAI investit uniquement dans le secteur de l'internet, en France ou en misant éventuellement à l'étranger sur des équipes à dominante française.



Le premier FCPR (maintenant FCPI), ISAI Développement, comprenait 35 m€ provenant pour 60% d'entrepreneurs et de 40% d'institutionnels (CDC, Crédit Mutuel Arkea, Idinvest). C'est un fonds de post-amorçage qui investit des tickets unitaires entre 500 et 1500 K€, sur des sociétés connaissant un démarrage prometteur, avec des modèles de développement attractifs (faibles besoins en capitaux, fortes marges brutes, etc) et des équipes à fort potentiel.

Les principaux investissements d'ISAI Venture I sont **Blablacar** (le service de covoiturage que l'on ne présente plus¹⁵⁰), **Instant Luxe** (une place de marché de produits de luxe de 2^{ème} main), **Platform.sh** (qui développe et édite le PaaS éponyme), **Evaneos** (site d'organisation de voyages sur mesure en relation directe avec des agents locaux dans les pays), **StickyADStv** (logiciel d'intermédiation publicitaire de vidéo en ligne pour les sites médias, vendu en 2016), **TinyClues** (solution de SaaS de big data et CRM prédictif), **360Learning** (plateforme collaborative de e-learning), **Adikteev** (moment advertising) et **Tripndrive** (autopartage dans les aéroports et les gares). ISAI peut s'enorgueillir d'avoir financé une des rares unicorns françaises (Blablacar) et quelques centaures (startups valorisées plus de \$100m), avec Evaneos et Tinyclues, sans compter la belle sortie à \$110m de StickAdsTV.

Le second fonds, ISAI Expansion, a annoncé un premier closing de 30 m€ en juin 2012 et a alors démarré sa période d'investissement. Une seconde levée portant sa taille à 50m€ a été bouclée au printemps 2013. ISAI Expansion s'adresse à des sociétés internet matures et rentables et leur propose des opérations de private equity sur mesure pour répondre à des problématiques diverses : financer une acquisition, accélérer la croissance, sortir des minoritaires, se reluer via une [opération d'OBO](#), etc. Les tickets unitaires sont compris entre 1 et 5 m€. Les premiers investissements de ce fond ont été réalisés chez **Hospimedia** (e-santé), **Labelium** (agence publicitaire internet), **Digitalleo** (CRM local multi-canal) et **SublimeSkinz** (habillage publicitaire programmatique).

En décembre 2015, ISAI bouclait le financement de son nouveau fonds d'amorçage et de post-amorçage ISAI Venture II avec 75m€. Les premiers investissements de ce fonds sont **Hopwork** (freelancing), **Codingame** (gamification pour codeurs), **Quitoque** (paniers recettes) et **Databerries** (mobile ad to store) en post-amorçage et **logmatic.io**, **livementor**, **Jam** ou **Studapart** en amorçage.

¹⁴⁸ La liste des startups est ici : <http://www.kimaventures.com/portfolio/> mais ne serait pas complète.

¹⁴⁹ ISAI est l'acronyme de 'Internet Sawvy & Active Investors'.

¹⁵⁰ Cf « A quand un capital-risque à la française ? » de Jean-David Chamboredon qui décrit l'effet de suivisme déclenché par ISAI sur le marché des VCs français (2016) : <https://www.linkedin.com/pulse/consid%C3%A9rations-micro-%C3%A9conomiques-sur-le-jean-david-chamboredon>.

Il va aussi investir dans des startups françaises s'installant aux USA. C'est à ce titre que le fonds a ouvert en 2015 un bureau à New York, géré par Paul Strachman, qui est par ailleurs très actif pour dynamiser et promouvoir l'écosystème français de l'intelligence artificielle (voir le site [France is AI](#)).

Network Finance est un fonds plus ancien que les précédents mais plus discret, créé en 2008 par une trentaine d'entrepreneurs européens de l'internet et qui se focalise sur ce secteur. On compte notamment Pascal Chevalier, Chairman de NetBooster et Martin Genot, le COO et cofondateur de Photoways dans l'équipe de gestion de fonds. Il investit dans 5 à 10 projets par an. En voici quelques exemples : enviedefraises, Digiprice, Mobile Network Group, mbrand³, Bemobee, Baobab Entertainment, MaisonFacile.com et Badiliz.fr. En 2014, ils ont ajouté dans leur portefeuille : Mediabong, FioulReduc, Mazeberry, Animalbox (cédé à Doctissimo en 2017), Celyatis et My Witty Games. Et ils se préparent à investir aux USA avec des partenaires locaux, notamment à San Francisco et New York, comme pour TravelCar qui a levé en tout \$22,2M.



FA Dièse est une société de capital risque au capital de 16M€ dédiée au financement de l'amorçage. Elle est animée par un groupe d'actionnaires, eux même dirigeants d'entreprise.



Les investisseurs comprennent des business angels, des dirigeants d'entreprises ainsi que des capitaux publics (France Investissement, la SCOR, AVIVA). Le fonds investit dans environ 7 à 8 sociétés par an. Il couvre bien le fameux « équity gap » en finançant les projets à hauteur de 1m€ avec un ticket d'entrée en premier tour de 200K€. La société a notamment investi dans Comiteo, Novapost, Novitact et SoCloz. Elle couvre le numérique, les sciences de la vie et les technologies industrielles.

Comme les entrepreneurs à l'origine de ces fonds se connaissent bien, souvent depuis plus d'une dizaine d'années, et communiquent régulièrement entre eux, il ne sera pas surprenant de voir des startups financées à la queue-leu-leu voire simultanément par deux voire trois de ces équipes au gré de leur croissance.

Side Capital est un fonds d'entrepreneurs créé par le fondateur de Videdressing, Renaud Guillerm et qui rassemblait à son lancement début 2016 une grosse quinzaine d'entrepreneurs dont Frédéric Mazzella, Thierry Petit et Olivier Mathiot.



Ils investissent des tickets d'amorçage de 300K€ à 600K€ pour 25 à 30% du capital des startups. Le premier investissement de ce fonds est dans Regaind, une solution de tri automatique de photos, pour 400K€, qui a été acquise par Apple en juillet 2017. Ils sont aussi dans Demooz (essai de produits avant l'achat), Kazaden (intermédiation d'activités sportives), Message in a Window (organisation de campagnes de communication en magasin).

Seed4Soft se présente plus comme un club d'entrepreneurs-investisseurs qu'un fonds d'amorçage. Il cible les projets d'amorçage d'éditeurs de logiciel plutôt dans l'univers des entreprises que du grand public.



Seed4Soft est constitué d'un maximum de 20 membres, qui sont tous des professionnels de l'édition de logiciel, comme Franck Delorme, Philippe Forrestier (Dassault Systèmes), Laurent Balayre, Marc Jalabert et Eric Boustouller (à l'époque, chez Microsoft), Patrick Bertrand (Cegid), Philippe Gluntz (France Angels). Le réseau qui comptait 13 membres au printemps 2011 prévoyait un investissement total de 1 million d'euros par an étalés sur trois à quatre projets. Ils avaient en mars 2018 un portefeuille de 7 participations comprenant CodinGame (Montpellier), Nanocloud, Cozycloud, Q°Emotion (détection des émotions à base d'IA) et ContentSquare.

IT Angels est un fonds initialement spécialisé dans les télécommunications et qui a fusionné avec Software Business Angels qui était dédié aux métiers du logiciel. Ce fonds qui est une sorte de club de business angels et il comprend environ 100 membres.

IT angels

Pléiade Venture est une société de capital risque créée en 2007 et constituée par une vingtaine d'entrepreneurs. Elle investit des tickets qui vont de 200 k€ à 2 M€ et dans tous les secteurs d'activité.

PLEIADE
VENTURE

Agregator Capital et CapHorn Invest sont des structures d'investissement hybrides impliquant des entrepreneurs et des spécialistes de la finance et de l'accompagnement de PME innovantes.

Dans un autre domaine, 2011 a vu la création d'un fonds spécialisé dans la robotique de service grand public et professionnelle, **Robolution Capital**, par Bruno Bonnell, le fonds d'investissement Orkos Capital (400 M€ sous gestion) et la société de conseil en investissement Primnext. Doté de 60 M€ dont une partie provient de la Caisse des Dépôts, le fonds investi des tickets allant de l'amorçage (300K€) au capital risque classique (3 M€). Il a été intégré en 2016 dans la société d'investissement **360 Capital**.

Autres fonds d'investissements

Je liste ici quelques fonds d'investissement dans les startups créés par des français, ayant souvent une vocation internationale et créés il y a quelques années.

Daphni, créé par Marie Ekeland, ancienne d'Elaia Partners où elle avait notamment mené les investissements dans Criteo, et coprésidente de l'association France Digitale, et Pierre-Yves Meerschman, ancien associé chez Orkos Capital. Le fonds a réussi une levée de 150m€ avec des souscripteurs à la fois entrepreneurs comme Jean-Baptiste Rudelle, le Fonds européen d'investissement, Bpifrance, la Société générale, FNAC-Darty, Nokia ainsi que l'inévitable Xavier Niel.

daphni

Le fonds investira principalement en Europe, ambitionnant de créer des leaders mondiaux. Le fonds ira chasser à Paris, Londres, Berlin, Stockholm, Copenhague, Helsinki et Amsterdam. Daphni a aussi créé une plateforme logicielle communautaire pour simplifier la mise en relation entre les start-up et les investisseurs.

OneRagTime, était lancé fin 2016 par Stéphanie Hospital, ancienne VP Digital d'Orange, et Jean-Marie Messier, rejoints ensuite par Philippe Bourguignon.

oneRagtime

La structure se positionne comme une plateforme de venture intégrée comprenant une solution logicielle mobile de crowd-equity et de mise en relation entre acteurs de l'écosystème entrepreneurial, un studio d'accélération à Paris et Barcelone et une mise en relation avec les grandes entreprises pour les rapprocher des startups dans le cadre de leurs stratégies de transformation numérique. Le tout est couplé à l'activité de banque d'affaires de Jean-Marie Messier (Messier Maris & Associés). Le fonds ambitionne de collecter 100 M€ et de les investir en amorçage dans l'Internet grand public et le business de la data à cheval sur l'Europe et Israël avec des tickets d'investissement de premiers tours situés entre 1 M€ et 2 M€. L'équipe fait déjà une dizaine de personnes. En décembre 2017, OneRagTime avait 450 investisseurs ayant rassemblé 25M€ et ayant financé sept startups dont Keli Network, Marie Quantier, Make.org, simple.fr, gestoos, OneOff et Zenly (une sortie en 2017). Leur plateforme rassemble par ailleurs 2000 startups.

Expon Capital, créé par Rodrigo Sepúlveda Schulz, entrepreneur du digital français, Alain Rodermann, ancien partner du fonds Sofinnova, Jérôme Wittamer, et Marc Gendebien, tous deux entrepreneurs et investisseurs belgo-luxembourgeois, gère aujourd'hui deux fonds. Le **Digital Tech Fund** qui est doté de 20M€ pour investir dans de jeunes sociétés en amorçage avec des tickets de 100K€ à 500K€, une présence à Luxembourg et qui a notamment investi dans iTravel et Nektria.



Le fonds **Expon I** est en cours de levée avec un objectif de 80M€. Il investit dans des sociétés technologiques à croissance exponentielle, avec un impact sociétal important, en Europe, Israël et USA à partir du stade de pré-série A jusqu'à la série C. Le ticket d'investissement commence à partir de 250K€ pour aller jusqu'à 4M€. Le portefeuille début 2018 comprenait Glose (lecteur social de e-livres pour le marché mondial de l'éducation), Spire (constellation de nano-satellites pour créer la première société de data analytics depuis l'espace) et Catalyte (création d'emplois informatiques en utilisant de l'IA pour détecter des talents innés et les former).

Korelya est un fonds d'investissement français à vocation européenne créé par Fleur Pellerin, ancienne Ministre du Numérique et de la Culture, avec deux investisseurs étrangers, l'un coréen (Naver) et l'autre japonais.



Présenter ses perspectives financières

Chez de nombreux investisseurs, la question la plus importante d'un dossier de startup est située autour de ses perspectives financières : quel est le business model, quelle sera la croissance et la rentabilité de la société. Avec une visibilité sur 3 à 5 ans maximum.

Ceci conduit généralement les entrepreneurs à présenter des comptes d'exploitation assez fantaisistes. Ils y sont poussés par certains qui appliquent la méthode de la surévaluation des résultats, anticipant une sous-évaluation par l'investisseur. Ce jeu est assez pervers car les comptes d'exploitation et les perspectives de croissance présentés par les entrepreneurs sont souvent très irréalistes. Tel éditeur de logiciel prévoit de générer 50 millions d'Euros de chiffre d'affaires en trois ans avec un produit de niche, ce qui le placerait dans le Top 20 des éditeurs français. Telle startup Internet prévoit de générer un trafic de plusieurs millions d'utilisateur grâce à un effet viral magique. Tel site web 2.0 prévoit de générer un ARPU (average revenue per user) supérieur à celui de Google avec un modèle publicitaire. Etc.

On peut aborder ce point de deux manières : soit on se conforme au folklore du moment et l'on présente des perspectives alléchantes qui feront rêver... les rêveurs. Et attirera pas forcément les meilleurs investisseurs. Soit on cherche de la « smart money » et des investisseurs qui ont les pieds sur terre, et qui ont notamment en tête des comparatifs de marché.

Au-delà de la croissance, la rentabilité est aussi un sujet de folklore. Certains n'hésitent pas à prévoir une rentabilité du double de celle leader mondial de leur secteur. Souvent, c'est parce qu'ils ne la connaissent pas. Et aussi parce que la structure de coûts de la startup est toujours sous-évaluée. En particulier sur la R&D logicielle, qui dérive systématiquement par rapport aux plans, plans qui au demeurant sont rarement bien complets, et également dans la vente et le marketing, surtout dans les activités b-to-b. Sans compter les plans marketing qui misent tout sur les réseaux sociaux et la viralité. Comme si le marketing était gratuit !

Il n'en reste pas moins qu'il est bon d'être ambitieux. Indiquer une perspective de taille, de marge et d'effectifs à terme de 3 à 5 ans donne une indication à l'investisseur de ce qu'il pourra tirer comme retour pour son investissement. Ce retour se mesure avec le « TRI » (Taux de Retour sur Investissement) qui est le rapport annualisé entre le cash généré à la sortie de l'investissement et la mise initiale déduite des frais de gestion.

La chose à éviter est de ne pas présenter de chiffres, en indiquant qu'ils sont tous « pipeau ». Il faut avoir une histoire à raconter ! Un investisseur peut être intéressé par votre entreprise car il espère en tirer un gain financier. Il a besoin d'avoir une idée de son ordre de grandeur. Et vous avez besoin de vous assurer que vous avez bien ciblé les investisseurs potentiels en fonction de leurs attentes.

La mise de départ était de 100M€. Elle sera investie à 70% dans des startups et à 30% dans des fonds d'investissements tiers à l'échelle européenne. Du côté des investissements en direct, les sujets ciblés sont l'intelligence artificielle, le big data, mapping et les e-services. Les premiers investissements de Korelya sont Snips, Devialet, AB Tasty et Jobteaser. Le fonds doit pouvoir suivre les investissements dans les startups sur plusieurs tours de financements. En octobre 2017, Korelya ajoutait 200M€ au fonds, en provenance de Naver, déjà investi dans la société.

Capital Risque

Les entreprises de capital-risque ou capital investissement constituent la principale source de financement des entreprises innovantes non cotées en France en valeur. Les VCs couvrent différentes phases du financement de l'entreprise. Il est encore assez rare de trouver des VCs qui investissent réellement en phase d'amorçage. Cette activité est en effet trop risquée pour eux et ne génère pas un retour financier suffisant pour financer la rémunération de permanents, sauf à investir dans un très grand nombre de projets comme le fait Kima Ventures, le fonds d'amorçage de Xavier Niel. C'est la raison d'être de fonds d'amorçage régionaux ou d'entrepreneurs qui couvrent ce besoin, le plus souvent dans les premiers tours d'investissement de business angels¹⁵¹.

Par construction, un fonds d'investissement fait de la gestion pour le compte de tiers. On y distingue les « general partners » qui sont les fondateurs du fonds et les « limited partners » qui sont ceux qui y placent leur argent. En gros, les performances des fonds d'investissement sont meilleures dans le « later stage » que dans « l'early stage ».

Les sociétés de capital-risque et capital-investissement sont regroupées en France au sein de **France Invest**, le nom depuis 2018 de l'ancien Association Française des Investisseurs pour la Croissance ou AFIC, qui inventoriait 308 membres en décembre 2017.



Vous en trouverez [un échantillon](#) à la fin de ce Guide avec leurs participations et sorties.

Le capital risque français et européen a connu des bas entre 2012 et 2013 du fait des évolutions des réglementations prudentielles Bâle III et Solvency II qui rendaient plus difficiles les investissements de banques et assurances dans le capital risque. Cela a eu tendance à assécher leurs sources de financement.

Les sociétés d'investissement gèrent les fonds de tiers qui peuvent être des personnes privées, des banques ou de grandes entreprises.

Elles ont été compensées par de nouvelles sources : un accroissement des financements publics, notamment via Bpifrance et ses fonds de fonds, l'apport de fonds de Corporate Venture (comme Publicis dans IRIS Capital ou le Coréen Naver dans Korelya), de fonds de pension internationaux, de family offices et de fonds de fonds divers.

En tout cas, chaque année voit de nouveaux fonds d'investissement se créer. Ce sont souvent des sociétés de gestion qui gèrent les fonds issues de banques et entreprises prisées. La gestion de fonds est une activité de service presque comme les autres !

¹⁵¹ Cap Décisif, Ile de France Capital et Scientipôle Capital sont de tels fonds qui font de l'amorçage et vont aussi au-delà. Ils sont financés en grande partie par des fonds publics (région, Bpifrance). Scientipôle Capital investit des tickets compris généralement entre 150K€ à 500K€. Ile-de-France Capital intervient en développement et en transmission. Et CapDecisif 3, le fonds actif géré par CapDecisif Management, qui a été financé par Bpifrance via le Fonds National d'Amorçage ainsi que par la Région Ile de France, prend des participations comprises entre 500 K€ 1,5M€ avec une capacité de refinancement allant jusqu'à 4M€.

Le pack investisseurs

Autant pour une levée de fonds destinée à des business angels que pour des VCs, l'entrepreneur a tout intérêt à créer un pack investisseur structuré, facile à transmettre.

Ce pack comprend en général :

- Un business plan, qui doit être concis, ne pas dépasser 20 à 30 pages, et indiquer les financements recherchés et leur utilisation prévue.
- Une fiche de synthèse de la société qui tient si possible en une ou deux pages, aussi appelée Executive Summary.
- Une présentation d'une douzaine de slides qui comprend le « pitch ».
- Un lien vers la démonstration du produit, surtout s'il s'agit d'un logiciel ou d'un site web. Et pourquoi pas un script de démonstration ou une démonstration enregistrée en vidéo.

Cela donnera une image de professionnalisme à l'équipe et améliorera le traitement du dossier en amont du filtrage chez les VCs. Même si au bout du compte c'est l'impression de l'équipe en face à face qui comptera le plus.

Signalons l'existence de **Gust** d'une plateforme mutualisée de soumission de dossiers aux clubs, réseaux et associations de business angels. C'est un [logiciel SaaS](#) d'origine américain qui existe en version française et qui permet aux entrepreneurs de présenter leur executive summary, leur business plan et autres documents d'accompagnement et de chercher les clubs de business angels avec des critères de sélection comme la géographie ou les domaines couverts, et de leur envoyer ces « pack investisseurs » ainsi constitués dans le cadre de leur levée de fonds. Une masse critique de clubs de business angels et de fonds d'amorçage nationaux et régionaux français est référencée dans le service (iSource, Paris Business Angels, IT Angels, Cap Décisif, IDF Capital, etc). Le fondateur de Gust, David S. Rose, est le créateur d'un club de Business Angels de New-York.

C'est le cas de **Ring Capital**, créé en 2017, qui levait 140M€ pour financer des startups du numérique, auprès d'AG2R de La Mondiale, Bpifrance, Danone et de Tikehau Capital. Ce fonds se spécialise dans la phase d'accélération des startups, à partir de 5M€ de CA et avec des tickets allant de 3 à 15 M€.

Les fonds de capital risque

Les VCs gèrent des fonds de « **private equity** » qui regroupent des participations dans des entreprises non cotées en bourse. Les fonds de private equity monétisent leurs participations lors de « sorties », quand la société est vendue à un industriel ou à un autre fond, ou bien introduite en bourse (lors d'une introduction en bourse, ou « Initial Public Offering » en anglais).

Ces fonds prennent diverses formes comme les FPCI (Fonds Professionnel de Capital Investissement, anciennement FCPR), les FCPI (Fonds Communs de Placement dans l'Innovation) et les FIP (Fonds d'Investissement de Proximité). Ces deux derniers sont souvent commercialisés auprès des particuliers par les banques.

Ces deux types de fonds se distinguent entre autres par leur statut fiscal¹⁵², par leur composition (40% minimum d'actifs en sociétés non cotées européennes et 60% minimum d'actifs en sociétés innovantes françaises pour les FCPI) et par leur durée d'investissement (18 mois pour les FCPI, 2 à 3 ans pour les FPCI).

Les grandes sociétés d'investissements telles que Idinvest Partners et Ardian gèrent plusieurs fonds, souvent un FPCI et plusieurs FCPI. Lorsqu'ils arrivent à lever suffisamment de fonds eux-mêmes chez les « Limited Partners », les grands fonds créent un FCPI et/ou un FPCI chaque année.

Les startups éligibles à ces fonds doivent être labellisées « Entreprises Innovantes au titre des FCPI » par Bpifrance ou bien dédier au moins un tiers de leur chiffre d'affaire à la R&D.

¹⁵² Les FCPI donnent droit à une exonération de 50% de l'investissement dans l'ISF pour les souscripteurs. Cette exonération est plafonnée à 18K€. Mais il faut conserver les titres pendant au moins cinq années pour bénéficier de cette exonération.

Les fonds durent environ 10 ans : les deux premières années pour l'investissement, 4 à 6 ans pour la maturation des entreprises dans lesquelles les VCs réinvestissent sur un ou plusieurs tours, et 1 à 2 ans pour gérer la sortie. Sachant que les grands VCs gèrent plusieurs fonds en parallèle à des stades différents, tout du moins lorsque l'économie est stable. En période de récession, de nombreux VCs sont en mode "gel d'investissements" et se focalisent sur leur portefeuille existant pour financer les tours suivants d'investissement.

On classe généralement les fonds et VCs selon trois étapes du financement des entreprises :

- Le **Capital Amorçage** qui couvre le lancement du projet. Celui-ci est généralement couvert par les business angels, quand il ne s'agit pas des financements publics. Mais certains VC investissent tout de même des tickets inférieurs à 1m€ dans cette étape de la vie des startups. C'est par exemple le cas de Truffle Venture qui investit en amorçage dans les applications mobiles.
- Le **Capital Risque** (ou Capital Investissement) qui couvre l'industrialisation de l'offre de la startup. Les tickets de financement sont compris entre 1M€ et 5M€.
- Le **Capital Développement** qui couvre l'expansion de la société et notamment à l'international. Sachant que dans le monde de la hightech, il est bon de planifier un développement international le plus tôt possible. C'est dans cette phase que le capital risque français et européen est particulièrement faible. Rares sont ceux qui peuvent – même à plusieurs – financer des tours de financements importants, de plus de 10m€. Cela a toutefois changé à partir de 2014 avec de belles levées de fonds faisant intervenir des VC français, étrangers, complétés éventuellement de Bpifrance (notamment dans les objets connectés avec Withings, Netatmo et Sigfox).

Les VCs ont eu aussi à réaliser des levées de fonds pour alimenter leurs fonds ! Ils gèrent en effet ces fonds pour le compte de tiers financiers : les banques, les assurances, et pour ce qui est des USA, les fonds de pension qui allouent au capital risque une toute petite part de leurs énormes montants gérés pour alimenter les retraites par capitalisation des américains du privé comme du secteur public.

On critique souvent le manque de capital risque en France. Mais saviez-vous que la France est le second marché européen pour le capital risque ? Il représente environ les deux tiers du marché anglais. Et nous sommes généralement placés devant l'Allemagne.

Le marché de l'investissement en capital est constamment bouleversé, que ce soit par la fiscalité, par les hauts et les bas des sources de financement, par les effets de mode, et par la prolifération des formules d'accompagnement de startups. Le phénomène le plus récent est l'effort de communication de plus en plus marqué de certains fonds qui cultivent leur différence, sont présents dans des événements ou organisent les leurs comme Serena Capital ou IRIS Capital pour n'en prendre que deux.

Le processus de la levée de fonds

La relation des entrepreneurs avec les VCs passe par plusieurs étapes qui n'ont pas changé significativement ces dernières années :

- Le lancement de la **levée de fonds** qui consiste en l'échange de fonds de sociétés de capital-risque pour des parts dans le capital de la startup investie. Plusieurs VCs peuvent être impliqués dans ce que l'on appelle un « tour de table ». Le montant des fonds levés est jugé indicateur du succès potentiel de l'entreprise et de la confiance qu'elle génère chez les capitaux risqués. On ne joue pas à moins de 3 m€ pour être sérieux, et aussi, en raison de l'équation économique des VCs (ratio entre fonds investis et nombre de partenaires, capacité de traitement et de suivi de dossiers, taille des fonds, etc). Les VCs investissent surtout pour aider l'entreprise qui a déjà un produit éprouvé et de premiers clients à accélérer son développement. Ils se lancent bien plus rarement dans le financement de projets de R&D, sauf dans le cas particulier des biotechs où c'est monnaie courante.

- Il faut se préparer en créant les **supports de présentation** de la société. En général, un business plan papier d'un maximum de 20 pages, une présentation type Powerpoint d'un maximum de 15 slides, et éventuellement, d'une fiche de présentation rapide qui tient en une page. La présentation¹⁵³ doit contenir : l'équipe, l'opportunité, le besoin client, la solution, le bénéficiaire utilisateur, le modèle économique (qui vend quoi à qui et à quel prix et comment la société devient profitable), le marché et la concurrence, la stratégie de développement, les perspectives du business à cinq ans et l'opération d'investissement proposée. On y ajoutera un planning technologique, vente/marketing et financier avec environ trois ans de perspectives. Le tout en vulgarisant sans compter sur l'expertise du lecteur dans votre domaine. Le lecteur d'un business plan chez un VC brasse des centaines de projets de nature très différente tout au long de la journée. Il faut se mettre à sa place ! Ce travail de préparation ne doit pas être négligé car il conditionne la suite ! Les business plans sont rarement lus par les VCs sauf s'ils sont envoyés via des références connues. D'où l'intérêt des "introductions".
- La **présélection des dossiers** chez le VC sachant qu'ils creuseront plus facilement un projet qui leur est recommandé par une connaissance commune, qui les rassurera. Un grand classique dans les affaires ! Un leveur de fonds avec un bon réseau chez les VCs peut servir à fluidifier ce processus.
- Le **pitch** du projet aux partners/associés¹⁵⁴. Il s'agit de la première présentation de l'entreprise au VC. La première impression étant souvent la bonne, ou la mauvaise, il faut être en forme ! On ne pourra pas revenir facilement dessus. Certains entrepreneurs passent ainsi le plus clair de leur temps à « pitcher des VCs » pendant les deux premières années de leur entreprise. Et les VCs assistent à plusieurs centaines de pitches par an ! Cette activité peut être éventuellement en partie sous-traitée à un « leveur de fonds », dont nous reparlerons plus tard, mais uniquement dans la préparation et les répétitions, pas dans la délivrance. Il est important de pitcher les bons VCs. Ils n'accompagnent pas les mêmes catégories de startups. Certains sont orientés logiciels, d'autres plus sur Internet ou les télécommunications, d'autres encore favorisent les solutions de désintermédiation, les solutions plutôt horizontales ou plutôt verticales. En ciblant bien les VCs, on s'usera moins à faire des pitches.

Tous les VCs ne sont pas concernés par votre projet

Dans une levée de fonds auprès de VCs, le ciblage des VCs est primordial. Plusieurs critères de sélection clés sont à prendre en compte :

- Le secteur où le VC investit : certains sont spécialisés en logiciels d'entreprise (comme Elaia), d'autres dans l'intermédiation commerciale (comme Kreaxi), ou dans la santé, les cleantechs, etc.
- Le cycle de financement où il s'implique : amorçage, développement, LBO, retournement, etc.
- Le montant habituel des tickets qu'il investit : en dessous de 1m€, entre 1 et 5m€, au delà.
- Le mode d'investissement : en solo et exclusivité sur un projet ou au contraire, en meute sur des montants modestes, et en mode suiveur.
- Le cas où le VC a déjà investi dans une société concurrente de la votre. A éviter ! Et d'une manière générale, il faut éviter de fournir trop d'informations aux VCs dans les premiers meetings avec eux.

Après filtrage selon ces critères, on peut se retrouver avec juste une demi-douzaine de VCs concernés par son projet. L'appel à un leveur de fonds est une bonne méthode de travail pour effectuer ce ciblage, préqualifier un dossier qui met les VCs en confiance, et gagner du temps dans le processus. Mais on peut sciemment décider de présenter son projet à des VCs qui sont un peu hors cible. C'est une manière de s'entraîner et aussi de tisser un réseau personnel qui sera utile plus tard.

¹⁵³ Voir ce [plan de slides](#), réalisé par Frédéric Baud (créateur de P2Pventure et des FundCamp en France), qui donne une première base d'un pitch pour investisseur à destination d'un business angel.

¹⁵⁴ Voir <http://feeds.feedburner.com/TheNextBigThing?m=60> sur l'organisation du premier meeting avec un VC et de la suite.

Dans le pitch, l'entrepreneur doit savoir écouter et réagir pendant la première réunion, ne pas être obtus, faire preuve de souplesse tout en étant assertif. Un bel exercice d'équilibrisme pour l'entrepreneur passionné par son projet. Le VC se demandera alors : *“est-ce que je vais apprécier de travailler avec cette personne pendant plus de cinq ans, et notamment dans les situations difficiles”*.

décoder le feedback des investisseurs



La réciproque étant vraie. Il mesure la capacité de résistance avec des questions déstabilisantes. Pas pour le plaisir, mais pour valider ce point. Dans le pitch, il ne faut pas être trop technique et aller droit au but : à quoi sert votre produit ou service et pour qui, quelle valeur apporte-t-il, à quel prix, comment il se différencie par rapport à la concurrence, quel est le marché ? C'est plus un plan marketing qui est demandé qu'autre chose.

Il faut se mettre dans la peau du VC qui voit passer des centaines de dossiers et n'a pas beaucoup de temps, mais a tout de même une connaissance probable de votre marché. Enfin, il ne faut pas aller seul à la présentation et à la négociation. Sous-entendu, sans leveur de fond, mais aussi/ou, avec un business angel, un coach ou un mentor expérimenté, qui même s'il reste silencieux pourra aider à débriefer. Et d'ailleurs, un bon projet est rarement préparé seul. Il faut noter qu'un premier entretien avec un VC est un peu comme un entretien d'embauche. En effet, le VC juge avant tout l'équipe avant même l'idée. Il sait que les données prévisionnelles du plan sont illusoire et que le projet pourra « pivoter » plusieurs fois. Il doit donc d'abord faire confiance à l'équipe pour mener sa barque. Mais il ne va pas financer n'importe quel projet pour autant !

- La phase dite de « **sélection** » pendant laquelle le VC va creuser le dossier pour évaluer son intérêt. Cette phase est souvent réalisée par de jeunes associés du VC qui ne disposent pas forcément du recul nécessaire pour bien juger du projet. Le tri est en tout cas très sévère ! Les startups intéressantes pour le VC seront rencontrées plusieurs fois pour creuser le dossier. Seuls quelques dossiers sur une centaine passent les différentes étapes du tri au sein de chaque VC. Une décision, souvent collégiale, aboutit alors à l'étape suivante, qui n'est que le début d'une longue procédure. Mais la sélection devrait idéalement se faire dans l'autre sens. Le choix d'un ou de plusieurs VCs est déterminant sur le long terme. Il faudra travailler avec eux sur la durée, jusqu'à leur sortie du projet, qui est inéluctable. Il faut donc bien s'entendre avec vos interlocuteurs !
- La proposition de « **term sheet** » (lettre d'intention), le document du VC qui propose les grandes lignes de ses conditions d'investissement dans la société. Il nécessite de savoir lire entre les lignes et de s'accompagner d'un bon avocat spécialiste en droit des affaires. Les « term sheets » sont pleines de chausse convertir ou non leurs obligations -trappes pour les entrepreneurs qu'il faut savoir traiter. Elles concernent toutes les étapes de transition de la vie de la startup : levées de fonds suivantes et ajout de nouveaux investisseurs, gestion des difficultés financières, conditions de sortie¹⁵⁵, nomination des dirigeants, etc !

¹⁵⁵ On sera attentif aux détails des term sheets non seulement avec les VCs mais avec tous les autres investisseurs : business angels, voire banques. Attention aux conditions de sortie d'investissements qui ressemblent à des prêts car elles permettent à l'investisseur de sortir lorsqu'ils le souhaitent à une valeur prédéterminée imposée aux autres actionnaires.

Mais il faut également bien comprendre le fonctionnement des VC, leur mode de rémunération et de gestion du risque. C'est à cette étape qu'est négociée notamment la dilution dans le capital de l'investissement précédant celui du ou des VCs et de la valorisation de l'entreprise.

La valorisation de la startup est un exercice de négociation délicat et souvent tendu entre les parties. Dans un monde idéal, il est préférable de lever quand on n'a pas besoin d'argent pour survivre.

Le "crash test" réalisé par un investisseur potentiel consiste à calculer le rythme de dépenses (burn rate) de l'entreprise en cas d'imprévu, c'est-à-dire quand la consommation de liquidités de la trésorerie se poursuit alors que le produit n'est pas terminé ou que les commandes n'arrivent pas – ce qui est assez courant. Si le projet n'a que quelques mois de trésorerie, les VCs pourront s'en servir pour négocier la valorisation de la startup à la baisse et closer l'investissement au dernier moment.

Les conditions financières vont alors baisser, notamment la valorisation et la dilution des fondateurs dans le capital va augmenter. Les conditions d'investissement se font généralement sous la forme d'actions, mais il est fréquent de le voir réalisé en partie sous forme d'obligations convertibles dans le cas des SAS et SA.

Celles-ci présentent l'avantage d'alimenter les fonds propres de la société en diminuant l'effet de dilution du capital. Elles sont appréciées des investisseurs car ce sont eux qui choisissent aux échéances prévues de convertir ou non leurs obligations en actions¹⁵⁶. La conversion des obligations en actions peut aussi servir de mécanisme d'ajustement du poids des investisseurs en fonction de l'atteinte ou non des objectifs du Business Plan.

Le Compte PME Innovation

Promu par France Digitale, le Compte Epargne Investisseur a vu le jour en décembre 2016 par le biais de la [Loi de Finances Rectificative](#) budget 2016 et sous l'appellation de [Compte PME Innovation](#). L'idée avait germé lors des Assises des entrepreneurs de 2013, après la fronde des « pigeons », ces entrepreneurs révoltés contre les mesures fiscales du début du quinquennat de François Hollande sur les plus-values de cession.

Ce CPI est un véhicule d'investissement, un peu comme un PEA, permettant aux entrepreneurs de réduire la fiscalité des plus-values lorsqu'ils revendent leur société et décident d'en réinvestir le fruit dans de jeunes startups. Cela permet en théorie de remonter le niveau d'investissement des entrepreneurs et business angels qui est encore trop bas en France (200m€ grand maximum, à comparer aux \$30B aux USA, le ratio normal devant être de 1 sur 7 à 10 compte-tenu des rapports de PIB).

Le CPI permet à l'entrepreneur de créer une holding dans laquelle il place le fruit de la revente de sa société pour le réinvestir dans des startups.

Le CPI assemble un compte-titres de parts dans des sociétés et un compte de liquidités. A son ouverture, l'entrepreneur-investisseur y dépose les actions de sa société. Il doit détenir ou avoir détenu 25% des droits de vote ou droits dans les bénéfices sociaux, détenir ou avoir détenu 10% de ces mêmes droits et avoir été salarié ou haut dirigeant de la société pendant au moins deux ans.

Le montant de la cession sera peut ensuite être réinvesti dans des entreprises soumises à l'impôt sur les sociétés, ou dans certains fonds communs de placement. L'ex-entrepreneur devra accompagner les sociétés où il investit en y exerçant une fonction de direction, d'administrateur, de membre du conseil de surveillance, ou en étant lié par une convention d'accompagnement.

Le CPI peut être clôturé ou ponctionné à tout moment. La fiscalité applicable sera alors celle des plus-values mobilières et calculée sur les retraits de l'année civile, pour la quote-part de plus-values comprise dans ce retrait. Elle permet de lisser l'impôt dans la durée.

Le compte PME innovation semble toujours actif dans la Loi de Finances 2018.

¹⁵⁶ Le fonctionnement des obligations convertibles est très bien expliqué dans : « [Les levées de fonds dans les startup : Des divergences d'intérêts entre entrepreneurs et investisseurs](#) » sur le site Envie d'Entreprendre :

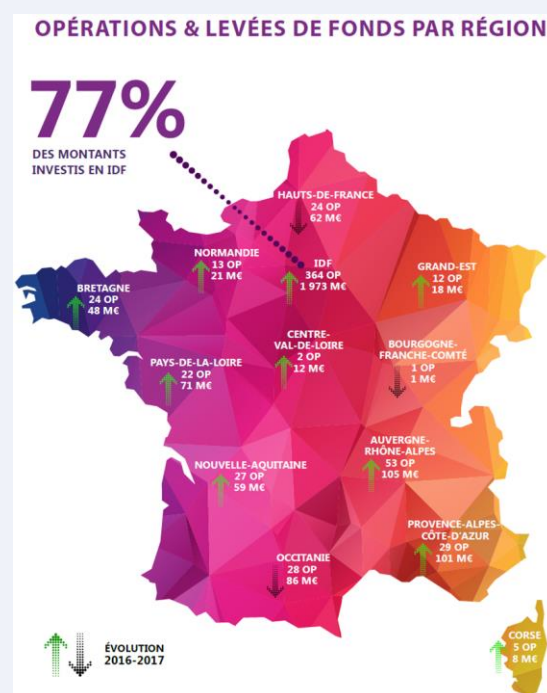
- La discussion sur la **valorisation de la startup**. Plus elle est élevée, moins grande sera la dilution. Le VC comme les business angels chercheront souvent à minimiser cette valorisation, qui peut être calculée de plein de manières différentes et en s'appuyant sur un grand nombre de paramètres quantitatifs et qualitatifs¹⁵⁷ : le chiffre d'affaires prévisionnel, la marge prévisionnelle, la propriété intellectuelle créée (avec ou sans brevet d'ailleurs), le nombre d'utilisateurs pour un site Web, la taille du marché adressable et l'ambition associée¹⁵⁸, la concurrence établie ou non, la différenciation et la valeur générée chez les clients, la qualité et la taille de l'équipe fondatrice, de son board, de son advisory board, les valorisations de sociétés équivalentes ramenée au nombre d'utilisateurs¹⁵⁹, les habitudes et l'expérience de l'investisseur, etc.

La concurrence entre fonds d'investissements et l'abondance de capitaux à placer peut à contrario conduire à une inflation des valorisations. C'est ce qui se produit en France depuis 2016, malgré la difficulté des startups à croître à l'international et à générer l'hypercroissance attendue par les investisseurs.

Au final, c'est la loi du marché qui gouvernera cette valorisation¹⁶⁰ et elle dépend souvent de l'air du temps et de la maturité d'un marché¹⁶¹. L'entrepreneur devra savoir être responsable. Et à la fois ne pas trop diluer, mais aussi tenir compte du marché et ne pas rendre amers les investisseurs.

Les investissements en région

Le chart suivant, compilé par Keyrus Innovation dans [L'écosystème Start-up en France bilan de l'année 2017](#), illustre un phénomène perturbant : l'Ile de France consolide 77% des investissements en capital dans les startups. La part congrue laissée aux régions est bien trop faible au regard du potentiel des projets que l'on y trouve. Les explications sont multiples et peuvent avoir trait à des projets moins ambitieux, plus éloignés des centres de décision des grands clients ou plus simplement à une réserve des startups à aller chercher des fonds chez les investisseurs « nationaux » dont le siège est le plus souvent à Paris.



Des initiatives comme les tours de France de France Digitale ou du concours 10 000 startups de la Tribune visent à rendre ces startups régionales plus visibles à l'échelle nationale. Il faut continuer !

¹⁵⁷ Cf ce calculateur <http://www.caycon.com/valuation.php> qu'il faut prendre au passage avec des pincettes, mais qui liste un grand nombre de ces paramètres, vu des USA.

¹⁵⁸ Un projet d'envergure mondiale est mieux valorisé qu'un projet purement national ou régional. La taille du marché adressable est une des explications des très fortes valorisations atteintes par les startups américaines.

¹⁵⁹ Mais attention à ne pas se comparer avec n'importe qui ! Les grandes sociétés de votre secteur bénéficient d'effets de seuil qui leur donne une « prime » de valorisation. Lorsque vous démarrez, la valeur de vos utilisateurs est bien plus faible que celle des gros acteurs.

¹⁶⁰ Voir cette présentation « [Valuing Pre-revenue Companies](#) » de Kauffman eVenturing qui décrit les éléments de valorisation d'une startup qui ne fait pas encore de chiffre d'affaire. Avolta Partners a publié en 2016 son guide sur la valorisation des startups, Venture Transaction Multiples, basé sur l'analyse de plus de 500 transactions dont plus de 300 levées de plus de un million d'Euros dans onze secteurs (Fintech, Adtech, IoT, Ecommerce, Business services) et sept business models : abonnement, performance, audience, commission et autres. Il est téléchargeable ici : <http://www.avoltapartners.com/venture-transaction-multiples-guide-france-edition-2016/>.

¹⁶¹ Une valorisation sera élevée lorsque le marché est « à la hausse » et très faible dans le cas contraire. Dans ce dernier cas d'ailleurs, peu de VC vont investir dans le projet, ou alors, ce ne sont pas les meilleurs... Ce n'est pas parce qu'une startup d'un domaine donné a levé sur une valorisation de 2 M€ il y a six mois que votre société récemment créée dans le même domaine peut atteindre la même valorisation. Plus il y aura de concurrents, plus la valorisation aura des chances de baisser rapidement.

C'est une négociation mais elle ne doit pas s'éterniser. Le leveur de fonds associé au processus sera d'un très bon conseil dans cette étape pour bien sentir la négociation. Il pourra y avoir plusieurs tours de financement, le premier étant appelé aux US un « A-series », le second tour un « B-series », et ensuite un « série C », bien trop rare en France.

Les droits des investisseurs des B-series sont supérieurs à ceux des A-series et ainsi de suite car la priorité de la répartition du montant de cession se fait en mode LIFO (Last In First Out).

Stages of venture capital equity funding		
Friends and family	\$5000 - \$50,000	develop product, define market
Angel or Seed	\$50,000 - \$1 million	proof of concept, business model
Series A	\$1 million - \$10 million	commercialization
Series B	\$10 million - \$100 million	stock offers, scaling up
Series C	\$100 million - \$1 billion	full scale commercialization, IPO ready

Les investisseurs du premier tour ont un droit d'accès préférentiel aux tours suivants pour garantir au minimum une stabilité dans le pourcentage de la société qu'ils détiendront. Entre chaque tour de financement, la valorisation de la startup a normalement augmenté car les montants investis ont normalement servi à acquérir des clients, générer du chiffre d'affaires, de la part de marché et à consolider le produit. Elle peut cependant baisser par rapport au tour précédent si l'exécution du business plan est très en retard (roadmap produit, chiffre d'affaire, rentabilité) et si la société est à cours de trésorerie.

- La phase dite de « **due diligence** » pendant laquelle le VC va faire un état des lieux de la startup complet couvrant les aspects technologiques, comptables, juridiques (notamment sur la propriété intellectuelle) et fiscaux. C'est dans cette phase là que les VCs peuvent faire appel à des experts indépendants dans chacun de ces domaines. L'entreprise peut en recommander mais c'est le VC qui a le dernier mot sur le choix. Le plus courant étant de procéder à un audit technique d'un côté et à un audit financier de l'autre. Les consultants impliqués dans ces audits ne doivent évidemment pas se trouver en situation de conflit d'intérêt et par exemple, ne pas être déjà des conseils externes de la startup. Cela va sans dire mais va mieux en le disant ! Ce due diligence peut être ensuite complété par un audit plus approfondi.

Faire la « due-diligence » de ses VCs

Le processus de due-diligence ne concerne pas que le VC vis à vis de la startup dans lequel il va investir. Il doit aussi intervenir dans l'autre sens. La réputation du VC doit aussi être investiguée par la startup.

Cela passe par un examen du portefeuille d'investissement du VC et par une rencontre avec les fondateurs de startups déjà financées par le VC.

On s'intéressera en particulier à l'examen des pratiques du VC lorsque les choses se passent mal : lorsque la société n'atteint pas ses objectifs, qu'elle se trouve à cours de cash, qu'elle doit être refinancée, que d'autres investisseurs doivent rentrer dans le capital. Est-ce que le VC a l'habitude de renvoyer les fondateurs des startups pour y placer des dirigeants externes ? Est-il un adepte du « coup de l'accordéon » pour réduire fortement la part des fondateurs dans le capital de la startup lors d'opérations de recapitalisation menées après que le premier tour ait été entièrement « consommé » ?

Le VC n'est sinon pas une entreprise sans visage : ce sont les gérants du fonds et ses partners qui en définissent les pratiques. Quand un VC rentre dans le capital d'une startup, c'est d'un mariage qu'il s'agit. Il faut s'imaginer travailler pendant plus de cinq années avec le VC, et notamment avec son représentant dans son conseil d'administration.

Ce processus de due diligence des VCs s'applique aussi aux Business Angels que l'on fait entrer à son capital.

L'accompagnement par un leveur de fonds permet de mener cette due diligence efficacement.

- Suite à la « term sheet » est rédigé un **pacte d'actionnaires**¹⁶² qui sera signé par les actionnaires existants et les nouveaux investisseurs. Celui-ci régit la vie des actions dans le temps ou d'événements qui peuvent avoir un impact sur la répartition du capital, et des droits demandés par les investisseurs, généralement minoritaire, pour se protéger des fondateurs, généralement majoritaire. Un tel pacte est souvent rédigé à chaque tour de financement. Le pacte d'actionnaires définit surtout le processus de gestion de crise et aussi ce qui se passe lors de la sortie d'un associé fondateur. Le diable est dans les détails, qui ne sont pas plaisants. Il faut aligner les intérêts mais ils ne le seront jamais parfaitement. Mais un deal réussi est un deal où aucune partie ne se sent lésée. C'est l'étape lors de laquelle le VC va intégrer dans le pacte d'actionnaires tout un tas de clauses qui vont lui permettre de se protéger et de maximiser son investissement, parfois outre mesure¹⁶³ : correction de la valeur initiale d'entrée au capital, limitation des effets de la dilution, sanction des valorisations exagérées lors des précédents tours de financement, récupération en premier des fonds en cas de liquidation totale ou partielle, clauses de garantie de passif, clause de répartition du prix de cession, clause de ratchet¹⁶⁴, poids dans le conseil d'administration.
- Le **closing et la signature** ont lieu chez l'avocat d'affaires qui à la « plume » (ie. rédige) sur la documentation juridique de l'opération. C'est généralement chez l'un des avocats des investisseurs. Il y réunit tous les investisseurs existants et nouveaux pour le tour en question. Le pacte d'actionnaires est signé par toutes les parties. Une nouvelle technique de brochage évite maintenant de parapher toutes les pages du pacte ! Petit symbole : éviter le champagne "Ruinart" pour célébrer l'événement avec ses VCs ! Après la signature ont lieu tout un tas de formalités comme la souscription d'assurances diverses.
- L'**investissement** proprement dit, qui s'accompagne de l'entrée du ou des VCs au conseil de surveillance ou d'administration de l'entreprise (selon son statut). L'associé ou partner doit jouer un rôle de conseiller au développement de l'entreprise. C'est là que l'on peut constater si un VC est bon conseiller ou pas. S'il s'investit véritablement ou pas. S'il prend corps avec le projet de l'entreprise et ses dirigeants ou bien si l'investissement n'est qu'une ligne non encore valorisée dans un portefeuille. Il y aura plus de chances que le VC s'investisse dans l'accompagnement s'il est seul au premier tour de financement de l'entreprise. Dans le cas d'un investissement de plusieurs VCs dans un tour, leur responsabilité comme leur engagement seront fort dilués, tout comme le capital ! C'est pourquoi les fonds sérieux n'investissent que dans un nombre limité de sociétés proportionnel à leur effectif, et non pas aux montants investis. Donc, un fonds important (entre 100m€ et 300m€) investira plus par société qu'un petit fonds (entre 20 et 50m€ le fond). Après l'investissement, on règle le leveur de fonds, qui est rémunéré avec un variable, proportionnel aux fonds levés, et éventuellement un fixe. Notons aussi qu'une levée génère des frais significatifs (avocats, due diligence, expert comptable, commissaire aux comptes) qui sont tous supportés par l'entreprise. Les frais vont représenter entre 4% et 10% du montant levé, en fonction du nombre d'intervenants à l'opération. Par exemple, une levée de 2 M€ va générer environ 120 k€ de coûts divers.

¹⁶² Voir cette description pédagogique de la notion de pacte d'actionnaires dans cet article du Journal du Net « Pacte d'actionnaires : les dessous d'un tour de table » paru en mai 2006 sur <http://www.journaldunet.com/0605/060524-pacteaactionnaires.shtml>.

¹⁶³ Cette liste est tirée d'un inventaire de Pierre Kosciusko-Morizet dans son livre « PriceMinister, toutes les entreprises on été petites un jour ». Pages 176 et 177.

¹⁶⁴ Qui augmente le nombre d'actions du VC au prochain tour de table lorsque la valorisation de la société est en baisse entre deux tours parce que l'objectif de chiffre d'affaire n'a pas été atteint.

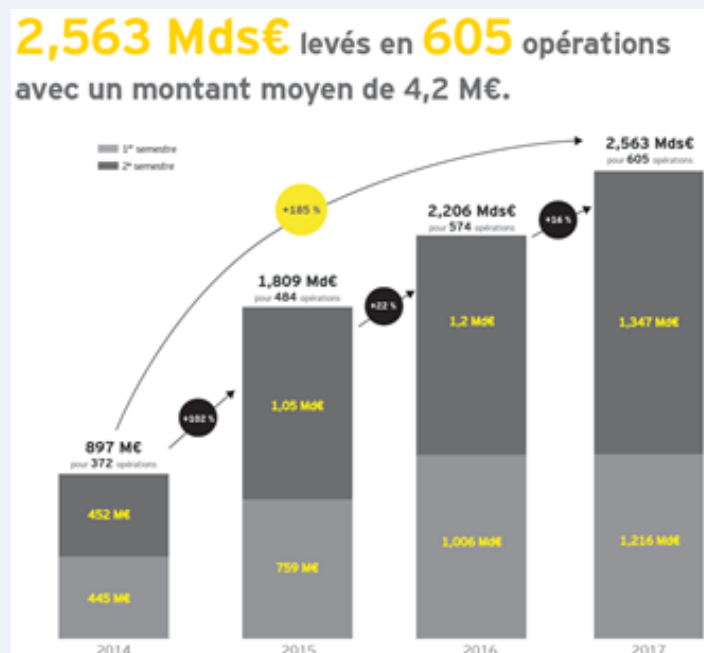
- Les **conseils d'administration ou de surveillance** auxquels participent les représentants des investisseurs. Ces conseils ont un pouvoir certain, notamment celui de nommer les dirigeants de l'entreprise. Ainsi, il n'est pas rare de voir les fondateurs remplacés par des managers plus expérimentés sélectionnés par les investisseurs¹⁶⁵. C'est le cas si les fondateurs n'arrivent pas à faire décoller ou grandir la société, et en particulier lorsqu'ils ont un profil trop technique et pas assez business ou orienté management. On préférera un nombre impair de membres du conseil d'administration, pour des votes clairs. Et on complètera si possible son conseil d'administration avec un ou deux administrateurs indépendants qui ne sont ni dans la société ni des investisseurs. Pendant cette phase de cohabitation avec les investisseurs, l'entrepreneur devra savoir être honnête et transparent. Les mauvaises nouvelles comme les bonnes doivent circuler vite. Il faut savoir assumer les échecs et les discuter. Mais ne pas pour autant baisser trop vite les bras et laisser la société en plan par découragement. L'entrepreneur s'adapte à la réalité et ne l'évacue pas.
- Et les phases suivantes : **augmentation de capital** avec apport complémentaire (second tour, troisième tour) du VC ou d'autres VCs.
- Et puis la fameuse « **sortie** » qui conditionne la réalisation de l'investissement pour les investisseurs. En général, les VCs souhaitent « sortir » avant l'entrepreneur. Notamment parce que leur fonds a une durée de vie limitée. Mais les exit ne veulent pas dire que la société va être intégrée dans une autre. Il y a bien entendu le cas le plus recherché et de plus en plus rare, celui de l'introduction en bourse, qui permet de monétiser les actions de l'entreprise et d'attirer des capitaux pour permettre son développement.

Les indicateurs du capital risque en France

Le levreur de fonds **Chausson Finance** publie sur son site web un [indicateur semestriel](#) des activités de levées de fonds en France auprès de sociétés de capital risque. L'indicateur permet notamment d'identifier les principales sociétés de capital risque en montants financés, les évolutions dans le temps du financement des startups, le positionnement du financement dans le cycle de vie des startups, et les secteurs d'activité privilégiés. Même si l'indicateur ne reflète pas forcément l'intégralité de l'activité du capital risque en France (il manque certains fonds étrangers), il donne tout de même une image intéressante du paysage du capital risqué en France. Le dernier indicateur date de fin 2016.

L'indicateur de Chausson Finance est à compléter avec les statistiques publiées par **France Invest** (ex AFIC) et réalisées par le cabinet Grant Thornton. Elles sont plus exhaustives mais ne rentrent pas dans les mêmes détails que l'indicateur de Chausson Finance. La dernière en date va jusqu'à H1 2017.

Enfin, l'[édition 2017](#) du **Baromètre du Capital Risque en France** d'EY met en évidence la forte croissance des investissements à partir de 2015 (*schéma ci-dessous*). 2,563Md€ avaient été investis en 2017 dans les startups en France, +14% vs 2016. On retrouve ces données dans l'[infographie](#) de **Keyrus Innovation Factory**.



¹⁶⁵ A l'envers, les membres des boards peuvent être des suiveurs sans grande valeur ajoutée comme l'indique Matthew Lynley dans [Very famous VC Bill Gurley says startup boardrooms are now just filled with *clapping hand noise*](#) en février 2018.

Il y a aussi tout simplement la revente des parts des VCs à d'autres fonds. Certains fonds financiers rachètent ainsi des parts d'entreprises arrivées à un stade de maturité, assurant un investissement moins risqué.

Après le financement, le partner du VC qui a géré l'investissement devient généralement membre du conseil d'administration de la startup. Et il peut y jouer un rôle plus ou moins actif pour conseiller l'entreprise et orienter les décisions stratégiques.

quelques signes indicateurs d'un bon ou mauvais projet pour un investisseur

domaine	signes positifs	signes négatifs
équipe	<ul style="list-style-type: none"> leader du projet identifié. équipe expérimentée et diverse. complémentarité entre fondateurs. équipe et/ou board internationaux. board avec personnes expérimentées. forte capacité d'écoute et de prise en compte du feedback. 	<ul style="list-style-type: none"> créateur sans équipe. équipe jeune et pas accompagnée de personnes expérimentées « cautions ». pas de leader clair du projet et parts égales dans le capital des fondateurs. manque d'écoute des fondateurs qui s'énervent face aux questions difficiles.
idée	<ul style="list-style-type: none"> correspond à un problème clairement identifié et si possible mesurable. la concurrence ne traite pas bien le problème. le problème a de la valeur et il concerne un grand nombre de personnes ou entreprises. 	<ul style="list-style-type: none"> la solution est mise en avant, avant le problème. le problème est marginal et concerne peu de monde. le problème intervient peu fréquemment. la solution ne répond pas bien au problème. l'équipe n'a aucune expérience autour du problème.
finance	<ul style="list-style-type: none"> a réussi à lever auprès de business angels et a de quoi tenir plus de 9 mois. prise en compte des ratios qui évoluent dans le temps. 	<ul style="list-style-type: none"> cash pour moins de 4 mois au rythme en cours. business angels ayant plus de 30%-50% du capital de la startup.
présentation	<ul style="list-style-type: none"> succincte et percutante (BP et slides). capacité à présenter le projet sans slides. marché bien identifié. 	<ul style="list-style-type: none"> très lourde et trop longue. difficulté à comprendre de quoi il s'agit (service, logiciel, ...), même à la fin de la présentation.
business plan	<ul style="list-style-type: none"> monétisation du projet claire et rapide. bonne connaissance de la concurrence, de manière extensive et aussi prospective, et avec une différenciation claire. cohérence du calibrage quantitatif et financier d'ensemble. stratégie marketing et vente avec des choix clairs. 	<ul style="list-style-type: none"> monétisation incertaine ou tout azimut. pas de concurrence du tout => pas de marché. incohérences quantitatives nombreuses (revenu, coûts, comparables dans l'industrie). plan marketing et vente « catalogue » avec tout ce qu'il est possible de faire, ou au contraire, rien du tout (« buzz marketing »).
clients	<ul style="list-style-type: none"> segmentation claire et bien quantifiée. prioritisation des segments abordés. solution déjà testée ou adoptée par les clients. 	<ul style="list-style-type: none"> pas de segmentation claire. pas de pipe commercial ou de traction. "On a obtenu 1000 utilisateurs sans faire de communication"...
produit	<ul style="list-style-type: none"> résout un problème bien identifié des clients ciblés. au moins un prototype démontrable. test de la "brosse à dent" : les clients auront besoin de la solution au moins une fois par jour ! 	<ul style="list-style-type: none"> encore trop au stade de recherche. complexe à mettre en œuvre. produit trop « nice to have ». solution utilisée peu fréquemment chez les clients. valeur ajoutée de la solution est faible.

Critères de sélection des projets

Dans leur sélection de projets, les VCs sont sensibles aux facteurs suivants : qualité et expérience de l'équipe de management, qualité du business plan – et en particulier de la rencontre entre une solution et un véritable besoin de marché - et existence d'un bon produit avec ses premiers clients, et enfin, les solutions d'exit strategy à terme de 2 ans (Internet) à 5 voire 10 ans maximum (durée qui dépend de la durée des fonds gérés).

L'exit est soit une introduction en bourse soit une fusion/acquisition par un grand groupe. L'exit est un divorce à l'amiable prévu dans le contrat de mariage ! Il ne doit donc pas constituer une surprise pour le dirigeant, sauf si cette sortie est prématurée par rapport aux plans habituels (3 à 5 ans après la création de la société).

Les VCs filtrent beaucoup de dossiers pour en sélectionner très peu. Les sociétés de capital risque ont des portefeuilles de quelques dizaines de sociétés étalées sur plusieurs fonds.

Les principaux VCs investissent entre 1M€ et 5M€ par société, avec des montants qui ont eu tendance à augmenter depuis 2016¹⁶⁶.

Les fonds prévoient habituellement d'investir sur plusieurs tours dans les startups qui suivent bien leur plan de croissance.

Ils prévoient souvent d'investir sur au moins deux voire trois tours de financement. De nombreux fonds, notamment les « petits et moyens fonds » ont tendance à investir à plusieurs sur une startup pour minimiser le risque.

D'où un phénomène de suivisme. Tel entrepreneur entendra souvent un fonds dire « *j'y vais si untel y va* ». Les grands fonds chercheront au contraire à être seuls sur les pépites où ils auront décidé d'investir. Cela dépend un peu de la période et des cycles de crue et décrue des investissements dans les startups.

L'autre forme de suivisme concerne les phénomènes de mode, notamment dans l'Internet : on a eu la vidéo en ligne, les réseaux sociaux et les applications mobiles, puis le big data, le CRM, les objets connectés, la e-santé, le e-learning, la cybersécurité et plus récemment l'intelligence artificielle, et la blockchain.

Le commerce en ligne dans de nouveaux secteurs d'activités continue d'être porteur. Mais les VCs investissent aussi dans les briques logicielles et matérielles à forte dose de technologie. Cette peur de rater une tendance ou une belle startup pousse parfois les investisseurs à ne pas appliquer les méthodes de sélection rigoureuses de startups. Aux USA, ce comportement est dénommé « Fear of Missing Out » (FOMO)¹⁶⁷.

	business angel	fonds d'investissement
timing de l'entrée dans le capital	<ul style="list-style-type: none"> amorçage. 	<ul style="list-style-type: none"> développement. plus rarement en « véritable » amorçage.
montants investis	<ul style="list-style-type: none"> entre 5K€ et 100K€ chacun, et entre 150K€ et 500K€ par tour. 	<ul style="list-style-type: none"> au-delà de 500K€ si en amorçage. au-delà 1 et 5M€ sinon.
process de sélection	<ul style="list-style-type: none"> relationnel direct. réseaux de business angels avec leurs comités de sélection. analyse des dossiers par un petit groupe de business angels intéressés. 	<ul style="list-style-type: none"> relationnel direct, participation aux événements entrepreneurs, veille marché. <i>due diligence</i> formel avec analyse technologique, marché, financière et de propriété intellectuelle. comité de sélection et d'investissement.
critères de sélection	<ul style="list-style-type: none"> équipe de la startup. projet et business plan. position concurrentielle. time to market. domaine de connaissance du BA. 	<ul style="list-style-type: none"> équipe de la startup. projet et business plan. position concurrentielle time to market domaine d'investissement du VC. potentiel de croissance.
véhicule financier d'investissement	<ul style="list-style-type: none"> investissement personnel. fonds d'investissement de réseaux de business angels. 	<ul style="list-style-type: none"> fonds d'investissement, comme des FCPI et FCPR. autres structures de fonds.
accompagnement de la startup	<ul style="list-style-type: none"> possibilité d'être membre du conseil d'administration pour les Business Angels les plus importants et apportant le plus de valeur ajoutée dans le business. réseau professionnel. 	<ul style="list-style-type: none"> membre du conseil d'administration de la startup si le VC est le lead de l'investissement. suivi stratégique et financier. aide à la préparation des tours de financement suivants.
mode de sortie	<ul style="list-style-type: none"> introduction en bourse. sortie industrielle. dividendes pour les business traditionnels. 	<ul style="list-style-type: none"> introduction en bourse. sortie industrielle. cession à un autre fonds d'investissement.
timing de la sortie	<ul style="list-style-type: none"> plus souple qu'avec les VCs, très peu de contraintes. 	<ul style="list-style-type: none"> conditionné par l'échéance du fond d'investissement, environ 5 à 7 ans maximum selon le timing de l'investissement par rapport à celui de la création du fond

¹⁶⁶ Voir à ce sujet le blog de Pascal Mercier – à l'époque chez Aélios Finance –, une société qui aide les startups à lever des fonds, sur http://pascal.blogs.com/venture/capital_risque/index.html (« Levée de fonds : pourquoi les VCs ne peuvent pas investir des petits montants ? »). Le texte date de 2012 mais est encore plus valable en 2018 !

¹⁶⁷ Il est très bien décrit dans ce texte de 57 pages « [Overinvestment and the Fear of Missing Out](#) » de Gregory Buchak de l'Université de Chicago, paru en janvier 2016.

	étape	détails de l'étape
en amont des VCs	stratégie	<ul style="list-style-type: none"> réalisée éventuellement avec l'accompagnement des tiers comme un leveur de fonds, un advisory board ou un accélérateur de startups.
	finance	<ul style="list-style-type: none"> prévisions de vente ambitieuses et réalistes. compte d'exploitation prévisionnel avec les grands ordres de grandeur (R&D, marketing/vente, ...). plan de financement, de cash-flow et de trésorerie.
	BP / exec sum	<ul style="list-style-type: none"> création du business plan complet écrit. création des supports de présentation (PPT). création d'un exec summary en une page en français et en anglais.
	prémarketing	<ul style="list-style-type: none"> activation du réseau. ciblage des VCs, avec le leveur fonds, l'incubateur ou l'accélérateur. envoi des dossiers, si possible via des référents. choix d'un (bon) avocat d'affaires pour la discussion des conditions d'investissement.
avec les VCs	rendez-vous	<ul style="list-style-type: none"> en plusieurs temps, au moins trois à quatre rendez-vous.
	due diligence	<ul style="list-style-type: none"> évaluation interne du projet, éventuellement via des consultants externes.
	term sheet	<ul style="list-style-type: none"> envoi à la startup d'un proposition d'investissement (term sheet).
	audits	<ul style="list-style-type: none"> notamment technologiques, financiers et sur la propriété intellectuelle.
	négociation	<ul style="list-style-type: none"> peut durer longtemps. finalisation du pacte d'actionnaires. implique parfois plusieurs investisseurs par tour de financement.
	comité de sélection	<ul style="list-style-type: none"> hors présence startup, le partner en charge du dossier présente la société au comité qui doit valider la suite des événements
	closing	<ul style="list-style-type: none"> signature du pacte d'actionnaire avec l'ensemble des investisseurs. tous les investisseurs concernés doivent être présents. Ou représentés
réception des fonds	<ul style="list-style-type: none"> chèque à encaisser à la banque ! 	
après	règlement du leveur de fonds	<ul style="list-style-type: none"> s'il y a lieu, souvent entre 5% et 7% des fonds levés + éventuel fixed fee.
	vie de la startup	<ul style="list-style-type: none"> participation au VC au board de la startup. compte-rendus de boards. mails réguliers de point sur le business envoyé aux VCs, y compris pour les mauvaises nouvelles.

Olivier Ezratty, mai 2017

Relation entre entrepreneur et VCs

Les relations entre entrepreneurs et VCs sont variables. Il est difficile d'entretenir une symbiose parfaite entre VCs et dirigeants de startups. Les dirigeants ne disent en effet pas tout aux VCs. La communication des dirigeants destinée aux VCs a tendance à devenir « marketing ». Il est difficile de leur transmettre les mauvaises nouvelles, surtout évidemment avant de conclure un investissement. Il est donc critique d'établir avec eux une bonne relation de confiance car l'investissement du VC dans une startup est un mariage, certes à durée déterminée car limitée par la vie du fonds et l'exigence de « sortie » de l'investisseur.

Du côté de l'accompagnement des startups, les VCs ont quelques besoins qui méritent d'être signalés. Ils recherchent :

- Des **experts** pour faire des « due diligence » de dossiers. Ce sont des audits financiers, techniques, juridique qu'ils ne peuvent pas toujours mener en interne. Toutefois, la tendance des VCs est de réaliser un maximum de ces tâches en interne.
- Des participants aux **conseils d'administration** qui apporteront du crédit à l'entreprise financée. Ces participants seront des partenaires du VCs ou de grands noms de l'industrie. Mais les VCs seront très prudents dans la constitution des boards pour éviter des éléments externes indésirables par rapport à leur stratégie. Parfois, ils recherchent des « hommes de réseau » de l'industrie de la startup qui pourra l'aider à trouver partenaires et clients.

- Des **managers opérationnels** pour les entreprises financées, qu'ils préféreront à des conseils externes. Avec la variante des « company doctors », managers de transition pour redresser des startups qui ne se portent pas bien et nuisent à la rentabilité globale d'un fond. De nombreux anciens managers de filiales de groupes étrangers sont intéressés par ces fonctions mais les VCs leur préfèrent généralement des entrepreneurs locaux qui ont l'habitude de gérer toutes les facettes du business d'une entreprise et pas seulement la vente.

Rémunération des VCs

Un fonds de capital-risque se rémunère d'abord en prélevant des frais de gestion annuels sur le total des fonds gérés. Il se situe aux alentours de 1,5% à 3% selon les fonds. Ces frais de gestion couvrent le fonctionnement de la structure comme pour toute entreprise : locaux, charges, salaires et charges sociales. Cette rémunération n'est pas conditionnée par la performance du fond. Mais elle conditionne la plus-value des investissements qu'il faudra réaliser pour que le rendement du fonds soit positif. Elle doit être de 33% au minimum sur les investissements réalisés, sur une période de 10 ans.

Avant le « carried » peut intervenir le « hurdle »¹⁶⁸, c'est-à-dire une première tranche de rendement du fonds - par exemple 8% - qui sera allouée à tous les investisseurs en fonction des parts qu'ils ont dans le fond.

C'est le reste de la plus-value qui donne alors lieu à une répartition de 20% (le carried) aux partners du fonds et le reste aux investisseurs en fonction de leur part dans le fond. Les partners auront ainsi un « carried » que si les investissements du fonds atteignent une performance d'au moins 44% (pour un calcul sur 10 ans). En moyenne...

Ensuite, les Partners du fonds sont rémunérés par la performance du fonds sous la forme d'un « carried interest », une fois qu'il est clôturé. La performance d'un fonds va générer une plus-value par rapport aux sommes investies (qui se sont retrouvées dans le capital des startups, éventuellement pas encore investies dans des startups, ou bien dépensées en frais de gestion).

Le carried sera situé aux alentours de 20% de la plus-value. Il est supérieur pour les gros fonds qui ont un bon historique de sorties. Donc, plutôt aux USA. Ce carried sera ensuite distribué aux partners du VC, et pas forcément à parts égales. Ces parts dépendent de la manière dont chaque partner est entré dans le fonds et de son parcours. En effet, les partners d'un fonds ont généralement investi eux-mêmes dedans, souvent de manière très minoritaire. Les salariés du VC qui ne sont pas partners ne touchent rien du carried.

Les performances des fonds d'investissement sont évidemment très variables. Elles sont mesurées longtemps après leur création et ne sont pas reproductibles puisqu'elles dépendent de paramètres humains qui changent souvent dans le temps¹⁶⁹.

Ce que l'on dit des VCs...

Les VCs gèrent une grosse partie des fonds investis dans les startups et sont le point de passage obligé des entreprises qui ont des besoins significatifs pour se développer rapidement. Quelques caractéristiques en font en France une profession à la fois indispensable mais aussi décriée¹⁷⁰ même si les choses se sont pas mal améliorées avec le temps.

¹⁶⁸ Tout ceci est bien expliqué dans cette présentation « Venture Capital Fund Carried Interests – Background and issues » du cabinet d'avocats Wilson Sonsini Goodrich & Rosati : <http://www.slideshare.net/Freddy56/venture-capital-fund-carried-interests>. La présentation date de 2001 mais reste valable. Une autre présentation vaut le détour : « Fundraising » de Rodrigo Sepulveda-Schulz, disponible sur : <http://www.slideshare.net/rodrigo1971/fundraising-6777166>.

¹⁶⁹ Cf http://www.leparticulier.fr/jcms/p1_1570499/fip-fcpi-notre-palmares-exclusif qui évalue les performances de FCPI français.

¹⁷⁰ La profession est décriée à l'échelle européenne. Cf cet article de Fred Destin publié en juillet 2011 sur le besoin d'une révolution dans le secteur des VCs qui force le trait sur ses travers. <http://eu.techcrunch.com/2011/07/18/destin-european-vc-needs-revolution-not-evolution>.

On dit que : les VCs **investissent peu en phase d'amorçage**, surtout comparativement aux USA.

En pratique : c'est de moins en moins vrai. De nombreuses sociétés d'investissement ont maintenant leur fonds d'amorçage, investissant entre 200K€ et 500K€ dans des projets « early stage ». Cela leur permet de se développer un bon *pipe* de projets prometteurs dans lesquels investir ensuite en étant déjà dans la place... et dans le capital. Il existe par ailleurs des fonds d'amorçage spécialisés, comme les fonds régionaux (IDF Capital, Cap Décisif), ou divers fonds d'entrepreneurs, et qui se positionnent sur des tickets à hauteur de 100 k€ à 300 k€. Les entreprises prévoyant des taux de croissance plus modestes doivent faire appel à d'autres sources de financement plus traditionnelles (business angels, autofinancement). L'amorçage est mieux pris en compte par le biais des aides publiques, même si ces dernières sont perfectibles. En se débrouillant bien, une startup peut récupérer jusqu'à 300 k€ sous forme de subventions et surtout de prêts, soit un bon capital d'amorçage, et sans diluer son capital ! A ceci près que nombre de ces financements publics sont toutefois conditionnés par les fonds propres de l'entreprise, donc par ce qu'elle a pu lever dans le secteur privé.

On dit que : les VCs **n'investissent pas dans les startups en région**, et privilégient les startups de la région parisienne.

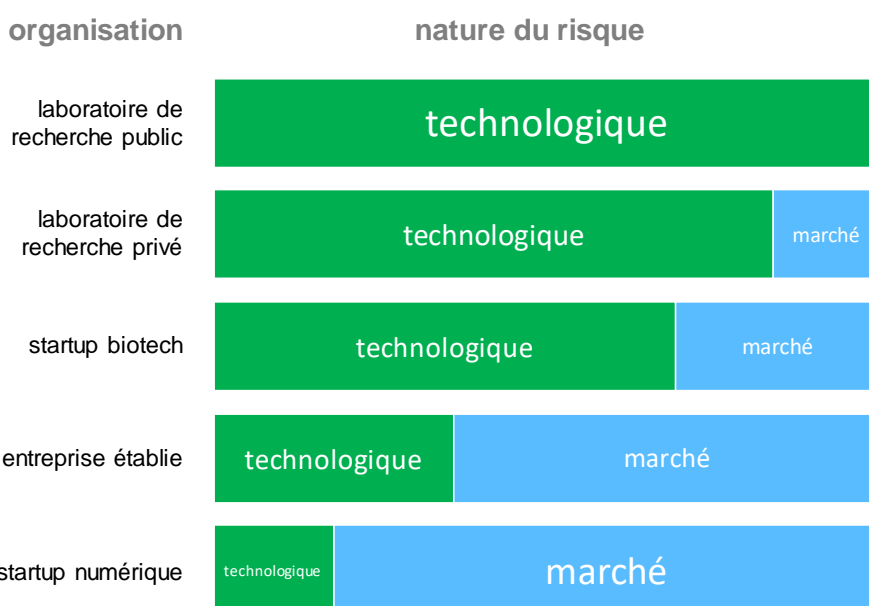
En pratique : c'est en effet le cas. Les startups de l'Ile de France captent 77% des investissements en capital en 2017 (*ci-dessous*, chart extrait du bilan KPMG – France Invest 2017) ! Mais en partie parce que les startups régionales se contentent souvent du financement local et n'osent pas aller prospecter des VCs parisiens voire internationaux.

Les startups régionales devraient plus souvent chercher à faire appel aux fonds d'investissement nationaux, puis internationaux.

Un business plan de startup régionale ambitieuse doit comprendre au minimum une implantation commerciale rapide en région parisienne et surtout à l'étranger. Le modèle de référence pour les VCs est d'avoir des équipes produits, design et R&D en région, et des équipes commerciales terrain positionnées là où sont les grands clients, donc à Paris pour la France et ailleurs dans le monde. Pour les entreprises B2B, il est critique d'être proche des sièges des grandes entreprises et elles sont en majorité en région parisienne. En B2C, il en va souvent de même pour les équipes qui gèrent les offres pouvant intégrer des solutions de startups.

On dit que : **sur 10 projets investis par un VC, 5 vont mourir**, 4 vont survivre mais sans performance particulière et un fera le "TRI", le fameux Taux de Retour sur Investissement de l'ensemble du fonds.

En pratique : c'est toujours assez proche de la réalité, mais ce n'est pas un objectif a priori. Cette vision statistique commune est battue en brèche par Peter Thiel dans « Zero to one ».



Une startup numérique présente un risque marché plus fort qu'un risque technologique ou scientifique, avec l'exception des startups biotech où le risque technologique se situe dans l'efficacité des traitements sur les patients et l'absence (relative) d'effets secondaires indésirables.

Pour lui, les VCs cherchent surtout à générer une pépite qui à elle seule va « faire » le rendement du fonds, sachant que chaque investissement réalisé est censé atteindre ce statut.

On dit que : avoir un **"bon projet"** n'est pas suffisant pour être sélectionné par un VC.

En pratique : c'est bien le cas ! Un VC va typiquement éplucher plus de 1000 projets par an pour investir dans une poignée d'entre eux, au grand maximum une dizaine. Ils sont donc très sélectifs. Il faut avoir le meilleur projet parmi ceux que le VC a sous la main à un moment donné et en fonction de sa propre doctrine d'investissement. Par analogie, c'est plus un concours d'entrée dans une très grande école (Polytechnique, Normale Sup, ENA) qu'une simple entrée à l'université sur dossier. Les VC français financent un maximum de 300 nouveaux projets par an sur des milliers de candidats !

Pour chaque VC visé, il faut avoir le meilleur projet... sans connaître les autres projets de son deal flow !

Il faut donc viser la meilleure place car le VC cherche le meilleur jockey.

La qualité de l'équipe, sa vision, l'anticipation, son entrain, sont les critères numéro un du choix des projets par les investisseurs.

Devant le projet lui-même, même si sa nature doit correspondre à la politique d'investissement des VCs. En tout cas, ils choisissent le jockey avant le cheval !

On dit que : trop peu de VCs ont une **expérience d'entrepreneurs**, tout du moins en dessous du niveau « Partner ».

En pratique : c'est vrai en général mais cela dépend des fonds. Le profil des VCs est encore trop souvent d'origine financière. Ils ne prennent pas beaucoup de risques eux-mêmes sauf s'ils gèrent leur propre argent, ce qui est rare. Ils gèrent l'argent d'autres institutions financières, pas le leur. Et ils vivent à la fois en prélevant un pourcentage sur ces fonds, indépendamment de leur rentabilité, et ensuite, sur les (bonnes) sorties. La performance des entreprises dans lesquelles ils ont investi reste tout de même un facteur de motivation pour les VCs. Est-ce que les VCs dont les associés ont une expérience d'entrepreneurs sont plus performants ? On manque de statistiques pour le prouver !

Sur les quelques centaines de VC français, on trouve à la fois des équipes très compétentes et expérimentées, et des équipes moins solides qui n'ont pas une masse critique de compétences. Le pedigree des fondateurs du fonds, son portefeuille d'investissement et l'historique des sorties sont des facteurs déterminants de la qualité d'un VC.

Même si l'entrepreneur n'a pas l'impression d'avoir le choix, il est préférable de choisir un VC qui a une bonne réputation sur le marché, tant au niveau de son TRI que de l'accompagnement des startups et de sa valeur ajoutée dans les boards.

On dit que : le risque des VCs est dilué par un **processus consensuel de sélection des startups**, basé souvent sur un vote à l'unanimité.

En pratique : ils peuvent en effet avoir tendance à trop facilement suivre les effets de mode du moment sans trop se préoccuper de phénomènes de saturations dans les marchés à tendance. C'est par exemple valable dans le secteur de la mobilité, comme ce fut le cas de l'Internet en 1999-2000, pour le Web 2.0 entre 2005 et 2007 et plus récemment dans le big data, le cloud ou la mobilité et maintenant, dans l'intelligence artificielle. Certains ont peur des nouveaux marchés où il n'y a pas de concurrents ayant créé une base de notoriété pour le besoin et la catégorie de l'offre. Mais certains VCs sont aussi à l'affût de nouvelles tendances. Question de personnalité et d'expérience personnelle !

On dit que : les VCs sont frileux pour pousser leurs **startups à se développer à l'international**.

En pratique : c'est de moins en moins vrai. Les VCs français ont compris qu'il fallait être ambitieux pour leurs participations.

Les investisseurs sérieux cherchent à financer l'hypercroissance des startups, donc leur développement international.

Etre financé par une branche française d'un VC européen ou américain peut donc être un plus pour internationaliser rapidement son activité. Sans compter l'approche plus radicale que pas mal de français choisissent consistant à prendre leur valise pour San Francisco, Boston ou New York et non seulement y chercher des financements mais également y installer le siège de la société, quitte à conserver la R&D en France. Certains VCs français ont maintenant une approche plus internationale. C'est notamment le cas de Partech et de IRIS Capital.

On dit que : les VCs préfèrent les **managers expérimentés** et encore plus les « serial entrepreneurs ».

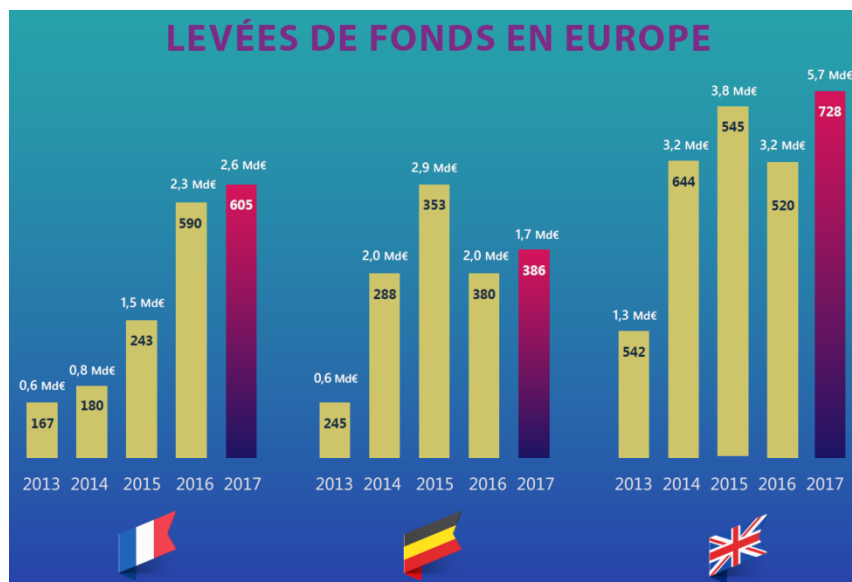
En pratique : c'était le retour de bâton de l'éclatement de la (première) bulle Internet mais c'est de moins en moins vrai. Les bons VCs ont tendance à aussi apprécier les jeunes entrepreneurs qui vont se donner à fond dans leur projet et ont des têtes bien faites. Dans ce cas, il peut être utile de compléter l'équipe dirigeante par un ou plusieurs managers et entrepreneurs expérimentés, ou au moins d'en incorporer dans le board ou un Advisory Board.

On dit que : il faut faire attention à **ne pas lever trop d'argent**, ou tout du moins à ne pas le dépenser trop rapidement.

En pratique : trop de moyens financiers peuvent tuer une startup en l'amenant à devenir dispendieuse et pas assez créative. Avoir moins de moyens financiers génère souvent une plus grande créativité. Comme dans les grandes entreprises, on peut être amené à résoudre des problèmes tels que la mévente d'un produit en injectant trop d'argent et de moyens sur le problème sans réfléchir assez aux causes exactes du problème. Lever des montants trop élevés crée aussi beaucoup d'attentes de la part des investisseurs pressés par le temps. Cela peut générer une croissance et des embauches trop rapides que la structure n'arrive plus à suivre convenablement¹⁷¹. Heureusement, les investisseurs ont aussi gagné en maturité et savent qu'il faut utiliser les moyens financiers avec discernement. A contrario, une fois un produit éprouvé, il peut être utile d'accélérer le pement international.

On dit que : la France est numéro un des levées de fonds en Europe !

En pratique : ce sera vrai lorsque le Royaume-Uni aura quitté l'Europe ! Cf. le chart *ci-contre* issu de [L'écosystème Start-up en France bilan de l'année 2017](#), une infographie compilée par Keyrus Innovation.



¹⁷¹ Cf par exemple : <http://1001startups.fr/startup-comment-peut-on-se-planter-apres-avoir-leve-des-millions/>.

Débuter dans le capital risque

Certains jeunes émouls des grandes écoles rêvent de débiter leur carrière chez un VC ! Est-ce une bonne approche ?

Pour les débutant(e)s, les postes dans les sociétés de capital-risque sont toujours des postes de stagiaires ou de juniors qui dépiaitent la myriade de dossiers qu'ils reçoivent. Ils font donc surtout une analyse "papier" de ces dossiers, et reçoivent parfois les porteurs de projets avec les partenaires du fonds. Il est par contre très difficile de "faire carrière" chez ces VCs et de devenir *partner* des fonds, impliqué financièrement dans leur réussite. C'est un milieu très fermé et il existe une sélection par l'expérience, le réseau et l'argent puisque pour devenir *partner* d'un fonds, il faut pouvoir miser de son argent personnel dedans. Résultat : ces jobs de débutant chez des VCs ne sont que des voies de passage pour aller ailleurs ensuite, créer une entreprise, devenir salarié, puis, une fois une expérience acquise et un patrimoine constitué, éventuellement revenir là où ailleurs comme *partner*.

Débiter sa carrière chez un VCs reste donc une expérience "de bureau" et selon les VCs, a un caractère terrain plus ou moins fort, plutôt moins en général. Certains VCs encouragent cependant leurs juniors à faire de la veille dans les conférences, en France voire à l'étranger.

Dans la plupart des cas, devenir un VC est le résultat d'un parcours industriel, si possible de créateur d'entreprise. C'est plutôt un aboutissement qu'un démarrage de carrière. C'est un métier où l'on choisit non seulement des projets mais où on les accompagne dans la durée. Cela requiert une séniorité, une expérience du business que l'on ne possède pas lorsque l'on est débutant.

Mieux vaut donc faire ses premières classes dans "le métier", c'est-à-dire en créant une entreprise, ou en travaillant dans une entreprise du secteur du numérique, pour pouvoir un jour apporter son expérience à des startups par le biais d'un rôle de *partner* chez un VC, voire comme *business angel*. Il n'empêche que je croise régulièrement des jeunes qui arrivent à se faire embaucher chez des VCs pour leur première expérience. Tout est possible !

On dit que : les **relations entre VCs et startups sont déséquilibrées**. Les premiers ne sont motivés que par l'appât du gain.

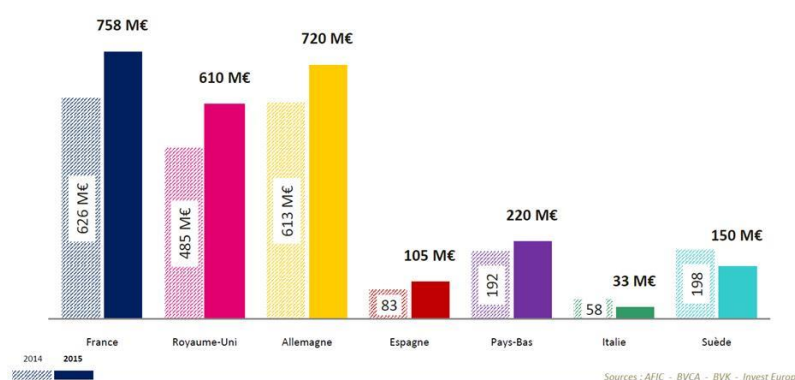
En pratique : les pratiques ont bien évolué dans la profession. On peut saluer début 2016 la naissance du **Galion Project** lancé par Jean-Baptiste Rudelle, le fondateur de Criteo. Ce think tank d'entrepreneurs a notamment publié un [template standardisé](#) et très bien documentée de term sheet (en anglais) permettant de créer une relation équilibrée entre entrepreneurs et investisseurs lors de la négociation d'une levée de fonds de série A. Le template a bénéficié de l'apport d'investisseurs français et étrangers, d'avocats et d'entrepreneurs expérimentés.

Le site en ligne décrit notamment les arcanes de la clause dite de liquidation préférentielle ainsi que des clauses de ratchet.

En mars 2018, le Galion Project publiait également un [guide pour l'attribution de BSPCE](#), les options d'achat attribuées gratuitement par les fondateurs de startups à leurs collaborateurs. Ce kit élaboré avec les cabinets Jones Day et CMS Francis Lefebvre Avocats contient une note explicative de Jean-Baptiste Rudelle, un plan type d'attribution de BSPCE, un mini-pacte d'actionnaires et un document fiscal. Le tout est bien documenté et pédagogique.

INVESTISSEMENTS DU CAPITAL-INNOVATION EN EUROPE

La France : 1^{er} marché européen en 2015 - en montants investis



Selon l'AFIC, l'investissement en capital-innovation était supérieur en France vs UK et l'Allemagne en 2015. Pourtant l'investissement est bien plus fort au Royaume-Uni. Explication : c'est vrai en intégrant le capital-développement, qui intervient après le capital-innovation.

Le phénomène des unicorns

Depuis quelques années, on a tendance à juger de la santé d'un écosystème de startups par le nombre d'unicorns - ou licornes en français - qu'il est capable de générer. En France, nous n'en avons que quelques-unes telles que Sigfox, Blablacar ou OVH. Elles ne sont pas bien nombreuses en Europe et sont concentrées aux USA et en Chine.

Les unicorns sont des startups à forte croissance mesurée par leur valorisation avant une introduction en bourse. Elles atteignent une valorisation de \$1B par le jeu des valorisations entre levées de fonds. CBInsights [identifiait](#) 236 unicorns en mars 2018 avec une valorisation totale de \$804B.

Avant cette période, les startups prometteuses étaient introduites plus rapidement en bourse, au Nasdaq. Puis le marché boursier s'est calmé après la crise des subprimes de 2008. Facebook a fait son IPO assez tardivement en 2012 mais elle fut réussie, ce qui fut moins le cas de celle de Twitter.

Le phénomène des unicorns est notamment lié aux modifications du système financier et à la rareté des IPOs.

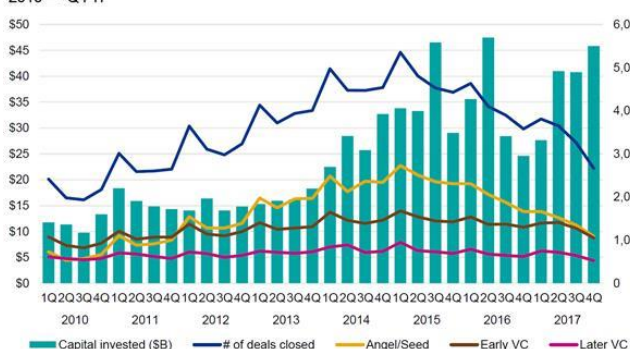
Les VCs américains font le raisonnement suivant : le rendement d'un fonds provient d'une pépite. La loi des plate-formes et des écosystèmes veut que « le gagnant emporte toute la mise ». A savoir, que le numérique génère des monopoles naturels pour les leaders. L'objectif est donc pour les VCs d'intervenir en volume le plus tôt possible dans ces sociétés pour générer le meilleur rendement une fois la société revendue ou introduite en bourse. Avec l'espoir qu'elles valent un jour des dizaines de milliards de dollars, comme Facebook.

L'investissement doit être maximisé en misant un maximum dessus pour que l'IPO donne rapidement un gros résultat. Le phénomène des unicorns a été accéléré en 2014 par l'abondance de capitaux disponibles et par la baisse des taux d'intérêts. Les fonds de capital risque sont devenus des classes d'actifs plus intéressantes relativement aux actifs traditionnels. Cet afflux de capitaux a laissé entrevoir un mécanisme de bulle de valorisations. Il a atteint son pic en 2015 pour se calmer à partir de 2016, une année de plus faibles investissements des VCs dans les unicorns.

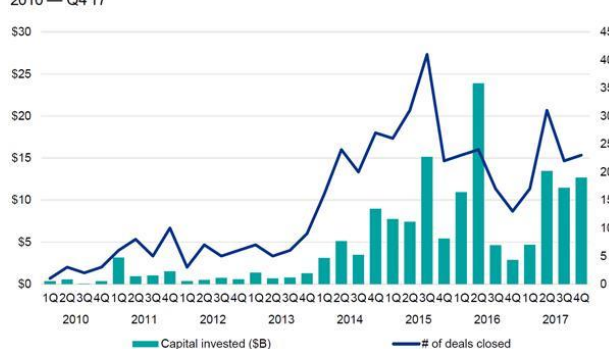
L'étude [Venture Pulse Q4 2017](#) de KPMG d'où sont extraits les graphes suivants met en évidence le phénomène. Les investissements se sont ralentis en 2016 un peu partout dans le monde mais l'année 2017 a toutefois été bonne sur les unicorns.

La logique est simple : les VCs mondiaux investissent de gros montants dans les startups qui apparaissent comme les gagnantes dans leur domaine. Cela peut aussi les amener à surinvestir dans des projets très risqués comme le fameux **Magic Leap** (\$1,8B) et ses lunettes de réalité augmentée.

Global venture financing by stage
2010 — Q4'17



Global unicorn rounds
2010 — Q4'17



Le phénomène des unicorns a entraîné des levées de fonds mirobolantes qui donnaient le tournis. Le record en date est **Uber** avec \$21B de levés, avec l'ambition d'en faire le leader mondial incontesté des VTCs. Les autres levées de plus de \$500M peuvent rendre songeur comme dans le cas de **Pinterest** qui a levé \$1,5B en tout, pour un simple site de partage de photos !

La très contestée medtech **Theranos** avait quant à elle levé \$686M, presque intégralement partis en fumée en 2016, au moment de l'éclatement du scandale les concernant. Cela ne les a pas empêché de lever presque autant après le scandale, ce qui est pour le moins très étonnant.

Ces montants levés permettent d'investir massivement, notamment dans la croissance géographique et de tenir longtemps avant de devenir profitable. A titre de comparaison, Google n'avait levé que \$25M et Amazon, \$8M. Dans ce concert, les levées de Sigfox ou Blablacar qui dépassent en tout \$300M sont impressionnantes mais modestes à l'échelle des unicorns mondiales. Celles-ci sont d'ailleurs concentrées dans les grands pays en nombre d'habitants : USA, Chine et Inde.

Un contre-feu est toujours possible. L'afflux de capitaux liés au Quantitative Easing américain ne va pas forcément durer. La politique économique de Donald J. Trump pourrait amener les USA à augmenter les taux d'intérêts avec pour conséquence de réduire l'afflux de capitaux chez les VCs.

Les plus grandes unicorns peuvent transformer de nombreux marchés traditionnels.

Qui plus est, de nombreuses unicorns ne vont pas tenir leurs promesses, pénalisées par une fuite en avant alimentée par leurs levées de fonds, mais sans atteindre la rentabilité. Mais les plus solides des unicorns seront toutefois toujours à même de transformer des pans entiers de secteurs tels que l'énergie, la santé, l'éducation, la distribution et plein d'autres. Un reflux financier n'épargnera pas les disruptions technologiques dans ces secteurs.

On aimerait bien avoir plus de licornes en France. C'est l'objet de l'initiative [La Boussole](#) lancée en 2018 par une dizaine de structures d'accompagnement (50 Partners, Blue Factory – ESCP Europe, Google, INCO, Le Village by CA, NUMA, le Fonds de dotation de RAISE, Réseau Entreprendre Paris, Schoolab et UR Link – Unibail Rodamco). Ils ont publié un [guide](#) réalisé avec le BCG pour structurer l'accompagnement des entrepreneurs en France. Il ne vous apprendra pas grand-chose de plus que le Guide des Startups que vous êtes en train de parcourir.

Le tout est associé à l'ambition de créer 400 000 emplois d'ici 2022 grâce aux licornes françaises. Elle s'appuie sur une hypothèse de création de nombreuses licornes d'ici là, créant la moitié des emplois générés par 12 000 startups françaises. Et en moins de quatre ans. La « méthode Coué » a du bon pour donner de l'espoir. Pour atteindre ce niveau de création d'emplois, il faudrait pouvoir mettre en avant des centaures en quantité suffisante. Ce que nous allons voir dans ce qui suit. Mais bon, les effectifs de l'ensemble des éditeurs de logiciels en France étaient situés à 75 000 emplois en 2018 selon l'étude [People in Tech](#) de l'association Tech In France, dont 11% dans des startups. Donc, restons raisonnables !

Les grandes levées de fonds de startups françaises

Avant 2010, il était assez rare de voir des startups françaises faire des levées de fonds de plus de 10M€. Depuis, dans la lignée du phénomène des unicorns déjà évoqué, les startups françaises bénéficient d'un afflux de liquidités qui leur permet de réaliser de belles levées de fonds, essentiellement pour accélérer leur développement international.

Dans certains cas, cela aboutit à des valorisations un peu trop élevées par rapport à leur potentiel de croissance. Le bon indicateur de ce point de vue-là est leur rapidité à se développer à l'international et notamment aux USA.

Le changement progressif qui se manifeste depuis quelques années et le début d'investissements de fonds étrangers dans les startups françaises. Le leveur de fonds Chausson Finance en a fait un inventaire sur plusieurs années qui met en évidence l'augmentation de ce genre de tous de financements. Les données 2017 ne sont pas encore disponibles.

Startups françaises ayant levé plus de \$10M

Ce tableau recense une part des startups françaises qui ont pu lever en tout plus de \$10M. Le tableau indique les cas où Bpifrance a été impliquée dans le financement en capital de la startup et celui où des investisseurs étrangers le sont également. D'après la Crunchbase, plus de 400 startups françaises ont levé plus de \$10M.

Startups	Origine	Montants levés en tout	Bpifrance	Investisseurs étrangers	Commentaires
Deezer	Paris	\$346M	Non	Access Industries	Musique en ligne.
Blablacar	Paris	\$335M	Non	Accel Partners, Index Ventures, Lead Edge Capital, Vostok New Ventures	Partage de véhicules.
Sigfox	Toulouse	\$309M	Oui	Intel, NTT Docomo, Samsung, SK Telecom, Telefonica	Réseaux M2M, basé à Toulouse.
Lendix	Paris	\$275M	Non		Market place de prêts b2b
Younited Credit / Prêt d'Union	Paris	\$157M	Oui		Fintech
Scality	Paris	\$152M	Oui	Menlo Ventures, Herbert Growth Partners	Storage management
Devialet	Paris	\$145M	Non	Ginko Ventures, Foxconn	Hi-fi.
Showroomprivé	Paris	\$142M	Non	Accel Partners	Ecommerce
Inside Secure	PACA	\$136M	Non	Samsung Capital, Jolt Capital, Vertex Venture, Nokia, Gimv, Qualcomm, Visa	Paieement sans contact
SuperSonic Imagine	Aix en Provence	\$115M	Non	Norgine Ventures, NBGI Ventures, Wellington Partners	Biotech.
Talend	USA	\$101M + IPO	Oui	Balderton Capital, Silverlake Partners	Big data.
Actility	Paris	\$100M	Oui	Foxconn, Ginko, KPN, Swisscom	M2M infrastructure
Doctolib	Paris	\$96,4M	Oui	Accel Partners	Esanté.
Sequans	Paris	\$90,8M	Non	Swisscom,	Composants de communication
Ledger	Paris	\$85M	Non	Draper, FirstMark	Crypto currency wallet
Aledia	Grenoble	\$81M	Oui	Intel Capital, IKEA, ATI Technologies, Braemar Energy Ventures.	Industrie des LEDs.
Algolia	San Francisco	\$74,2M		Storm Ventures, Point Nine Capital, Accel, Index Ventures, Y Combinator	Moteur de recherche d'entreprise. Siège à San Francisco.

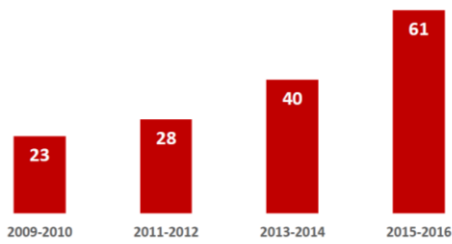
Oodrive	Paris	\$72M	Non		Cloud storage
Blade	Paris	\$71.7M	Non		PC en cloud.
Vestiaire Collective	Levallois-Perret	\$69M	Non	Balderton Capital, Conde Nast	e-commerce.
Criteo	Paris	\$63M + IPO	Non	Bessemer Venture, Index Ventures, Softbank Capital.	IPO au Nasdag en 2013.
Teads	Montpellier	\$55M	Oui	Bank of China ; Gimv, HSBC, Lightspeed, Martin Varsavsky	Video advertising. Cédé à Altice en 2017.
Linkbynet	Saint Denis	50M€	Non		Hébergement.
iAdvize	Nantes	\$55M	Oui		Basé à Nantes.
Frichti	Paris	\$48,2M	Non		Foodtech.
Drivy	Paris	47,25M€	Oui	Index Venrtures, Cathay Innovation, Nokia Growth Partners	Location de véhicules.
Dataiku	Paris	\$45M	Non	FirstMark Capital, Battery Ventures	Analytics.
Nuxeo	Paris	\$40M	Non	Goldman Sachs	Enterprise Content
Shift Technology	Paris	\$39,8M	Non	Accel Partners, General Catalyst, Microsoft	Assurance.
Netatmo	Paris	\$38.5M	Oui		Objets connectés.
Navya	Lyon	\$38M	Non		Transport urbain.
Zenly	Paris	\$35M	Non	Benchmark	Mobile app, cédée à Snap en 2017 pour \$213M.
Molotov	Paris	\$34,5M	Non		Service TV OTT.
Withings	Paris	\$33M	Oui	Acquis par Nokia en 2016.	Objets connectés.
Ecovadis	Paris	\$33M	Non		Eval. Fournisseurs.
Cedexis	Paris	\$32,2M	Non	Foxconn, Citrix, Nokia, ...	Optimisation de CDN.
Qwant	Paris	\$32M	Non	Springer, BCE	Moteur de recherche.
Voluntis	Suresnes	\$32M	Oui	Qualcomm	e-santé.
Wynd	Paris	30M€	Non		e-commerce.
Dashlane	Paris	\$30M	Non	Bessemer Ventures, FirstMark Capital, Rho Capital.	Single sign in.
Lydia	Paris	\$29,2M	Non	Belcube (Belgique)	Paieement mobile
Uniplaces	Portugal	\$29M	Non	Atomico, Chester Capital, ...	Location en ligne.

Evaneos	Paris	\$28M	Oui		Voyage.
Alkemics	Paris	\$27,8M	Non	Cathy Innovation	Retail Saas.
Tinyclues	Paris	\$25,4M	Non	EQT (Suède)	Outil de ciblage marketing à base d'IA.
Innov8	Paris	>24M€	Non		Retail objets connectés avec la marque Lick.
Stuart	Paris	\$25M	Non		Geopost actionnaire.
Horama	Paris	23M€	Non	Pontifax	Thérapies géniques en ophtalmologie.
AB Tasty	Paris	\$23,9M	Non		AB testing d'applications.
Mirakl	Paris	\$23M	Non	Greylock Partners	Logiciel marketplace.
Eligo Bioscience	Paris	\$22,9M	Non	Khosla Ventures	Biotech.
SkillAndYou	Montrouge	\$22,47M	Non	Access CapitalPartners, Jolt Capital	Elearning.
Wandercraft	Paris	\$22,2M	Oui		Exosquelette.
Happn	Paris	\$22M	Non	Fabrice Grinda, Raine Venture	Mobile dating.
Snips	Paris	\$21,3M	Oui	Eniac Ventures	Agent vocal pour objets connectés.
Ogury	Paris	\$20,5M	Non	Covent Partners	Mobile analytics.
Geolid	Lyon	\$20M	Non		Publicité locale.
ContentSquare	Paris	\$20M	Non	Highland Europe	Web optimization.
Less	Paris	\$19M	Non		Partage de véhicules en ville.
JobTeaser	Paris	18M€	Non		Guide d'entreprises pour étudiants.
Prophesee	Paris	\$18,35M	Non	Intel, Bosch	Vision neural network. Ex Chronocam.
Everoad	Paris	17,5M€	Non	Early Bird Venture	Intermédiation de transporteurs.
Teemo	Paris	\$17,86M	Non	Index Ventures, Mosaic...	Retail et mobilité. (ex Databerries)
Dayuse	Paris	\$17,4M	Non		Résa hotels de jour.
Famoco	Paris	\$17,1M	Oui		Terminaux sécurisés.
Sevenhugs	Paris	\$16,2M	Non		Maison connectée.
Melty	Paris	\$15,6M	Non		Média en ligne.
Coorpacademy	Paris	\$15M	Non		Elearning.

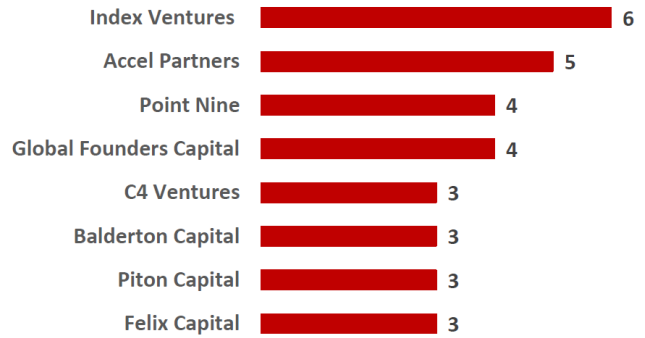
SpeechMe	Nantes et Austin, Texas	\$14,5M	Non		Elearning
Prestashop	Paris	\$14,8M	Non		Logiciel e-commerce.
Qapa	Paris	\$14,2M	Non	Index Ventures	Recrutement.
DNA Script	Paris	13,5M€	Non	Illumina, Merck	Production d'ADN synthétique.
Diabeloop	Paris	13,5M€	Non		Medtech.
I-TEN	Lyon	13,2M€	Non		Batteries.
Owkin	Paris	13,1M€	Non		IA et recherche médicale
Alan	Paris	13M€	Non	Power Financial Corporation	Assurance santé.
iEx.ec	Paris	\$12,5M	Non	ICO en Bitcoins et Ethers en avril 2017	Cloud distribué
Shippeo	Paris	12M€	Non		Supply chain et livraisons B2B.
Xee	Lille	12M€	Non	Bridgestone	Connecteur ODB-II pour voitures.
Qonto	Paris	\$11,6M	Non	Valar Ventures	Finance.
InterCloud	Paris	11M€	Oui		Cloud apps delivery.
Splio	Paris	\$11M	Oui		Retail.
Connecthings	Paris	\$10,6M	Non		Smart city.
HABX	Paris	10M€	Non		Conception de logement
ForePaas	Paris	10M€	Non		Data science.

Nombre de startups françaises financées par des fonds de venture étrangers

Nombre de levées de fonds avec au moins un fonds de venture étranger :



Le nombre de levées comprenant au moins un fonds de venture étranger a doublé en 4 ans



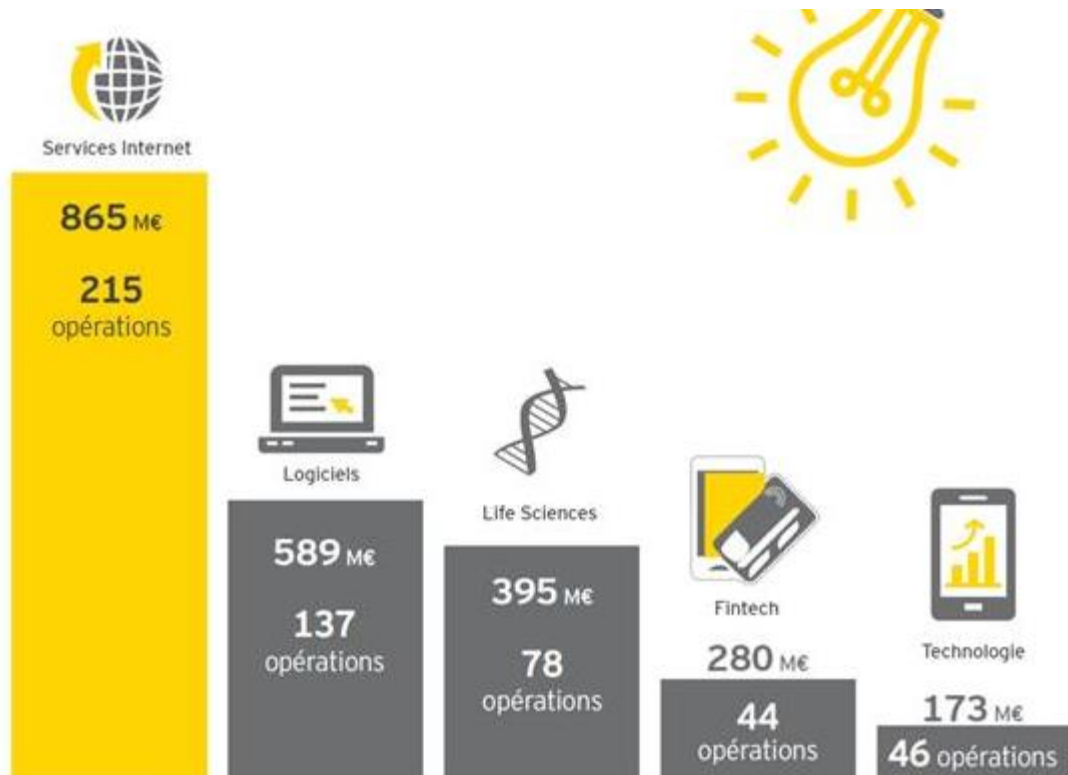
NATIONALITY

Count of NATIONALITY	Column Labels	GE	ROW	UK	US	Grand Total
2009		3	5	11	1	20
2010		3	7	5	4	19
2011			5	7	10	22
2012			6	4	11	21
2013		4	9	13	9	35
2014		2	5	12	6	25
2015		4	10	22	14	50
2016		5	13	13	18	49
Grand Total		21	60	87	73	241

	GE	ROW	US	UK	Total
2016-2015	9	23	32	35	99
2014-2013	6	14	15	25	60
2012-2011	0	11	21	11	43
2010-2009	6	12	5	16	39

	GE	ROW	US	UK	Total
2016-2015	9%	23%	32%	35%	100%
2014-2013	10%	23%	25%	42%	100%
2012-2011	0%	26%	49%	26%	100%
2010-2009	15%	31%	13%	41%	100%

Sinon, la répartition sectorielle des investissements par marchés illustre des priorités inchangées avec les services Internet en premier, suivis par les logiciels, la santé, les fintechs et diverses technologies.



L'Owner Buy-Out (OBO), un nouvel outil à la disposition des entrepreneurs

par Pierre Martini, ISAI Ventures, rédigé en 2012

Le mécanisme des LBO (Leveraged Buy-Out) est bien connu et utilisé dans le monde « traditionnel » depuis plusieurs décennies mais il aura fallu attendre la 2^{ème} partie des années 2000 pour le voir appliqué, sous la forme spécifique de l'OBO, à des sociétés plus petites et « technologiques ». Parmi les premières opérations recensées, on peut citer l'OBO minoritaire de 3i sur le groupe Poliris (se-loger.com) en 2005, celui sur Fastbooking (2007) ou celui réalisé par Carlyle sur Companeo (2010).



L'OBO commence à s'imposer, pour les sociétés rentables, comme une véritable alternative à une sortie industrielle et offre des perspectives intéressantes pour les dirigeants-fondateurs qui souhaitent poursuivre le développement de leur société :

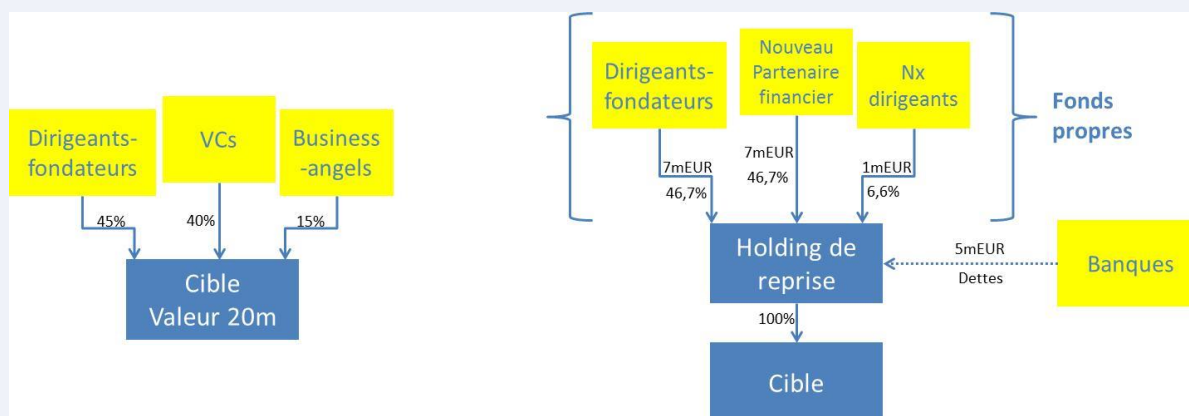
- Tout d'abord, l'OBO permet de restructurer son actionnariat en offrant une liquidité totale ou partielle aux actionnaires (business-angels, VCs) sortants.
- Ensuite, il permet d'offrir une certaine liquidité aux dirigeants-fondateurs, tout en les laissant aux commandes de la société et, éventuellement, en permettant d'associer de nouveaux dirigeants au potentiel de création de valeur.

Prenons un exemple très simplifié, celui d'une société faisant 20M€ de chiffres d'affaires pour 2,5M€ d'EBIT. Supposons que cette société ne dispose ni de cash, ni de dette et qu'elle est détenue à 45% par les dirigeants-fondateurs, 40% par des VCs et 15% par des business-angels.

Supposons que cette société soit valorisée à 8 fois son EBIT, soit 20M€. L'opération envisagée consiste en la sortie des VCs et des business-angels, tout en permettant 1/ aux dirigeants-fondateurs de faire 2M€ de « cash-in » (tout en se reluant) 2/ à d'autres cadres-dirigeants, qui peuvent investir 1M€, de rentrer au capital.

L'opération d'OBO se déroule donc de la manière suivante :

- Une holding de reprise est créée et les dirigeants-fondateurs y apportent 35% de leurs titres (« roll-over »). Cet apport finance 7M€ sur les 20M€ à trouver.
- La holding de reprise emprunte, sur la base de la capacité de remboursement de la société, 5M€, lesquels devront être remboursés sur une durée d'environ 5 ans. Il reste donc 8M€ à trouver, lesquels sont apportés par un ou des fonds d'investissement et les nouveaux cadres-dirigeants, en actions (ou équivalent).
- La holding de reprise dispose donc des 20M€ nécessaires au rachat de la société et son actionnariat est partagé entre les dirigeants [(7+1)/15 = 53%) et le fonds d'investissement (7/15 = 47%).



Bien entendu, cet exemple est simpliste et l'OBO reste un outil avec de multiples paramètres, à définir en fonction des objectifs recherchés par les différentes parties et de la capacité intrinsèque de la cible à rembourser de la dette.

En conclusion, il convient de garder à l'esprit que de tels montages ne sont faisables que sous la forte impulsion des dirigeants-fondateurs et ne sont adaptés qu'aux sociétés solides, rentables et « résilientes ».

Plan d'investissement fictif de startup en deux tours BA + VC

Exemple fictif de plan d'investissement pour une startup financée par ses fondateurs, leur famille, puis par des business angels puis par deux VCs

Ce plan n'intègre pas les notions de BSA et de BSPCE qui peuvent concerner des contributeurs externes (avocats, conseils, etc) et des managers et salariés non fondateurs. Il n'intègre pas non plus de troisième tour complémentaire avec des VCs, probablement nécessaires si le développement de la société exige un fort investissement à l'international.

	Création de la société			Premier tour : business angels			Second tour : VCs			Sortie Industrielle (acquisition)					
	Montant investi	Nombre d'actions	% capital	Montant investi	Nouveaux titres	Nombre d'actions	% capital	Montant investi	Nouveaux titres	Nombre d'actions	% capital	Montant réalisable	Multiple de rendement	Nombre d'actions	% capital
Fondateur 1	26 000 €	26 000	51,0%	1 €	13 900	64 900	100,0%	1 €	20 000	20 000	26,0%	10 410 410 €	400	26 000	26,0%
Fondateur 2	12 000 €	12 000	23,5%	17 €				52 €	8 000	12 000	12,0%	4 804 805 €	400	12 000	12,0%
Fondateur 3	8 000 €	8 000	15,7%	18 €				53 €	8 000	8 000	8,0%	3 203 203 €	400	8 000	8,0%
Famille	5 000 €	5 000	9,8%	64 900 €				99 900 €	5 000	5 000	5,0%	2 002 002 €	400	5 000	5,0%
Business Angel 1				918 000 €	5 000	5 000	7,7%	3 439 700 €	5 000	5 000	5,0%	2 002 002 €	22,2	5 000	5,0%
Business Angel 2				250 200 €	3 000	3 000	4,6%	1 855 000 €	3 000	3 000	3,0%	1 201 201 €	22,2	3 000	3,0%
Business Angel 3				17 €	2 500	2 500	3,9%	53 €	2 500	2 500	2,5%	1 001 001 €	22,2	2 500	2,5%
Business Angel 5				64 900 €	2 000	2 000	3,1%	99 900 €	2 000	2 000	2,0%	800 801 €	22,2	2 000	2,0%
VC 1				918 000 €	1 400	1 400	2,2%	560 561 €	1 400	1 400	1,4%	560 561 €	22,2	1 400	1,4%
VC 2				250 200 €	20 000	20 000	20,0%	8 008 008 €	20 000	20 000	20,0%	8 008 008 €	7,6	20 000	20,0%
Total actions		51 000	100,0%		13 900	64 900	100,0%		35 000	99 900	100,0%			99 900	100,0%
Valeur nominale action	1 €			1 €				1 €				1 €			
Prime d'émission action	- 1 €			17 €				52 €				400 €			
Valeur de l'action	- 1 €			18 €				53 €							
Capital social	51 000 €			64 900 €				99 900 €							
Valorisation pre-money	- €			918 000 €				3 439 700 €							
Investissement du tour	51 000 €			250 200 €				1 855 000 €							
Valorisation post-money	51 000 €			1 168 200 €				5 294 700 €				40 000 000 €			
Dilution du tour															
Dilution totale des fondateurs															

Cette startup a été créée avec un apport de capital de 46K€ des fondateurs plus 5K€ de leur famille. Sa trésorerie a été en suite alimentée par des prêts d'honneur et autres prêts ou aides n'intervenant pas dans la structure du capital.

Ensuite, un premier tour de financement de 250K€ provenant de business angels a valorisé la société à 1,17M€ post-money.

Enfin, un second tour avec des VCs a permis d'apporter 1,85M€ de financement pour une valorisation post-money de la société de 5,2m€.

A l'issue de ces tours de financement, la dilution des fondateurs est de 54%. Un scénario de sortie industrielle à 40m€ génère un multiple de rendement de 7,6 pour les VCs. Un niveau élevé nécessaire pour couvrir les pertes sur les autres investissements !

Financements publics

La France n'est pas avare de dispositifs pour aider les entreprises innovantes¹⁷². Cette intervention de l'Etat tout comme des Collectivités Locales est omniprésente et compense partiellement la faiblesse des moyens de financement privés. C'est d'ailleurs un cercle infernal : l'ISF et d'autres charges limitaient la capacité d'investissement des plus fortunés et l'Etat compensait avec ses moyens de financement obtenus par l'impôt ou la dette ! Quand certains politiques avançaient l'idée de supprimer l'ISF, d'autre se demandaient comment on allait remplacer le financement des PME via les exonérations fiscales de l'ISF (qui sont plafonnées). On marchait sur la tête en France !

L'élection d'Emmanuel Macron a changé la donne comme nous l'avons vu. Le remplacement de l'ISF par l'IFI a supprimé les incitations fiscales à l'investissement des particuliers dans les PME. 2018 et les années suivantes constitueront donc une expérience macro-économique intéressante. Nous verrons si ce gros changement impacte ou pas le financement des startups et dans quelle direction. Mon petit doigt me dit que cela ne changera pas grand-chose. Le manque à gagner des investissements « ISF » sera peut-être compensé par un accroissement des investissements de plus grosses fortunes. Les investissements continueront aussi peut-être à croître via d'autres source comme celles du Corporate venture.

Les financements publics comprennent des subventions, des aides, des avances remboursables, des prêts, de l'investissement en capital et des réductions fiscales et de charges sociales.

Les financements et aides publics comprennent en particulier des avances remboursables et prêts à taux zéro¹⁷³, des dépenses fiscales telles que le Crédit Impôt Recherche, le financement de projets collaboratifs, des aides à l'emploi diverses et une mutualisation de moyens logistiques apportée le plus souvent par les régions et autres collectivités locales. Il faut ajouter Bpifrance qui alimente plus du tiers des fonds de capital-risque et d'amorçage privés par différents mécanismes de fonds de fonds.

Les financements publics ont autant de vertus que d'inconvénients et il faut faire preuve de discernement lorsque l'on y fait appel en tant que startup. Il faut prendre gare à ne pas passer trop de temps dans la bureaucratie de certains processus d'allocation.

Et surtout, se garder de devenir un « chasseur d'aides », une activité qui se déploie mécaniquement au détriment de la recherche de clients. En première approche, on privilégiera donc les financements et aides génériques (Bpifrance, JEI, CIR) et on sera très réservé vis-à-vis des financements de projets collaboratifs qui peuvent facilement devenir des pièges à temps qui éloignent les startups de priorités stratégiques et de leurs clients.

Autre point à ne pas négliger : le financement public sous la forme de prêts donne lieu à un remboursement sauf dans certaines conditions. Il faut donc bien le prévoir dans ses comptes. Très souvent, les levées de fonds auprès de business angels et de VCs serviront entre autres choses à rembourser ces prêts publics !

¹⁷² Le site de Bpifrance permet d'accéder à un inventaire des systèmes d'aides publiques.

¹⁷³ Dans le cas d'un prêt, il faudra tenir compte du fait que la responsabilité personnelle de l'entrepreneur est mise en cause. Protéger le patrimoine personnel peut-être un enjeu. L'entrepreneur en herbe qui se marie sélectionnera avec attention son contrat de mariage chez son notaire. Il pourra par exemple choisir la Participation aux Acquêts qui isole les patrimoines des deux époux pendant la durée du mariage et permet ainsi un cloisonnement du patrimoine dans le foyer fiscal limitant les risques pour l'entrepreneur.

Pôle Emploi

Les indemnités de Pôle Emploi permettent à des cadres issus d'entreprises d'être rémunérés pendant la phase de création de leur entreprise lorsqu'ils sont éligibles aux allocations chômage¹⁷⁴.

Un demandeur d'emploi, éligibles aux allocations chômage et créateur d'entreprise, peut bénéficier d'une des deux aides ci-dessous :

- Le maintien de ses allocations chômages pendant toute sa période d'indemnisation, jusqu'à 24 mois pour un créateur de moins de 50 ans.
- Le versement d'un capital qui correspond à la moitié de ses droits restants (équivalent, au maximum, à 12 mois d'allocations pour un créateur de moins de 50 ans). Cette aide s'appelle l'ARCE (Aide à la Reprise ou Création d'Entreprise).

Les démarches pour obtenir ces aides se font auprès de Pôle Emploi, avant la création de l'entreprise. Il n'est pas possible de les cumuler ! Il faut choisir !

Pôle Emploi est le premier business angel de France, mais seulement pour les salariés, pas pour les jeunes débutants.

Dans le cas du maintien des allocations, si le créateur perçoit une rémunération liée à son entreprise, alors les allocations sont réduites pour que le cumul des deux ne dépasse pas son ancien salaire sur lequel a été calculée son allocation chômage. Les allocations non perçues du fait de ce mécanisme ne sont pas perdues, mais simplement différées, ce, dans la limite de 5 ans suite à la création de l'entreprise pour un créateur de moins de 50 ans.

Dans le cas du versement du capital (= ARCE), le capital reste inchangé si le créateur perçoit une rémunération liée à son entreprise.

Le capital est versé en deux fois : la moitié à la création de l'entreprise, le restant 6 mois plus tard. Afin de bénéficier de l'ARCE, il est nécessaire que le créateur obtienne préalablement l'ACCRE (Aide aux Chômeurs Créateurs ou Repreneurs d'Entreprise) dont les démarches sont à faire au CFE (Centre de Formalités des Entreprises). L'ACCRE est également une aide qui consiste en une exonération de charges sociales pendant un an pour le créateur.

Pôle Emploi est en quelque sorte le premier « business angel » de France pour les créateurs d'entreprises même s'il ne s'agit pas, bien évidemment, de participation au capital ! Ne leur donnons pas de mauvaises idées !

Prêts d'honneur

Les associations des réseaux Entreprendre et Initiative France proposent des prêts d'honneur aux créateurs d'entreprise. Ces prêts consolident les fonds propres des startups et les aident à financer, selon les besoins leur R&D, leur marketing et leur déploiement commercial sans discrimination particulière.

Ce sont généralement des prêts à taux zéro remboursables sur quatre à cinq ans, avec un différé d'environ une année pour le démarrage du remboursement. Ces prêts sont associés à une assurance décès-invalidité individuelle et une garantie pour le prêteur obtenue auprès de Bpifrance. Le risque personnel pour l'emprunteur est assez faible : ces prêts d'honneur sont généralement attribués sans caution ni garantie. Mais ils doivent être remboursés à leur terme, que l'entreprise prospère ou non.

Il faut prendre garde à ce que les régions sont les bailleurs de fonds de ces réseaux et que les prêts consentis originaires de ces réseaux ne peuvent pas dépasser un seuil d'environ 60K€ par entreprise,

¹⁷⁴ En savoir plus sur ces programmes de Pôle Emploi : [Les aides délivrées par Pôle emploi](#), [L'Aide aux Chômeurs Créateurs ou Repreneurs d'Entreprise \(ACCRE\)](#) et [Les aides financières proposées par Pôle Emploi](#).

tout du moins en proportion des financements publics de ces réseaux. C'est par exemple le cas pour le cumul de prêts obtenus par le biais d'un réseau d'un département (92 Entreprendre) et d'une plateforme régionale comme Scientipôle Initiative.

Les prêts d'honneur sont relativement faciles à obtenir et sont non dilutifs. Ils sont souvent associés à un coaching d'experts ou d'entrepreneurs.

En plus du prêt d'honneur, la principale valeur ajoutée de ces réseaux pour les startups se situe dans le coaching d'entrepreneurs ou anciens cadres supérieurs expérimentés. Sachant que l'entrepreneur peut être regardant sur cet aspect et demander un expert qui soit le plus proche de son marché ou des domaines où il présente un déficit fort de compétences.

Certains business angels ou financeurs publics conditionnent parfois leur concours à une labellisation par l'une des plateformes d'initiative de votre région. Une manière de minimiser les risques qui témoigne aussi de la difficulté d'expertiser convenablement les dossiers des entrepreneurs.

Deux principaux réseaux cohabitent dans le monde des prêts d'honneur : Initiative France et le Réseau Entreprendre.

Le **Réseau Initiative France** 222 plateformes d'initiative locales proposant des prêts d'honneur et du coaching de créateur d'entreprises par des chefs d'entreprise. Les membres du réseau Initiative France ont attribué 16100 prêts d'honneurs en 2015. Dans les régions, les membres du réseau Initiative France peuvent être focalisés sur la création de TPE dans des secteurs tout à fait traditionnels. Ils aident notamment à la reconversion de chômeurs qui représentent 63% des bénéficiaires de prêts d'honneur dans le réseau. Scientipôle Initiative est un membre du réseau Initiative France qui s'est transformé en accélérateur fin 2016 et est maintenant dénommé Wilco. Il est donc déplacé dans la [rubrique des accélérateurs](#).



Le **Réseau Entreprendre** est un réseau de chefs d'entreprises qui aident les créateurs de PME avec des prêts d'honneur (entre 15K€ et 90K€) et du coaching de 3200 dirigeants d'entreprises bénévoles qui sont notamment motivés pour développer le tissu économique dans leur région. Créé en 1986 par la famille Mulliez (du groupe Auchan), le réseau rassemble 40 associations locales comme Paris Entreprendre ou 92 Entreprendre. Il accompagne des projets de toute nature, y compris dans la hightech. Cela dépend des animateurs du réseau et des chefs d'entreprise impliqués dans le réseau de votre région.

A l'échelle nationale, 1088 projets étaient accompagnés en 2016 par 5700 chefs d'entreprise. L'association a lancé à l'échelle nationale un programme InnoTech d'accompagnement des entrepreneurs des secteurs high-tech. Il apporte surtout une mise en réseau des créateurs d'entreprise pour les aider à partager leur expérience, le tout avec un coaching de dirigeants expérimentés du secteur.



Depuis 2014, **La Filature** accueille les entrepreneurs dans ses locaux du Faubourg Poissonnière à Paris. Cet espace héberge le siège de la Fondation Entreprendre et six associations dédiées à l'entrepreneuriat : le Réseau Entreprendre Paris, Réseau Entreprendre Île de France, 100 000 Entrepreneurs, EPA France, Entrepreneurs demain ! et les équipes parisiennes de la fédération nationale du Réseau Entreprendre.

Comment est gérée la confidentialité des dossiers ? Les experts et membres de comité de sélection sont sous le couvert d'un accord de confidentialité. Ils ne doivent pas non plus être prestataires de services des startups expertisées avant et pendant l'expertise. Ils peuvent par contre le devenir après.

Notons que les emprunts contractés sous la forme de prêts d'honneur donnent droit à une réduction d'impôt sur le revenu pour les entrepreneurs au titre de la souscription en numéraire au capital des sociétés et à hauteur de 18% de la somme souscrite. Le prêt d'honneur est un prêt personnel souscrit par une personne physique qui souscrit (grâce au prêt d'honneur) au capital de la société. La souscription rentre donc dans le cadre général de cette réduction d'impôt qui s'applique stricto-sensu aux investissements et pas aux prêts contractés. La déduction n'est possible que si le bénéficiaire du prêt d'honneur apporte les fonds obtenus par le prêt d'honneur en capital et pas en compte courant. Cela s'applique aussi bien à la souscription au capital initial qu'aux augmentations de capital. Il faut aussi que vous payez des impôts à concurrence de la déduction ! Si vous n'en payez pas assez, la réduction d'impôt sera diminuée. Ce n'est pas un crédit d'impôt qui lui donne lieu à un remboursement du fisc ! Si vous ne payez pas assez d'impôt, vous pouvez par contre demander que le prêt soit étalé sur deux années fiscales. Le texte de référence est dans l'[article 199](#) du code des impôts.

A défaut de vous accompagner, Initiative France ou le Réseau Entreprendre pourront vous mettre en relation avec des banquiers habitués à accompagner les créateurs. Privilégiez néanmoins les pôles dédiés aux entreprises de ces banques aux agences de détail car ils ont plus de souplesse et sont moins enclins à vous demander une caution personnelle. Ayant plus de marge de manœuvre, leur réponse est également souvent beaucoup plus rapide.

Bpifrance

Créé le 31 décembre 2012, Bpifrance est une filiale de la Caisse des Dépôts¹⁷⁵ et de l'Etat qui accompagne les entreprises, de l'amorçage jusqu'à la cotation en bourse, en crédit, garantie et fonds propres. Elle assure, en outre, des services d'accompagnement et de soutien à l'innovation, à la croissance externe et à l'export. C'est le « one stop shopping » des structures de financement nationales pour les entreprises innovantes ou pas.

L'établissement public regroupe les activités de l'ancien Oséo et certaines autres qui étaient gérées au sein de la Caisse des Dépôts comme le FSI et CDC Entreprises ainsi que la Coface. Il assure la gestion de certains programmes des Programmes d'Investissements d'Avenir (« PIA ») issus du « grand emprunt » en 2009 (PIA1) et d'une seconde vague lancée en 2013 (PIA2) qui a été financée par la vente d'actifs de l'Etat et d'une troisième vague en 2016 (PIA3).

Le processus d'attribution des prêts d'honneur

Il faut commencer par faire acte de candidature auprès d'une des associations concernées. Leurs permanents examinent le dossier et, lorsqu'ils le jugent intéressant, rencontrent une première fois l'entrepreneur.

Ensuite, ils allouent à la startup un coach, mentor ou expert, selon. L'expert va les rencontrer et faire un audit rapide du dossier. Cet audit sera fourni aux membres d'un comité d'agrément qui valide l'attribution de prêt d'honneur. L'expert participe évidemment à ce comité.

Certaines startups se plaignent parfois de la lenteur du processus d'attribution de ces prêts d'honneur. Leur rapport « qualité prix » n'est pas toujours évident car le processus de « due diligence » est parfois bien long, jusqu'à un an. Mais, ces cas de figure traduisent souvent la mauvaise qualité d'un dossier et son portage à bout de bras par les permanents des associations concernées. Ces dossiers pèchent en général sur l'aspect équipe fondatrice et sur la qualité du business plan, au-delà de la technologie.

Ici comme partout, il ne suffit pas d'avoir « une bonne idée ».

The logo for Bpifrance features the letters 'bpi' in a dark grey, lowercase, sans-serif font, followed by 'france' in a bright yellow, lowercase, sans-serif font. The 'i' in 'bpi' has a yellow dot.

¹⁷⁵ La Caisse des Dépôts reste actionnaire à 50% de Bpifrance et gère par ailleurs d'autres activités de financement – dans le logement social - et du développement des territoires.

Bpifrance couvre tout le cycle de financement des startups, en complément des financements privés.

Bpifrance couvre tout le cycle de vie des entreprises innovantes : l'amorçage, le développement et la croissance. La banque publique dispose de directions régionales qui jouent le rôle de point d'entrée unique d'orientation pour les entrepreneurs. Ces guichets les orientent vers les différents dispositifs de financement de l'innovation de Bpifrance, de ses partenaires régionaux ainsi que de l'Union Européenne.

La gouvernance de l'ensemble a été mise en place mi-2013. Bpifrance est présent dans les régions avec 42 implantations dotées pour le financement de l'innovation de 120 chargés d'affaires, de 50 experts en innovation et de 30 investisseurs qui gèrent les prises de participation de Bpifrance en direct dans les PME innovantes.

Bpifrance et ses partenaires régionaux permettent d'accéder à différents types de financements : les subventions, les avances remboursables, les prêts à taux zéro et les prêts avec intérêts¹⁷⁶.

Commençons par les **subventions**. Ce sont des sommes perçues par les entreprises et qui n'ont pas à être remboursées. Elles permettent en général de financer les phases amont des projets innovants comme les études de faisabilité et de maturation. La plupart du temps, un acompte est versé à la signature de l'accord et le solde sur présentation des justificatifs de réalisation des dépenses prévisionnelles en fin de projet¹⁷⁷.

- La **Bourse French Tech** est destinée aux entreprises de moins d'un an d'existence. Elle finance 70% d'une assiette de dépenses – dite « devis d'innovation » - dans la limite de 30K€. Ce montant peut être porté à 45K€ pour les projets qualifiés de « technologie de rupture », dans le cadre de la Bourse French Tech « Emergence », qui a été créée lors de la suppression de la catégorie « Emergence » du Concours I-LAB de Bpifrance et le MESR en janvier 2016. Près de 2300 dossiers Bourse French Tech hors Emergence ont été accordés depuis le lancement du dispositif en mars 2014 et près de 190 dossiers en Bourse French Tech Emergence depuis 2016.
- Les **avances récupérables** permettent de financer les phases ultérieures aux études de faisabilité, ces dernières étant typiquement financées par une Bourse French Tech ou une Aide à la Faisabilité de l'innovation, c'est-à-dire les phases de développement de projets d'innovation, qu'il s'agisse d'innovation de rupture ou incrémentale. Ces avances financent en moyenne 50% de l'assiette de dépenses éligibles, sur la base d'un plan de financement équilibré. Il s'agit d'un prêt sans taux d'intérêt qui peut toutefois se transformer en subvention en cas d'échec technique. Cet échec doit être dûment justifié le cas échéant sachant qu'une retenue de 20% à 40% est en général appliquée par Bpifrance et qui correspond à ce que l'entreprise devra rembourser. Des financements similaires sont généralement disponibles dans le cadre de conventions avec les Régions. En Ile de France, des dispositifs permettent d'associer subventions et avances récupérables.

¹⁷⁶ Cette partie a été entièrement mise à jour pour l'édition 2017 par Marie-Odile Senand et Marlène Hardy.

¹⁷⁷ Les formalités administratives permettant d'obtenir ces subventions et aides ne sont pas du goût de tous les entrepreneurs ! Cf la vidéo [Pourquoi éviter la BPI en quatre points](#) publiée en mars 2018 par The French Entrepreneur. Cependant, les commentaires permettent de relativiser ce retour un peu trop négatif.

Poursuivons avec les **prêts** qui prennent plusieurs formes :

- Le **Prêt Innovation R&D** finance en moyenne 60% de l'assiette de dépenses éligibles, dans la limite des fonds propres ou de 3M€. Il est remboursable dans tous les cas, en général sur 7 ans et avec un différé d'amortissement de 2 ans¹⁷⁸.
- Le **Prêt d'Amorçage (PA)** est un prêt sans garantie qui va de 50K€ à 100K€ et peut être porté à 300 K€ sous conditions, avec la participation des Régions. Il permet de renforcer la trésorerie de l'entreprise avant sa levée de fonds. Il est accessible aux entreprises de moins de 5 ans ayant déjà bénéficié d'une aide au financement de projet innovant. Il est plafonné aux fonds propres de la startup et a d'une durée de 8 ans avec un différé de 3 ans.
- Le **Prêt d'Amorçage Investissement** avec le FEI (PAI-FEI¹⁷⁹) est d'une durée de 8 ans avec un différé de 3 ans. Il bénéficie d'un soutien du Fonds Européen d'Investissement. Il est accessible aux entreprises de moins de 8 ans ayant réussi une levée de fonds d'au moins 200K€ auprès d'investisseurs professionnels « avisés » (fonds d'investissement, société de capital-risque, business angels à temps plein). Il peut varier de 100K€ à 500K€, dans la limite de la moitié de la levée de fonds réalisée (fonds propres et quasi fonds propres), et dans la limite de la nouvelle situation nette de l'emprunteur. Il doit être mis en œuvre concomitamment à la réalisation de la levée de fonds et au plus tard dans les 3 mois qui suivent, pour accélérer le développement et la croissance de l'entreprise. En 2018, le PAI bénéficiait d'une nouvelle enveloppe de 110 M€ garantie à hauteur de 50% par le FEI.
- Le **Prêt Innovation FEI**¹⁸⁰ d'une durée de 7 ans avec un différé de 2 ans bénéficie d'un soutien du Fonds Européen d'Investissement. Il finance les dépenses de lancement industriel et commercial d'une innovation, en France et/ou à l'international. Il peut varier de 50 K€ à 5 M€ dans la limite du double des fonds propres de l'entreprise. En 2018, le Prêt Innovation est doté d'une capacité de financement de 310 M€ avec une garantie de 50% du FEI.
- Le **Contrat de Développement** est un prêt mezzanine de 40K€ à 300K€ dans la limite des fonds propres et quasi-fonds propres des entreprises. Il permet la constitution de fonds de roulement (BFR). Destiné aux PME de plus de 3 ans, il est aussi cogéré avec les régions.
- Le **préfinancement** par des prêts du CICE (Crédit Impôt Compétitivité et Emploi, créé en 2012).
- Le **Prêt Export** qui finance un investissement commercial dans l'exportation comme la création d'une filiale à l'étranger. Ce prêt peut aller de 30 K€ à 5 M€ avec un remboursement en 7 ans dont 2 ans de différé.
- Bpifrance **garantit les prêts bancaires**, à hauteur de 40% à 60% des prêts consentis par les banques. Attention : cette garantie couvre seulement le prêteur en cas de défaut de paiement. La garantie joue une fois que le prêteur a épuisé tous les recours avec l'emprunteur. Il faut solliciter la banque pour qu'elle demande la garantie à Bpifrance. Dans ce cas, le nantissement du prêt par la banque ne peut pas dépasser la quote-part du risque qui subsiste pour la banque.

¹⁷⁸ L'entreprise peut bénéficier du prêt à taux zéro et du Crédit Impôt Recherche sur un même projet, sans avoir à opérer des retraitements entre les assiettes de calcul.

¹⁷⁹ Ce prêt est soutenu par « la garantie PME InnovFin » (InnovFin SME Guarantee), avec le soutien financier de l'Union Européenne dans le cadre du programme Horizon 2020 Instruments Financiers et du Fonds européen pour les investissements stratégiques (EFIS) mis en place dans le cadre du programme d'investissement pour l'Europe. Le but du EFIS est de soutenir le financement, la mise en œuvre d'investissements rentables au sein de l'Union européenne et d'assurer un accès facilité au financement.

¹⁸⁰ Ce prêt est également soutenu par « la garantie PME InnovFin ».

Depuis janvier 2017, Bpifrance gère pour le compte et avec la garantie de l'Etat les garanties publiques à l'export via sa filiale dédiée **Bpifrance Assurance Export**, qui est l'équivalent de l'ancienne Coface. Son offre vise à soutenir en trésorerie la prospection des marchés étrangers en limitant les pertes financières liées aux démarches commerciale export, faciliter l'émission de cautions export et la mise en place de crédits de préfinancement export, protéger l'entreprise contre les fluctuations de change, sécuriser la réalisation et le paiement d'un contrat export durant son exécution et/ou le remboursement du crédit consenti à l'acheteur et couvrir le risque politique lié à un investissement durable à l'étranger dans une société nouvelle ou déjà existante.

Par ailleurs, Bpifrance gère, co-gère ou propose les services et outils suivants :

- **Le Concours i-LAB**, anciennement concours national de l'aide à la création d'entreprises de technologies innovantes, a été créé en 1999 par le Ministère de la Recherche et est opéré par Bpifrance¹⁸¹. Ce concours est ouvert à tous, quel que soit leur statut ou leur nationalité, du moment que l'entreprise créée est implantée sur le territoire français. Il est accessible aux entreprises créées à partir du 1er janvier de l'année N-1 pour une candidature l'année N. Il permet de récompenser les meilleurs projets innovants de création d'entreprise avec un fort contenu technologique via une subvention pouvant aller jusqu'à 450K€. Etre lauréat i-LAB permet d'obtenir une subvention et d'accéder à un programme d'accompagnement avec différents partenaires publics et privés. Une étude réalisée par Bpifrance portant sur un échantillon représentatif de 360 entreprises lauréates du concours i-LAB depuis 1999 fait ressortir que, si le démarrage est souvent long, les résultats obtenus à moyen terme sont tout à fait significatifs. En moyenne ces entreprises ont 23 salariés et réalisent un chiffre d'affaires de 3,3 M€.
- La délivrance de la qualification **Entreprise Innovante** permet d'ouvrir le capital de l'entreprise aux investissements des FCPI. Elle permet à une entreprise à la recherche de fonds propres d'avoir accès au quota d'investissement obligatoire de 70 % des Fonds Commun de Placement dans l'Innovation. La qualification FCPI est associée à une analyse technico-économique du projet. Elle est valable 3 ans et les frais d'ouverture du dossier, à la charge de l'entreprise, s'élèvent à 3K€ HT. 135 entreprises ont obtenu ce label en 2016 et 137 en 2017. Cette qualification est distincte du label « Jeune Entreprise Innovante » (*voir plus loin*) qui est attribuée par l'administration fiscale sous délégation du Ministère de la Recherche et déclenche des exonérations fiscales et sociales diverses, en particulier au niveau de l'impôt sur les sociétés et de certaines charges sociales.
- Le renforcement du soutien des projets d'innovation des entreprises des secteurs du **cinéma, de l'audiovisuel, du multimédia et du jeu vidéo** débouchant sur de nouveaux services ou produits inscrits dans les thématiques de l'appel à projets en cours. Il s'agit d'une aide à l'innovation classique sous forme de subvention, d'avance récupérable ou de prêt à taux Zéro. Régit par une convention entre Bpifrance et le CNC, les appels à projets ont lieu cinq fois par an.
- Le programme et le site web **Bpifrance Excellence** font la promotion des 3000 PME les plus prometteuses selon les chargés d'affaire de Bpifrance. Ce sont celles qui ont vocation à devenir les ETI (Entreprises de Taille Intermédiaire) qui manquent tant au paysage industriel français. Elles sont également promues au travers de partenariats avec certains médias (France Info, BFM, etc). Enfin, Bpifrance fait des efforts pour les mettre en relation et développer l'effet « réseau » entre elles. Bpifrance Excellence comprend aussi un cursus de formation de dirigeants, géré en partenariat avec HEC.

¹⁸¹ Jusqu'en 2015, le concours comptait deux catégories – « Emergence » et « Création-développement », la première a été supprimée lors de l'édition 2016 du concours et transférée dans le dispositif Bourse French Tech pour financer les projets à fort caractère technologique, dans ce cas appelée Bourse French Tech Emergence

- Le **financement de l'écosystème** de l'innovation (accélérateurs, incubateurs, fab labs, ...) par le biais d'une dotation de 200 M€ du Plan d'Investissement d'Avenir 2, en liaison avec l'initiative « French Tech » lancée en novembre 2013. Ces sont des financements en capital, Bpifrance se positionnant comme investisseur dans ces structures d'incubation et d'accélération. Des structures qui devront donc avoir des structures de revenu solides pour rendre ces investissements rentables.



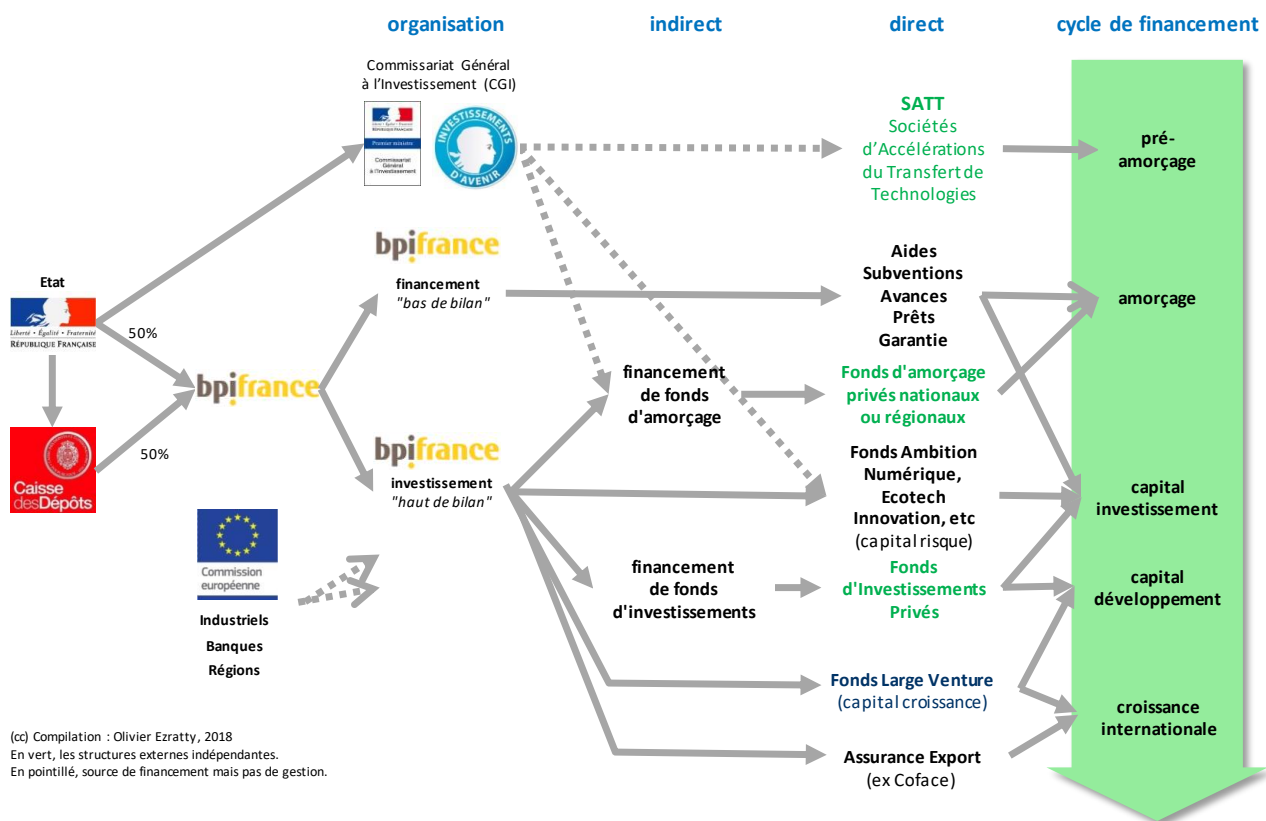
- **Bpifrance Le Hub** est une offre lancée en 2015 qui vise à multiplier les contrats entre grandes entreprises et startups au travers une offre d'accompagnement business. La vocation du Hub est de multiplier les deals entre les différents acteurs économiques via des partenariats stratégiques et commerciaux, des investissements minoritaires ou des acquisitions. Elle se décline en deux piliers : une offre de service destinée aux grandes entreprises et une offre d'accompagnement sur le business développement des startups. Bpifrance Le Hub a accéléré 64 startups, accompagné 60 grandes entreprises et permet de nouer plus de 35 partenariats commerciaux.
- Un programme d'**accélération d'ETI** lancé fin 2015 et visant 25 entreprises par an pour une durée de deux ans. Il s'agit d'un soutien sous la forme de formations et de coaching, de voyages d'études à l'étranger, comme pendant le CES de Las Vegas. Le programme couvrira des sujets tels que les fusions-acquisitions, la transition numérique, le développement international et la transmission de l'entreprise.

Les **investissements en fonds propres** sont gérés par **Bpifrance Investissement** qui regroupe notamment l'ancien CDC Entreprises et le FSI avec pour ce qui est pour l'investissement direct. En 2017, Bpifrance a réalisé 4 Md€ d'investissements en capital dont 1 Md€ dans des fonds d'investissement partenaires, en croissance de +47 % par rapport à 2016.

- Le **Fonds Ambition Amorçage Angels (F3A)**, doté de 50 M€, qui intervient en co-investissement auprès de Business Angels Les tickets initiaux doivent être compris entre 0,2 et 0,5 M€. Le fonds a déjà investi dans une quinzaine de sociétés dont Cardiologs, Captain Contrat, Kactus pour un montant (hors réinvestissement) de 5 M€.
- Le **Fonds Ambition Numérique (FAN)**, doté de 300 M€. Ses tickets d'investissement sont compris entre 1 M€ et 10 M€. Le fonds a déjà investi dans une quarantaine d'entreprises dont Teads, ManoMano, TalentSoft, Balyo, Launchmetrics, OpenClassrooms, Netatmo, Sigfox et Recommerce pour un total de 182 M€.
- Doté de 1 Md€, le fonds **Large Venture** invest dans les sociétés innovantes en hypercroissance ayant de forts besoins capitalistiques. Il accompagne les entreprises des secteurs prioritaires de la santé, du numérique et de l'environnement dans l'accélération de leur développement commercial, leur déploiement à l'international ou l'industrialisation de leur technologie. Large Venture intervient pour des tickets à partir de 10M€ en co-investissement avec des investisseurs professionnels privés (au maximum 50 % de la levée de fonds) et a la faculté d'investir dans les sociétés cotées ou non cotées. Large Venture a déjà investi dans une trentaine d'entreprises, à titre d'exemples Doctolib, Kyriba ou Sigfox dans le secteur du numérique, et Collectis ou DBV dans les sciences de la vie.

- **France Investissement Régions**, avec des chargés d'investissement en fonds propres répartis des 24 antennes régionales. Ils investissent dans les fonds propres des PME en phase de développement. Doté de 800 M€, ce fonds investit jusqu'à 4 M€ dans des PME de croissance faisant plus de 2 M€ de CA. Ces fonds sont multisectoriels et la part du numérique y est assez faible. 90% des décisions d'investissement sont prises en région.
- **Bpifrance** est sinon fréquemment partenaire de différents fonds et structures s'attaquant à des marchés spécialisés.

Et pour l'indirect, le **Financement de Fonds d'Investissements** partenaires en capital innovation d'amorçage, de risque et de développement (FPCI, hors FCPI qui ne peuvent pas être financés par ce biais car ce sont des outils défiscalisés). Il couvre en tout 260 fonds d'investissements et 16 fonds d'amorçage (via le Fonds National d'Amorçage), avec une capacité d'investissement de 6 Md€ en gestion.



Statut Jeune Entreprise Innovante

Le statut de JEI¹⁸² est un dispositif fiscal permettant aux entreprises, respectant l'ensemble des critères, de bénéficier d'exonérations sociales et fiscales. Il a été mis en place par la loi de finances 2004 pour une durée de 10 ans et a été prorogé en 2016 jusqu'à la fin 2019.

Ce dispositif est régi par l'administration fiscale qui peut solliciter les services du Ministère de la Recherche afin de valider l'éligibilité scientifique des travaux menés par l'entreprise.

Le statut JEI est un statut déclaratif qui peut être sécurisé au moyen de la procédure de rescrit fiscal qui permet à l'entreprise de valider son éligibilité au dispositif. Elle sécurise ainsi la mise en place des économies correspondantes.

¹⁸² Voir la description complète sur <http://www.enseignementsup-recherche.gouv.fr/cid5738/le-statut-jeune-entreprise-innovante-jei.html>.

Pour être Jeune Entreprise Innovante, l'entreprise doit respecter l'ensemble des critères ci-après, et ce à chaque clôture d'exercice :

- Etre agée de moins de 8 ans, la date de référence étant l'année de création de la société.
- Etre une PME, c'est-à-dire avoir moins de 250 salariés et réaliser un chiffre d'affaires inférieur à 50 M€ ou bien avoir un total de bilan inférieur à 43M€.
- Etre détenue à plus de 50 % par des personnes physiques. Il est admis que les personnes physiques concernées puissent investir par l'intermédiaire d'une société.
- Etre réellement nouvelle. La société ne doit pas avoir été créée dans le cadre d'une fusion, d'une extension ou reprise d'activité préexistante.
- La société doit également engager des dépenses de recherche et développement qui représentent au moins 15% du total général des charges de l'entreprise. La définition des dépenses de R&D est la même que celle qui s'applique aux dépenses éligibles au Crédit Impôt Recherche, à l'exception de certaines dépenses.

Le bénéfice des exonérations dure réellement 7 ans. Une entreprise créée le 15 Juin 2009 aura 8 ans le 15 Juin 2017. A sa clôture de comptes au 31 décembre 2017, l'entreprise aura plus de 8 ans, et ne respectera donc plus le critère lié à l'âge. Dans ce cas de figure, les exonérations s'arrêtent au 31 décembre 2016.

Le montant des exonérations accordé aux JEI a été revu à la baisse au cours des années 2010 et 2011. Il a été partiellement restauré en 2012.

Les exonérations sociales sont soumises à un double plafonnement :

- Un premier plafond mensuel : le montant des salaires éligibles est plafonné à 4,5 le montant du SMIC.
- Un plafond annuel correspondant à 5 fois le plafond de la sécurité sociale.

Les exonérations sociales concernent uniquement les salariés impliqués dans les travaux de R&D de la société. Pour justifier de la bonne application des exonérations, l'entreprise devra, en cas de contrôle et de demande de l'URSSAF, il faut justifier que les activités de R&D représentent, pour le personnel concerné, des activités réalisées à titre principal.

Les exonérations fiscales consistent en une exonération d'impôt sur les sociétés (IS) : l'entreprise est exonérée à 100% au titre de son premier exercice bénéficiaire et 50 % au titre de son deuxième exercice bénéficiaire.

La JEI peut également être exonérée du paiement de la taxe foncière et de la CET. Cette exonération de Contribution Economique Territoriale doit être au préalable validée par les collectivités locales.

Les exonérations fiscales doivent respecter le plafond européen dit des « minimis » : chaque entreprise voit le montant de ses exonérations fiscales plafonnées à 200K€ par période de trois années consécutives. Ce plafond des minimis ne concerne pas les exonérations sociales.

On note une tendance systématique de l'inscription d'un privilège URSSAF auprès du Tribunal de Commerce en cas de remise en cause du statut JEI pour des créances à partir d'une fourchette entre 10K€ et 20K€ selon les tailles des entreprises. Cela peut être bloquant, notamment dans le cadre d'une fusion d'entités juridiques¹⁸³. Veillez donc bien à faire une demande auprès de l'administration fiscale afin de ne pas être bloqué à posteriori.

Ce statut a été légèrement adapté pour les universitaires par la mise en place de la [Jeune Entreprise Universitaire](#) (JEU), un statut déjà traité plus haut dans ce Guide.

¹⁸³ Transfert Universel de Patrimoine (TUP)

Pour plus de précisions sur les statuts JEI et JEU, vous pouvez consulter la [base BOFIP](#) de l'Administration Fiscale qui recense l'ensemble des critères d'éligibilité ainsi que la doctrine de l'Administration.

Crédit Impôt Recherche (CIR)

Le CIR est un dispositif fiscal qui a pour vocation d'encourager les entreprises privées à réaliser des travaux de R&D. Toute entreprise, assujettie aux impôts commerciaux et qui réalise des travaux de R&D au sens du dispositif, peut bénéficier du CIR¹⁸⁴.

L'éligibilité scientifique au CIR

Trois catégories de recherche et développement sont éligibles au dispositif :

- La **recherche fondamentale** qui « *consiste en des travaux expérimentaux ou théoriques entrepris principalement en vue d'acquérir de nouvelles connaissances sur les fondements des phénomènes et des faits observables, sans envisager une application ou une utilisation particulière* ».
- La **recherche appliquée** qui « *consiste en des travaux originaux entrepris en vue d'acquérir des connaissances nouvelles. Cependant, elle est surtout dirigée vers un but ou un objectif pratique déterminé* ».
- Le **développement expérimental** qui « *consiste en des travaux systématiques fondés sur des connaissances existantes obtenues par la recherche et/ou l'expérience pratique, en vue de lancer la fabrication de nouveaux matériaux, produits ou dispositifs, d'établir de nouveaux procédés, systèmes et services, ou d'améliorer considérablement ceux qui existent déjà* ». Cette dernière définition est souvent considérée comme une phase amont d'un programme de recherche vu dans son ensemble ou qualifiée comme innovation.

La majorité des entreprises déclarent du CIR dans la catégorie « développement expérimental ».

Un projet de R&D au sens du CIR est généralement distinct du projet commercial de l'entreprise :

- Le projet de l'entreprise aura pour objectif de mettre sur le marché un nouveau produit.
- Le projet de R&D aura pour ambition de solutionner un problème scientifique qui n'a pas encore trouvé de solution dans l'état de l'art public. L'état de l'art est composé de l'ensemble des références scientifiques disponibles : articles, thèses, brevets, etc. Il permet de mesurer le niveau de connaissances sur un sujet à un instant T.

Le CIR sert à réduire le coût apparent de la R&D de la startup.

Le CIR n'est pas une subvention. Il co-finance le risque qui est pris par une entreprise de développer sa propre solution quand elle est confrontée à un problème non résolu par la communauté scientifique. Décider de résoudre ce problème pour l'entreprise est un risque car elle n'est pas certaine d'y parvenir.

La qualification R&D des projets menés doit être analysée au cours de chaque année civile. Il peut y avoir plusieurs projets de R&D au sein d'un même projet d'entreprise. Une fois l'éligibilité scientifique des travaux établie, l'entreprise peut recenser les dépenses dites de R&D.

Dépenses éligibles au CIR

Les dépenses éligibles correspondent principalement aux postes suivants :

¹⁸⁴ Voici le [lien pour télécharger la documentation 2017](#) du CIR (58 pages).

- Les **dépenses de personnel**, soit le salaire chargé du personnel qualifié participant aux travaux de R&D (au prorata du temps passé). Afin de déterminer précisément le nombre d'heures consacré à la R&D, l'entreprise doit tenir à jour des feuilles de temps. L'entreprise doit être en mesure d'apporter des éléments de preuve permettant de justifier de la quotité et de la nature des tâches réalisées.
- Les **dotations aux amortissements**, relatives aux matériels utilisés au cours des opérations de R&D, au prorata de l'utilisation R&D.
- Les **frais de fonctionnement** avec un forfait représentant 50% du montant des dépenses de personnel éligibles et 75% du montant des dotations aux amortissements éligibles.
- Les **dépenses relatives aux brevets** : pour leur dépôt, leur maintenance et leur défense.
- Les **dépenses de sous-traitance** de R&D auprès d'organismes publics et auprès d'organismes privés bénéficiant d'un agrément CIR délivré par le Ministère de la Recherche. Les factures correspondantes à des prestations exécutées par des organismes publics ou assimilés sont intégrées pour le double de leur montant. Pour être éligible, la prestation réalisée doit respecter les critères scientifiques de la R&D. Les dépenses de sous-traitance privée sont plafonnées à trois fois le montant des autres dépenses.

L'entreprise doit déduire de l'assiette du CIR les subventions publiques et/ou avances remboursables encaissées au cours de l'année pour laquelle une déclaration de CIR est déposée. Cette déduction doit être faite au prorata de l'engagement des dépenses subventionnées. Sous certaines conditions, l'entreprise doit également déduire de l'assiette les rémunérations versées à des intermédiaires visant à obtenir le CIR. Les entreprises titulaires d'un agrément CIR qui souhaitent procéder à une déclaration de CIR pour leur compte doivent déduire, de leur assiette de dépenses le montant HT des factures qui correspondent à la réalisation d'opérations de R&D exécutées pour le compte d'entreprises françaises.

Calcul et utilisation du CIR

Le montant du CIR est égal à 30% de l'assiette des dépenses. Le CIR doit être en priorité utilisé pour le paiement de l'IS. A défaut, il est remboursable immédiatement, notamment aux entreprises respectant la définition européenne de la PME, et aux Jeunes Entreprises Innovantes.

Si l'entreprise ne peut pas prétendre au remboursement immédiat de sa créance de CIR, celle-ci est reportable et remboursable au bout de trois ans.

Pour plus d'informations sur les critères d'éligibilité scientifique et sur l'éligibilité des dépenses vous pouvez consulter la [base BOFIP de l'administration fiscale](#).

Crédit Impôt Innovation (CII)

Le CII est une mesure fiscale visant à soutenir les PME qui conçoivent des nouveaux produits. Instauré en 2013, il permet aux entreprises concernées de bénéficier d'un crédit d'impôt égal à 20% des dépenses engagées dans le cadre des opérations de conception de prototype de nouveau produit.

Le Crédit Impôt Innovation réduit le coût de la création et de la mise sur le marché d'un produit innovant.

Ce dispositif, bien qu'avantageux pour les PME, n'a pas encore rencontré son public et le nombre de déclarations effectuées depuis l'entrée en vigueur de cette mesure fiscale a été inférieure aux prévisions.

Incompréhension, méconnaissance du dispositif ou craintes liées à un éventuel contrôle fiscal, les entrepreneurs sont entrés timidement dans le CII avec un peu plus de 3 000 déclarations au titre de 2013.

Entreprises éligibles

Le CII est réservé aux entreprises qui satisfont à la définition de la PME au sens communautaire. Pour être considérée comme une PME, l'entreprise doit, à chaque clôture, avoir un effectif salarié inférieur à 250 personnes et son chiffre d'affaires annuel ne doit pas excéder 50M€ ou le total du bilan annuel ne doit pas excéder 43M€.

Ces seuils s'apprécient différemment selon que les entreprises concernées sont considérées comme autonomes, partenaires ou liées.

	Définition	Modalité de calcul des seuils de la PME
Entreprise autonome	Entreprise indépendante dont les participations, amont ou aval, sont inférieures à 25%.	Le respect des seuils s'apprécie uniquement au niveau de la structure concernée.
Entreprise partenaire	Entreprise dont les participations, amont ou aval, sont comprises entre 25% et 50%.	L'entreprise prend en compte ses effectifs et ses seuils financiers, auxquels elle agrège les effectifs et seuils financiers de l'entreprise partenaire au prorata de sa détention.
Entreprise liée	Entreprise dont les participations, amont ou aval, sont supérieures ou égales à 50%.	L'entreprise prend en compte ses effectifs et ses seuils financiers, auxquels elle agrège la totalité des effectifs et des seuils financiers de l'entreprise liée.

Opérations d'innovation éligibles

Les opérations éligibles pouvant donner lieu à déclaration de CII concernent uniquement la conception de prototypes de nouveaux produits. Le CII ne concerne que les innovations de produit. Les innovations de services, d'organisation ou de commercialisation ne sont pas éligibles au dispositif. Est considéré comme nouveau produit au sens de la réglementation, un bien corporel ou incorporel, qui n'est pas encore mis à disposition sur le marché et qui se distingue des produits existants ou précédents par des performances supérieures sur le plan technique, de l'éco-conception, de l'ergonomie ou de ses fonctionnalités.

Pour démontrer son éligibilité, l'entreprise doit être en mesure de qualifier précisément, à la fois, les performances des produits concurrents et, les performances de son propre produit. Pour cela, elle peut utiliser ses propres documents (en particulier les études de marché), des documents publics (catalogues datés, brevets utilisés, spécifications techniques des produits, etc.), mais aussi des documents sectoriels (par exemple, ceux émanant des syndicats professionnels) ou d'autres entreprises (par exemple, les descriptifs techniques).

Les performances du nouveau produit développé doivent être supérieures à celles des produits déjà commercialisés sur le marché sur lequel opère l'entreprise. La supériorité des performances doit être sensible, c'est-à-dire qu'elle doit être observable et mesurable, par exemple au moyen de tests.

Pour être éligible au CII, le nouveau produit doit être doté de performances supérieures sur le plan technique, de l'éco-conception, de l'ergonomie ou des fonctionnalités.

Dépenses éligibles

Les principales dépenses éligibles sont les suivantes :

- **Dotations aux amortissements** : ouvrent droit au CII les dotations aux amortissements des immobilisations, créées ou acquises à l'état neuf à compter du 01 Janvier 2013, et affectées directement à la réalisation d'opérations d'innovation éligibles. En cas d'utilisation mixte d'une immobilisation pour des opérations de conception de prototypes ou installations pilotes de nouveaux produits et pour d'autres activités (relevant, par exemple, de la phase de production ou de la R&D), les amortissements sont pris en compte au prorata du temps effectif d'utilisation des

biens pour les opérations d'innovation, à condition que l'entreprise puisse déterminer avec précision ce temps d'utilisation.

- Les **dépenses de personnel** : ouvrent droit au CII les rémunérations et les cotisations sociales obligatoires correspondantes, allouées au personnel directement et exclusivement affectés aux opérations de conception de prototypes ou d'installation pilote de nouveaux produits. Les rémunérations des personnels éligibles, affectés à temps partiel ou en cours d'année à la réalisation d'opérations de conception de prototypes ou installations pilotes de nouveaux produits, seront prises en compte au prorata du temps effectivement consacré à ces opérations. Les entreprises doivent pouvoir établir, avec précision et rigueur, le temps réellement et exclusivement passé à la réalisation de ces opérations, toute détermination forfaitaire étant exclue.
- **Dépenses de fonctionnement** : le montant des dépenses de fonctionnement à retenir est fixé forfaitairement à 50 % des dépenses de personnel auxquels s'ajoutent 75 % des dotations aux amortissements relatives aux immobilisations utilisées au cours des opérations d'innovation.
- **Dépenses liées à la propriété intellectuelle**. Peuvent être pris en compte pour le calcul du CII : les frais de prise et de maintenance de brevets et de certificats d'obtention végétale, ainsi que les frais de dépôt de dessins et modèles relatifs aux opérations de conception de prototypes ou installations pilotes de nouveaux produits, les frais de défense de brevets, de certificats d'obtention végétale, de dessins et modèles relatifs à ces mêmes opérations sont également éligibles.
- Les **dépenses de sous-traitance** qui sont les dépenses exposées pour la réalisation d'opérations de conception de prototypes ou installations pilotes de nouveaux produits confiées à des entreprises tierces sont éligibles au dispositif à condition que ces dernières bénéficient d'un agrément. Cet agrément est accordé par décision du ministre chargé de la recherche lorsque l'entreprise concernée se voit confier, outre la réalisation des opérations de conception de prototypes ou installations pilotes de nouveaux produits précitées, la réalisation d'opérations de recherche. Il est délivré par décision du ministre chargé de l'industrie dans le cas contraire.

Les entreprises doivent également déduire de l'assiette des dépenses les sommes suivantes :

- **Subventions et avances remboursables**, soit tous les financements publics ayant pour objet le financement de dépenses éligibles au Crédit Impôt Innovation. Les subventions publiques, remboursables ou non, doivent être déduites de la base de calcul du crédit d'impôt calculé au titre de l'année ou des années au cours de laquelle ou desquelles les dépenses éligibles, que ces avances ou subventions ont vocation à couvrir, sont exposées.
- **Rémunérations versées à des intermédiaires**. Les rémunérations calculées en proportion du montant du CII déclaré doivent être déduites de l'assiette des dépenses. Il en est de même des rémunérations au forfait quand celles-ci sont supérieures au plus élevé d'un des deux montants suivants : 5% de l'assiette des dépenses ou 15 000€. La déduction s'effectue l'année au cours de laquelle la charge est considérée comme fiscalement déductible.
- **Sommes facturées par des organismes agréés**. Afin d'éviter que les mêmes dépenses soient financées deux fois, les organismes privés qui bénéficient d'un agrément CII et qui souhaitent déclarer un CII, doivent déduire de leur base de calcul, les sommes reçues en contrepartie de la réalisation des opérations d'innovation qui leur ont été confiées.

Utilisation du CII

Le crédit impôt est utilisé en priorité pour le paiement des impôts commerciaux. Si l'entreprise n'est pas redevable de l'impôt son statut de PME au sens communautaire, lui permet de bénéficier du remboursement immédiat de sa créance.

La demande de remboursement doit être effectuée auprès du comptable public chargé du recouvrement de l'impôt sur les bénéfices. La demande de remboursement d'un CII constitue une réclamation contentieuse au sens de l'article L 190 du LPF.

La décision par laquelle l'administration rejette tout ou partie d'une telle réclamation n'a pas le caractère d'une procédure de reprise ou de redressement.

La mise en place des dispositifs fiscaux à l'innovation nécessite que vous soyez bien organisé en interne et que vous mettiez en place un système de veille.

Il est ainsi nécessaire de mettre en place des feuilles de temps ainsi que des cahiers de laboratoire, afin de conserver la mémoire des travaux effectués. L'application des bonnes pratiques issues de la gestion de projet est essentielle car elle démontre le sérieux de la méthode mise en place pour essayer, soit de résoudre les problèmes scientifiques auxquels vous êtes confrontés, soit de développer votre nouveau produit.

Vous pouvez vous adjoindre les services d'experts scientifiques indépendants qui vous aideront dans la planification de vos travaux de recherche et/ou d'innovation. Certains experts disposent d'un agrément CIR. Si ces experts réalisent pour votre compte des prestations de recherche qui respectent les critères d'éligibilité scientifique, vous pourrez intégrer le coût de cette expertise dans votre assiette de CIR.

Si l'expert intervient sur d'autres aspects (notamment organisationnels, managements des équipes), il ne vous sera pas possible d'intégrer le coût de la prestation dans votre CIR, car cette dernière ne sera pas, à proprement parler, considérée comme une prestation de R&D par le Ministère de la Recherche.

De nombreuses sociétés de conseil proposent aux entreprises de les accompagner afin de mettre en place les différents dispositifs. Il existe des sociétés de conseil de toutes tailles ; cela va de l'expert indépendant au cabinet généraliste en réduction de coûts. Vous pouvez également vous faire accompagner par votre expert-comptable ou tout autre professionnel disposant des compétences nécessaires. Les business model sont aussi variés que les acteurs du marché : pourcentage des économies, forfait, temps passé, etc.

La loi de finances 2011 a précisé que les honoraires, pris par ces intermédiaires, devaient être déduits de la base du CIR, à partir du moment où la rémunération était calculée en proportion du montant du CIR (quel que soit le pourcentage appliqué). Les rémunérations forfaitaires doivent également être déduites de l'assiette quand leur montant excède le plus élevé entre les deux montants : 15K€ ou 5% de l'assiette des dépenses de recherche et/ou d'innovation.

Le choix du partenaire doit se faire avant tout en fonction des compétences de la personne qui sera amenée à suivre votre dossier, et pas nécessairement en fonction de la réputation du cabinet. Il est primordial de profiter de l'expérience de ces experts afin de mettre en place une organisation interne vous permettant de devenir autonome dans la gestion des financements de vos projets innovants. Vous ne pouvez pas entièrement déléguer cette tâche à une société de conseil ou autres car vous êtes à l'origine des travaux et il n'y a pas meilleur auteur que vous-même pour décrire et défendre vos travaux.

La startup bien financée par le secteur public

Voici à quoi pourrait ressembler le plan de financement d'amorçage d'une startup qui aurait obtenu un maximum d'aides publiques et parapubliques :

- Fonds propres des fondateurs : 50 K€.
- Financement de l'étude de faisabilité du projet dans une enveloppe commune BpiFrance et région : 30 à 45 K€ (Bourse French Tech).
- Prêt d'honneur pour trois fondateurs chez Wilco ou dans le réseau Entreprendre : 60 K€ à 90 K€ (pour un projet industriel).
- Avance récupérable Bpifrance : 150 K€ (équivalent au moins aux fonds propres) pour un dossier avec une bonne dose d'innovation technologique.
- Aides régionales : 10K€ à 20K€, finançant des prestations de services externes.

Ce qui ferait un total de financement non dilutif d'environ 300K€. A quoi s'ajouteraient d'éventuelles aides européennes, sectorielles (comme dans les cleantechs), le Crédit Impôt Recherche, et l'exonération de charges sociales pour les JEI (pendant 4 ans, pour les cotisations patronales et pour certaines fonctions de l'entreprise telles que la R&D, plafonnées).

Comment gérer une réponse négative sur le CIR ?

par Vincent Pinte-Deregnacourt, consultant en R&D, expert scientifique agréé par le ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche depuis 2008, rédigé en 2015 et mis à jour en 2016 et 2018



Lorsque vous aurez déposé votre formulaire 2069 A/SD, si vous obtenez une réponse négative, vous avez parfaitement le droit d'exiger de l'organisme qui vous aura délivré la réponse qu'une seconde expertise soit réalisée et avec de nouveaux chercheurs.

Comme indiqué précédemment, si vous aviez mandaté la DGFIP, elle mandatera elle-même la DRRT. En cas de réponse négative, c'est à nouveau la DGFIP que vous devrez solliciter.

Ceci est important à savoir car la DGFIP va parfois « un peu vite » dans ses conseils et il n'est pas rare de la voir vous inviter à faire trancher votre contestation en cas de réponse négative par le tribunal administratif, dès la première conclusion. Dans le cas d'une seconde conclusion négative et que vous êtes assuré de votre bon droit, il vous reste principalement deux pistes : le tribunal administratif ou le contentieux. Le tribunal administratif est une piste à ne pas négliger mais elle est longue et coûteuse autant en argent qu'en énergie. Très souvent, en plus du stress, du coût et du temps perdu, la première instance ne vous sera pas favorable. La seconde, en appel, avec des magistrats professionnels sera souvent plus intéressante. A Paris, la première instance a un délai d'environ 6 à 9 mois, la seconde est souvent de deux ans.

A noter que cela a engendré une sorte de paradoxe assez détestable : du fait du nombre d'entreprises qui tentent leur chance au rescrit, la DRRT a dû mandater de plus en plus de chercheurs dont parfois des jeunes, avec peu voire aucune expérience de la notion de R&D en entreprise. Ils ne connaissent que la Recherche Fondamentale qui est très différente de la Recherche Expérimentale en entreprise. De ce fait, certaines décisions sont négatives du seul fait d'une incompréhension globale de votre R&D, et les conclusions du chercheur seront de temps en temps « attristantes », surtout si elles sont réalisées par un chercheur d'un secteur qui n'a presque rien à voir avec le sujet. J'ai déjà vu des chercheurs en optique des lasers évaluer un dossier dont l'activité principale de R&D décrite concernait une activité logicielle de pilotage de machine outil de très haute précision...

Or, devant un tribunal, vous ne pouvez pas remettre en cause la compétence d'un expert : la jurisprudence considère depuis longtemps maintenant qu'ils ne peuvent pas se tromper. Et même si votre dossier est refusé parce que l'expert aura nié une vérité flagrante scientifique (par exemple que 2 et 2 ne font pas 4), il reste une difficulté : devant un tribunal administratif, vous ne pouvez soulever que des arguments juridiques.

Le contentieux est une façon plus rapide et plus efficace si vous êtes (à peu près) sûr de votre bon droit : d'une part parce que vous passerez en commission et d'autre part vous bénéficierez d'une discussion très ouverte avec des chercheurs qui auront pris le temps de travailler à la fois sur votre rescrit (s'il existe), votre dossier tout au moins, et sur les corrections faites précédemment par les chercheurs qui auront refusés votre rescrit ou votre dossier en phases d'expertise I et II.

C'est d'ailleurs, à regret, le seul moment où vous aurez accès directement au chercheur. Ce dernier peut venir vous voir ou éventuellement vous demander de préciser certains points, parfois cruciaux dans votre dossier, mais cette pratique tend à se raréfier malheureusement. Ainsi, le chercheur demandera que vous précisiez certains points : mais dans l'immense majorité des cas, il prendra contact avec vous et vous soumettra une liste de questions assez précises. Il n'y a pas vraiment de dialogue.

Dans cette commission se retrouve également une personne déléguée par la DGFIP qui verra ensuite directement avec vous comment rembourser les aides que vous avez perçues indument, avec souvent, la possibilité d'un étalement. Depuis 2014, vous pouvez également demander un rescrit pour des travaux qui sont commencés : la seule contrainte est que la date de démarrage des travaux ne doit pas être supérieure à 6 mois avant la date du dépôt. Dit autrement, vous pouvez désormais avoir commencé vos travaux depuis 6 mois maximum et néanmoins toujours demander un rescrit fiscal sur votre R&D.

Concernant le rescrit, d'autres choses importantes sont à savoir. D'une part, un rescrit n'empêchera pas un contrôle. Cela n'a même rien à voir. Un rescrit est un document délivré par le fisc qui vous donne le droit, a posteriori de son accord (ou à +6 mois), d'engager des dépenses de R&D sur un projet donné et précis, qui aboutira ou pas, et qui vous permettra de demander le remboursement si et seulement si vous respectez les termes du contrat du rescrit sur lequel vous vous êtes engagé. Ce remboursement, une fois qu'il a eu lieu, peut donc tout à fait donner lieu à un contrôle qui vérifiera si vous avez ou non, par rapport au rescrit, respecté les termes de la R&D sur laquelle vous vous étiez engagé.

D'autre part, deux points sont aussi importants pour réussir son rescrit : si vous trouverez ici ou là des maquettes de canvas vous indiquant comment écrire un rescrit (présenter votre société, le contexte scientifique et économique, décrire la R&D que vous allez faire etc...), il faut dire un mot de la notion de verrou technologique et de l'état de l'art.

On définit un verrou technologique comme étant, dans le cadre d'un projet complexe, une difficulté face à laquelle l'Homme de l'art ne sait pas, à priori, comment la contourner (en l'évitant, en la solutionnant directement etc...).

Sans capacité à expliciter tout à fait rigoureusement le verrou technologique sur lequel vous travaillez, il n'y a pas de R&D possible. Il est donc très important que le texte l'abordant soit rédigé avec une attention toute particulière.

Enfin, concernant l'état de l'art. Nous avons évoqué ci dessus la notion de « Homme de l'Art ». Par définition, un Homme de l'art est au fait de sa Science. Cela signifie donc à la fois qu'il est qualifié dans le domaine (par VAE, par diplôme, par expertise dans le temps,) et qu'il est à jour de ses connaissances dans le domaine (par la veille, et par l'état de l'art). Cela signifie donc que sans état de l'art, il est impossible de démontrer que vous êtes au fait de la connaissance, et que donc, vous n'êtes pas en mesure de démontrer où vous faites progresser la connaissance et donc qu'il y a de la R&D : pas d'état de l'art, pas de R&D, c'est aussi simple et difficile que cela.

Il y a donc deux états de l'art à faire simultanément, celui qui consiste l'Art en lui même (plutôt fondamental), et un qui consiste à vérifier (c'est en fait lié) si dans la concurrence, des brevets (donc approche plutôt expérimentale) n'aurait pas été déposés par exemple, ou si ce que vous voulez faire n'est pas déjà au point (où il pourrait suffire de « regarder » comment le verrou technologique a été contourné : vous n'en n'avez plus de ce fait – ceci est vrai sauf si la technologie vous permettant l'analyse n'est pas atteignable : imaginons par exemple une nouvelle boîte de vitesse ultra rapide mais sans brevet et enfermée dans une caisse en plomb : si pour visualiser la boîte de vitesse, vous devez faire fondre la caisse en plomb et de ce fait à chaque fois, endommager très sévèrement la boîte de vitesse ultra rapide, on ne peut pas considérer que bien que votre verrou technologique a été solutionné par quelqu'un d'autre, il n'existe pas pour autant pour vous encore, puisque la connaissance n'est pas accessible).

Crédit Impôt Compétitivité et Emploi (CICE)

Le « Crédit d'Impôt Compétitivité et Emploi » (CICE) créé dans la Loi de Finances 2013 au profit des entreprises imposées d'après leur bénéfice réel (IS ou IR) et qui emploient du personnel salarié. L'assiette de ce crédit d'impôt correspond au montant brut des rémunérations versées aux salariés au cours de l'année civile qui n'excèdent pas 2,5 fois le smic calculé pour un an sur la base de la durée légale du travail augmentée du nombre d'heures complémentaires ou supplémentaires mais sans prise en compte des majorations auxquelles elles donnent lieu. Le taux du crédit d'impôt est fixé à 4 % au titre des rémunérations versées en 2013 et à 6 % à partir de 2014. Attention : le CICE doit disparaître fin 2018 !

Pôles de compétitivité

Les Pôles de compétitivité¹⁸⁵, sélectionnés en 2004 par le gouvernement au nombre de 67 sur plus de 100 candidats, avec 17 pôles « mondiaux », ils sont maintenant 71 après quelques ajouts intermédiaires.

Depuis leur création, ils ont bénéficié de 2,7 milliards d'Euros de financements publics, avec un effet de levier sur les financements privés (3Md€) ou bien... un effet d'aubaine pour ces derniers¹⁸⁶.

Les pôles visent à rassembler les forces régionales autour de laboratoires de recherche, d'universités et d'entreprises innovantes, et sur des thématiques précises.

¹⁸⁵ Voir <http://www.competitivite.gouv.fr/>. Les [statistiques](#) publiées s'arrêtent en 2013 !

¹⁸⁶ Le financement des pôles de compétitivité est notamment apporté par le Fonds Unique Interministériel (FUI). Il est supervisé par la DGE (Direction Générale des Entreprises) qui dépend du Ministère de l'Economie et des Finances, et est géré par Bpifrance. Ils 'agit de subventions destinées aux projets retenus dans le cadre des appels à projets spécifiques, et notamment dans les clusters thématiques des pôles.

Contrôle des dispositifs CIR-CII et sécurisation des déclarations

par Marie-Odile Senand et Marlène Hardy des Elles de l'Innovation, rédigé en 2017

Le CIR/CII peut être contrôlé à tout moment par l'Administration Fiscale. La pratique montre néanmoins que les contrôles sont majoritairement effectués lors des demandes de remboursement et/ou au cours d'un contrôle fiscal global.

Lors des demandes de remboursement de CIR/CII, l'administration fiscale effectue un contrôle dit sur pièces. Elle vérifie le bien-fondé de la demande de remboursement en demandant à l'entreprise de fournir l'ensemble des éléments permettant de justifier de la réalité des opérations d'innovation. Il est généralement demandé de fournir le descriptif technique des opérations d'innovation ainsi que les éléments financiers permettant de justifier des montants portés dans la déclaration.

Le contrôle sur place est effectué suite à la réception, par l'entreprise, d'un avis de vérification. Cet avis de vérification fixe le périmètre d'intervention de l'administration. Le CIR/CII sera analysé par l'administration de la même manière que les autres éléments composant les déclarations fiscales de la société. Que le contrôle soit sur place ou sur pièces, l'administration dispose toujours de la possibilité de solliciter l'avis, des experts du Ministère de la Recherche et des chargés de mission de la DIRECCTE. Les experts et agents de la DIRECCTE sont sollicités afin de donner leur avis sur l'éligibilité scientifique et/ou technique des travaux. L'administration n'est pas tenue de se conformer à l'avis qui est rendu et reste seule compétente pour prononcer, le cas échéant, des redressements.

En cas de désaccord avec les administrations, le contribuable dispose de nombreuses voies de recours qu'il ne faut pas hésiter à actionner.

Pour **sécuriser ses déclarations**, l'entreprise déclarant un CIR/CII doit être en mesure de justifier de son éligibilité en cas de demande de l'administration. Cette justification doit porter à la fois sur l'éligibilité des dépenses et sur l'éligibilité de ses travaux de R&D et/ou d'innovation. Une bonne organisation interne est déterminante dans la gestion des activités d'innovation afin de conserver et de valoriser les connaissances et innovations créées par les entreprises, et de pouvoir répondre rapidement aux différentes demandes des administrations.

Afin de justifier des montants et de la nature des dépenses de R&D et d'innovation, l'entreprise doit conserver l'ensemble des justificatifs comptables et financiers (bulletin de paies, tableau d'amortissement, factures de brevets, de sous-traitance, contrats de subventions ...).

L'entreprise doit également être en mesure de justifier du temps passé aux opérations de conception de prototype ou de R&D. L'entreprise doit mettre en place un système de suivi des temps afin de pouvoir, lors des grandes phases de R&D ou de prototypage, identifier rapidement les personnes impliquées et le temps passé à l'exécution de la phase concernée.

Pour justifier de l'éligibilité des opérations, l'entreprise doit décrire les travaux de R&D et d'innovation réalisés dans un document appelé notice scientifique (CIR) technique (CII). Le plan de rédaction est imposé par les administrations et permet aux agents en charge du contrôle d'apprécier plus facilement l'éligibilité des opérations réalisées.

Afin de sécuriser la mise en place du CIR/CII, l'entreprise peut solliciter l'avis de l'administration fiscale afin que son éligibilité soit confirmée. Il s'agit de la procédure de **rescrit fiscal**. Ce rescrit doit être adressé au plus tard 6 mois avant le dépôt de la déclaration de CIR/CII pour un projet n'ayant jamais donné lieu à déclaration. Une entreprise qui clôture au 31/12/N devra déposer sa demande de rescrit avant le 15/11/N, (la date limite d'envoi du formulaire du CIR/CII étant le 15/05/N+1).

L'administration fiscale a trois mois pour se prononcer. A défaut de réponse dans ce délai, la décision est réputée favorable à l'entreprise.

Depuis septembre 2015, les PME peuvent déposer une demande de rescrit relative à la validation d'un montant plancher de dépenses éligibles au CIR. Auparavant, le rescrit ne concernait que l'évaluation de l'éligibilité scientifique des projets de R&D sans que les montants associés à ces projets ne soient examinés.

Pour faire partie d'un pôle, il faut être intégré en amont dans leur constitution, souvent portée par de grands groupes industriels.

Dans d'autres cas, la participation est totalement ouverte, pour une souscription annuelle. Il faut aussi avoir une activité et un emplacement qui correspondent simultanément à ces pôles.

Le pôle historique ayant inspiré la démarche est **Minalogic** à Grenoble.

Il présente une véritable cohérence d'ensemble avec le rassemblement d'une masse critique de laboratoires de recherche (CEA-LETI), d'écoles d'ingénieurs, d'entreprises industrielles (STMicroelectronics, Soitec) et de startups, autour d'un thème précis (nanoélectronique et ses applications).

Quel est l'intérêt pour une PME de participer à un pôle ? Beaucoup plus pour améliorer son réseau avec des entreprises du secteur, grandes et petites, ou avec les laboratoires de recherche publique, que pour récupérer quelques subventions, très dispersées et requérant le montage de projets participatifs plutôt compliqués. On peut regretter que les pôles enferment un peu les startups dans le microcosme français de l'innovation, très orientée R&D et pas assez marché.

Les pôles ont cependant appris à se tourner vers l'international. C'est ainsi le cas de **Cap Digital**. Depuis 2010, ce pôle organise des voyages d'étude en Asie ainsi qu'une présence de sociétés françaises au SIGGRAPH, le salon de référence du traitement de l'image organisé aux USA. Il est aussi associé avec l'Institut Mines-Télécom qui dispose d'un incubateur dans la Silicon Valley. Enfin, le pôle organise un **Digital Tech Tour** qui consiste à emmener des startups aux USA, notamment à New York, qui sont sélectionnées au préalable par des sociétés américaines, partenaires ou clientes potentielles, et par l'intermédiation de Business France.



Cap Digital est aussi à l'initiative de l'[AACC Startup Project](#), monté conjointement avec le syndicat professionnel des agences de communication (AACC). Lancé en 2013, il est toujours en vigueur en 2018.

C'est un programme d'un an qui propose à une vingtaine de startups sélectionnées sur dossier et pitch d'avoir accès au marché de la communication en étant hébergé dans des agences membres du syndicat. Certaines de ces agences étant internationales, cela permet aux startups de se préparer aux marchés étrangers.

Sur les 72 pôles de compétitivité labellisés par le gouvernement, sept sont spécialisés dans le numérique sachant que bien des pôles industriels autres peuvent aussi attirer des startups du numérique spécialisées dans leur secteur comme dans l'aéronautique. La part des PME impliquée dans ces pôles est très variable, le record étant tenu par le pôle Imaginove basé dans la région Rhône-Alpes.

Le label Entreprise Innovante des Pôles (EIP) est destiné aux TPE/PME innovantes des pôles de compétitivité. Il leur permet d'obtenir une sorte de garantie supplémentaire au label Entreprise Innovante au titre des FCPI de Bpifrance pour lever des fonds auprès des sociétés de capital risque. Le label ainsi obtenu est une sorte de préqualification pour les business angels et les VCs. Mais aucunement une assurance de trouver un investisseur pour autant !

Ce label peut-être complété par l'obtention du **Pass French Tech** qui permet aux startups d'être accompagnées de manière coordonnée par les organismes publics tels que Bpifrance, Business

France, l'INPI et la Coface. Il est focalisé sur les startups de très forte croissance qui font déjà plus de 1m€ de chiffre d'affaire.

Mais il n'y a pas que les pôles de compétitivité. Il y a aussi les « Clusters », un concept plus large que les pôles labellisés par l'Etat. Et il y en a en tout plus de 400, 406 exactement, d'après ce recensement réalisé par **France Clusters** et [téléchargeable ici en PDF](#). La carte les trie par domaine d'activité ce qui est pratique. Et elle n'oublie pas l'Outre Mer !



Programme d'Investissements d'Avenir (PIA)

Le Grand Emprunt décidé par Nicolas Sarkozy en 2009 est arrivé en phase opérationnelle en 2011. C'est un animal difficile à suivre car il change de forme régulièrement. Il était encore en vigueur en 2018.

Le gouvernement Fillon avait défini précisément les allocations budgétaires du PIA et la gouvernance de l'usage de ces fonds dans la Loi de Finance Rectificative de 2010. Le PIA a été voté par le parlement au printemps 2010. Il résulte d'une analyse stratégique conduisant à l'élaboration d'une doctrine d'intervention, à l'issue de travaux conduits par une commission co-présidée par deux anciens Premiers ministres : Alain Juppé et Michel Rocard. Trois types d'allocations peuvent concerner les startups du numérique : le meilleur financement de la valorisation de la recherche, le financement de projets sur les usages innovants du numérique et enfin, des investissements génériques destinés aux PME dites « de croissance ».

Par rapport aux aides publiques habituelles, la spécificité de l'engagement du Grand Emprunt dans le numérique est le poids élevé des prises de participation dans les sociétés qui représente plus de la moitié du financement des nouveaux usages. Ce qui fait maintenant de l'Etat, via Bpifrance, un investisseur direct de référence dans un grand nombre de PME innovantes.

L'enveloppe dédiée au numérique avait été obtenue après un [lobbying persistant](#) au sein du gouvernement et auprès de la Commission sur le Grand Emprunt réalisé par Nathalie Kosciusko-Morizet pendant la seconde moitié de 2009. Un montant de 4,25Md€ a ainsi initialement été alloué au Fonds pour la Société Numérique (FSN) réparti sur deux actions de soutien :

Le **soutien aux infrastructures numériques** à travers une enveloppe de 2 Md€ pour le cofinancement du déploiement du Très Haut Débit. Ce soutien fait partie du Plan National Très Haut Débit visant à assurer, d'ici 2025, la couverture du territoire national en FTTH ou, lorsque cela n'est pas envisageable, par satellite. D'autres plans très haut-débit ont suivi celui-ci.

Le soutien au **développement des services, usages et contenus numériques** avec 850 M€ destinés à soutenir des projets de R&D – souvent collaborative - sous formes de subventions ou d'avances remboursables sur les thématiques suivantes : cloud computing, technologies de base du numérique, valorisation et numérisation des contenus scientifiques, éducatifs ou culturels, sécurité et résilience des réseaux, e-éducation, e-Santé, ville numérique et systèmes de transports intelligents.

Pour répondre aux besoins des startups en phase amorçage, le **Fonds National d'Amorçage** a aussi été créé initialement sous la forme d'un FCPR et doté de 400 M€ complétés de 200 M€ alloués au numérique. Géré par Bpifrance, il investit indirectement dans des startups innovantes, au travers de fonds d'amorçage gérés par des équipes de gestion indépendantes, dans la lignée de ce qui se faisait déjà avec le programme France Investissement, lui aussi sous la gestion de Bpifrance.

La partie du Programme d'Investissements d'Avenir qui couvre les **subventions aux PME** est essentiellement géré par Bpifrance.

Comment profiter du PIA (Programme d'Investissements d'Avenir) ? Direction la Bpifrance qui consolide depuis 2013 tous les dispositifs du PIA à l'exception des Appels à Projets qui sont encore gérés par la DGE à Bercy. Des appels à projet de Recherche et Développement sont régulièrement lancés avec une dotation de 5 à 20 M€ par programme.

Un Plan d'Investissement d'Avenir 2 a été lancé par le gouvernement Ayrault en juillet 2013 et doté de 12 Md€ qui s'ajoutent aux 35 Md€ du PIA 1. Un peu moins de 1 Md€ étaient alloués au numérique dans ce plan et on y retrouve notamment les 200 M€ de dotation du plan de financement des accélérateurs dans le cadre de l'initiative French Tech. Le jeu de bonnetaux des PIA est toujours bien difficile à suivre !

Un PIA3 était lancé en 2016 et un quatrième a même vu le jour après l'élection d'Emmanuel Macron en 2017 sous la forme d'un Fonds pour l'Innovation de 10 Md€, alimenté par la cession de titres détenus par l'Etat de Renault, Engie, EDF et d'autres entreprises publiques à déterminer. Comme une bonne part des PIA précédents, ces 10 Md€ sont placés et seul leur rendement est consommable au fil de l'eau, ce qui donne une allocation annuelle comprise entre 200M€ et 300M€. Comme les autres, elle sera également gérée par Bpifrance. L'usage détaillé de ces sommes n'était pas encore précisé au moment du bouclage de l'édition 2018 de ce Guide.

Autres aides pour la R&D

Ces aides constituent les principales sources de financement ou des incitations à l'investissement pour les startups. Il en existe au niveau européen, au niveau national et parfois au niveau régional. Ces aides se présentent sous la forme de subventions, de prêts à taux zéro, de garanties bancaires ou de mesures d'incitations fiscales.

Entreprise Innovante ou Jeune Entreprise Innovante ?

Voilà un bon exemple de confusion entretenue par les pouvoirs publics dans les aides : la notion d'entreprise innovante ! Il y en a en fait deux :

D'un côté, le statut de **Jeune Entreprise Innovante**, qui existe depuis 2004 et est géré par le Ministère de la Recherche, mais attribué par l'administration fiscale. Il permet de bénéficier d'exonérations fiscales et de charges sociales.

De l'autre, il y a le statut d'**Entreprise Innovante au titre des FCPI**, attribué par Bpifrance. Il permet à une startup d'être intégrée dans un FCPI, notamment par une société de capital-risque. Et de générer les exonérations fiscales afférentes aux FCPI, que ce soit pour l'impôt sur le revenu ou pour les exonérations d'ISF pour leurs détenteurs.

Les critères d'obtention de ces deux labels sont voisins mais pas identiques. Le statut de JEI est exigeant en matière d'activité de recherche alors que Bpifrance est plus proche d'une définition générique de l'innovation technologique pour la labellisation ouvrant la porte d'accès aux FCPI.

Il résulte de ces différentes aides que le coût du travail dans la R&D en France est très compétitif, tout du moins au niveau du périmètre européen, mais également face aux USA. Il faut cependant user de ces aides avec discernement. Un peu comme pour les solutions de défiscalisation destinées aux particuliers, il faut valider l'investissement lui-même avant de se focaliser sur la réduction de son coût apparent !

Les **appels à projets** de la DGE, la Direction Générale des Entreprises de Bercy. Différents programmes industriels prioritaires pour le gouvernement donnent lieu à des appels à projets thématiques qui permettent d'obtenir des subventions de programmes de recherche et de développement. Maximiser ses chances de réussite dans ces appels à projet requiert de monter des projets de R&D collaborative (PME entre elles ou avec une grande entreprise, implication d'un laboratoire de recherche publique). Les dossiers sont assez fastidieux à remplir et ce travail est d'autant plus rapide que la startup dispose d'un business plan bien documenté et aura éventuellement déjà fait une demande de financement auprès d'autres organismes comme Bpifrance. On peut citer d'autres appels à projets, tout comme l'existence sporadique de fonds sectoriels comme celui dédié aux jeux vidéo.

Le **Crédit d'Impôt Jeux Vidéo** est comme son nom l'indique un Crédit d'Impôt dédié au secteur des éditeurs de jeux vidéo. Pourquoi eux et pas votre secteur ? Allez savoir ! En fait, c'est le résultat du bon lobbying du très actif [SNJV](#) (Syndicat National du Jeu Vidéo). Le CIJV a été créé en mars 2007. C'est une variante du CIR applicable à l'ensemble des travaux de création des jeux vidéo. Donc, une exception à la restriction sur les travaux de recherche qui s'applique au CIR. Mais elle s'applique avec un taux moindre, de 20% de Crédit d'Impôt sur les dépenses couvertes. Détails [ici](#). Ce secteur d'activité bénéficie aussi du Fonds d'Aide au jeu Vidéo (FAJV) qui est géré par le [CNC](#). Les dossiers sont déposés trois fois par an. L'aide est plafonnée à 50% du coût d'un projet et ne peut dépasser 200 K€. Elle est versé en deux partie, 75% au démarrage du projet et 25% une fois le projet terminé. Le tout doit être réalisé en moins d'un an sous peine de devoir rembourser les 75% d'avance. La Commission Européenne a permis en avril 2012 au gouvernement français de reconduire ce dispositif jusqu'en décembre 2017. Il [semblait](#) qu'il était toujours en vigueur dans la Loi de Finances 2016.

Le **i-LAB**, anciennement *concours d'aide à la création d'entreprise de technologies innovantes*, prime chaque année depuis 1999 des PME innovantes. Les prix peuvent atteindre 450K€ versés sous forme de subvention (en moyenne 225K€).

Le concours est co-organisé par le Ministère de la Recherche, l'Agence Nationale de la Recherche et Bpifrance. Les deux tiers des projets sont issus de la recherche publique. Les TIC représentent un peu moins de la moitié des lauréats. Le montant du prix finance jusqu'à 60% des investissements en R&D.



Le **financement de projets de recherche** par l'**Agence Nationale de la Recherche**¹⁸⁷. Cette agence de financement de projets de recherche créée en 2007 les sélectionne sur appels à projet. Elle a vu ses moyens grandir sérieusement par le biais du [PIA](#). Son [plan d'action 2017](#) décrit les priorités des projets financés, articulés notamment autour de neuf défis sociétaux dont, de manière générique, la société de l'information et de la communication. Son action s'inscrit dans le cadre des projets européens Europe 2020. Les projets durent au maximum quatre ans et sont de nature collaborative, si possible internationale. Ils sont sélectionnés par des enseignants et visiblement, peu par les industriels. Les startups peuvent être intéressées en particulier par les PRCE (Projets de recherche collaborative – Entreprises) dédiées aux collaborations entre laboratoires de recherche académiques et publics et une ou plusieurs entreprises, pour générer des résultats de recherche profitables à toutes les parties impliquées et pour la création d'innovations.

¹⁸⁷ Voir <http://www.agence-nationale-recherche.fr/>.

Dans le numérique, les priorités sont les réseaux 5G, les objets connectés, le big data et la collaboration homme-machine. Mais nombre de startups peuvent s'intégrer à d'autres thématiques, et notamment dans la santé, les transports et l'environnement.

IT-Translation est l'investisseur et le cofondateur des startups techno-numériques issues de la recherche publique ou privée. L'originalité du modèle ? Ultra-amorceur, IT-Translation intervient très tôt (dès l'idée) auprès des chercheurs, sur des projets très technologiques.



IT- Translation cofonde les entreprises et apporte un investissement jusqu'à 300 K€ via le fonds IT-Translation Investissement. IT-Translation a été créé il y a en 2011 par CDC Entreprises (maintenant dans Bpifrance) et l'INRIA. Il a été rejoint en 2013 par le Fonds Européen d'Investissement (FEI). Par son modèle d'investissement et de cofondation de startups, IT-Translation et ses partenaires sont engagés pour la recherche « made in France » créatrice d'entreprises.

Leur portefeuille comprend des startups numériques à forte composante technologique et très btob comme Antelink (gestion d'intégration de composants open source dans un projet logiciel), Tocea (analyse de la qualité du code), Techlimed (traitement du langage), Mensia (visualisation de données neurobiologiques) ou Data Publica (Data as a service), Sysfera (outils pour le HPC). L'équipe d'IT Translation est basée avenue d'Italie à Paris.

En novembre 2017, IT-Translation annonçait un partenariat stratégique avec la société d'investissements Elaia Partners, intégrant une prise de participation d'Elaia Partners dans IT-Translation à hauteur de 21%. L'idée étant de créer une structure leader du développement de startups des deep techs issues de la recherche dans le numérique. Dans la pratique, il s'agit d'une fusion progressive d'IT-Translation dans Elaia Partners.

Financements européens

L'Europe finance des projets de recherche en général de nature partenariale.

Les **Programmes Cadre de Recherche et Développement (PCRD)** ou Seventh Framework Program (FP7) sont intégrés dans le programme **Horizon 2020** couvrant la période 2014-2020 avec un budget global de financement de la compétitivité et de l'innovation de 80 Md€, dont 20% est dédié aux startups et PME. Les contraintes sont importantes : il faut pour en bénéficier s'allier à plusieurs laboratoires de recherche et entreprises, et sur plusieurs pays. Cela peut servir si votre startup a une forte composante technologique dans son offre. Il faut évidemment s'y retrouver dans le dédale administratif de leurs procédures de sélection.

Certaines arrivent à en bénéficier avec des projets technologiques très différentiels. Les sociétés font acte de candidature selon plusieurs phases de maturité : la première pour l'évaluation d'un concept et de sa faisabilité, qui dure six mois et est subventionnée à hauteur de 50 K€, la deuxième phase correspond à la mise sur le marché avec des subventions allant de 500 K€ à 2,5 m€. La dernière phase accompagne la commercialisation et sous forme de prêts. Pour candidater, il faut faire la chasse aux appels à projets [en ligne](#). On peut candidater quatre fois par an.

Début 2015, Bpifrance lançait un nouveau dispositif d'aide au diagnostic des besoins des PME et d'orientation vers les programmes d'Horizon 2020, le **Diagnostic Europe** (ex APE ou Accès aux Programmes européens) leur permet d'accéder aux prestations de conseil proposées par les membres de l'association des Conseils en innovation ([lien](#)).



Habilitées par Bpifrance, les sociétés de conseil ont pour mission de sensibiliser, accompagner et suivre des PME françaises dans leurs démarches d'accès aux programmes de recherche et innovation de l'Union européenne. L'APE comprend deux modules : le « Diagnostic Flash », un diagnostic rapide permettant d'orienter l'entreprise vers un programme de financement adapté à ses besoins et à sa stratégie et « Accès Europe », qui suit le Diagnostic Flash à la demande de l'entreprise et avec l'accord de Bpifrance. Cet accompagnement est tourné vers la préparation d'un dépôt de candidature à l'Instrument PME phase 1. Il peut également permettre d'approfondir la stratégie de l'entreprise afin d'accéder à d'autres programmes européens.

Il y a le **FEDER** (Fond Européen pour le Développement Régional) qui apporte aussi diverses aides aux PME innovantes et est géré par les Préfectures. Et enfin, le programme COSME, dédié aux PME (COMPetitiveness of enterprises and SMEs) qui doit aussi démarrer en 2014.

Il existe aussi le programme **Eurostars** qui est plus simple à intégrer et couvre vraiment les dépenses d'innovation et pas de R&D contrairement aux PCRD, les aides étant directement fournies par les états membres de l'Union Européenne. Le programme est de plus non sectoriel. En France, c'est Bpifrance qui gère l'agrément Eurostars. Les projets doivent cependant intégrer au moins deux entités de deux états membres de l'Union Européenne. Un projet allant jusqu'à 1,4 m€ peut être financé jusqu'à 40% par ces aides Eurostars qui couvrent les dépenses de propriété intellectuelle, d'études de marché et de faisabilité, les expérimentations, le développement de produits, procédés nouveaux ou améliorés, la réalisation et la mise au point de prototypes, les installations pilotes ou de démonstration. Le projet doit aussi déboucher sur un produit, procédé ou service commercialisable dans les deux ans suivant sa fin. Mais il faut bien remplir son dossier et se faire éventuellement aider d'un cabinet de conseil spécialisé dans le domaine.

La Commission Européenne lançait en novembre 2016 une initiative en faveur des startups pour leur permettre de se développer à l'échelle mondiale. Elle comprend notamment la création de fonds d'investissements paneuropéens de capital-risque, la mise en place d'un cadre propice pour les « bacs à sable réglementaires » reprenant les pistes du programme France Expérimentations lancé en 2015, la modification et la simplification des programmes européens de financement tels que Horizon 2020 pour prendre en compte l'innovation sous toutes ses formes y compris de services et l'extension du programme « Erasmus pour les jeunes entrepreneurs » aux incubateurs et aux entrepreneurs. Reste à suivre tout cela à la trace dans la pratique !

Enfin, en avril 2018, la Commission européenne et le Fonds européen d'investissement (FEI) lançaient un fonds de fonds paneuropéens de capital-risque (VentureEU) qui ambitionne de financer 1500 startups prometteuses. Le fonds de fonds est doté de 410M€ dont 67M€ provenant du FEI, 200M€ du programme Horizon 2020 InnovFin Equity, 105M€ du programme COSME et 105M€ du Fonds Européen pour les Investissements Stratégiques. Ce fonds de fonds permettra à des fonds de VCs de lever 2,1Md€ en tout. Ils sont six en tout, avec Aberdeen Standard Investments, Axon Partners Group, Isomer Capital, LGT Capital Partners, Lombard Odier Asset Management et Schroder AdvEq. Pour en bénéficier, il faut donc contacter ces fonds et rentrer dans un processus d'évaluation classique sachant qu'aucun d'entre eux n'est français. Bonne chasse !

Aides génériques à la création d'entreprise

Dans ce domaine, les aides sont également nombreuses mais relèvent moins du financement que du lobbying ou de l'intégration dans le tissu économique local. Les aides les plus pertinentes sont souvent celles que l'on trouve à l'échelle locale, dans sa région ou sa ville. Notamment au niveau des incubateurs qui apportent une aide logistique significative (locaux, services bureaux). Certaines aides prennent la forme d'une offre de conseil ou de mentoring gratuites ou co-financées par ces organismes (Paris Mentor, Scientipôle Initiative).

Exonérations de charges sociales : il existe un grand nombre de contrats de travail destinés aux jeunes pour relancer l'emploi. Le paradoxe est que les principales réductions de charges sociales concernent soit les personnels peu qualifiés payés au SMIC, soit les chercheurs. Alors que les startups ont besoin de jeunes ingénieurs en développement logiciel, de commerciaux et de marketeurs ! Il existe notamment le dispositif ACCRE d'exonérations de charges sociales pour la première année de création de l'entreprise. Lui aussi est sujet à de nombreuses conditions. Citons « l'allègement Fillon » qui est toujours en vigueur peut aller jusqu'à 28,1% du taux de charges patronales. Ces aides couvrent l'embauche en CDI, le renouvellement d'un CDD pour une durée supérieure à un mois ou la transformation d'un CDD en CDI. L'entreprise doit être une bonne élève pour préserver l'emploi et ne doit, dans les 6 mois qui précèdent l'embauche, ni avoir procédé à un licenciement économique sur le poste pourvu par le recrutement, ni avoir rompu un contrat de travail avec le même salarié, sauf en cas de priorité de réembauche.

Chambres de commerce : elles ont des structures d'accueil destinées tant aux startups qu'aux PME innovantes. Leur activité dépend un peu des régions. A Lyon, par exemple, NovaCités est adossée sur la CCI locale avec une cellule de consultants de la CCI qui accompagne les startups. Avec un taux de réussite de 95% sur les cinq premières années.



Agence France Entrepreneur : qui reprend et étend les activités de l'APCE depuis fin 2015. Au statut d'association Loi 1901, elle propose surtout un portail d'information assez complet pour le créateur d'entreprise. L'Agence favorise le développement économique dans les territoires les plus en difficulté. Elle favorise les créations d'entreprises plus pérennes et créatrices d'emploi, aide au développement des très petites entreprises (TPE) et des petites et moyennes entreprises (PME) qui créent de l'emploi et innovent au service des territoires fragiles.



DIRECCTE¹⁸⁸ : ce sont les Directions Régionales des Entreprises, de la Concurrence, de la Consommation, du Travail et de l'Emploi qui ont remplacé les anciennes DRIRE, des administrations rattachées au Ministère de l'Economie et des Finances. Elles ont un rôle d'accompagnement des projets de PMI et surtout un rôle de lobbying local, notamment pour créer des synergies entre projets. Ces Directions Régionales jouent un rôle instrumental dans la création des pôles de compétitivité. Elles ne disposent pas de budget en propre pour financer les projets innovants.

Collectivités locales : chaque région, département ou grande ville dispose de sa structure d'accompagnement à l'innovation. Elles fournissent des aides logistiques comme l'accès à des locaux dans des pépinières avec services partagés (télécoms, secrétariat).

¹⁸⁸ Voir <http://direccte.gouv.fr/>.

Nous avons par exemple Paris Region Lab¹⁸⁹ qui émane à la fois de la CCI de Paris et de la Mairie de Paris, ou l'ARDI qui émane de la Région Rhône Alpes, ou encore l'association MEITO financée par la région Bretagne. Paris Développement s'est lancé dans un programme de mentoring en avril 2006 visant au démarrage les 10 startups les plus prometteuses identifiées par un comité de sélection. Les collectivités peuvent également assister les startups dans leur démarche de protection de la propriété intellectuelle à l'INPI, le dispositif PTR finançant les deux tiers du coût de dépôt de brevet. Pour sa part, la Région Ile de France propose l'appel à projets PM'UP depuis 2008 qui a lieu une fois par an et permet de subventionner un projet de développement d'une PME. En 2009, 250 dossiers avaient été retenus sur 1300 candidats, soit 19%. Dans les faits seules les entreprises de plus de 20 salariés et tendant vers 50 ont de réelles chances d'être retenues dans le cadre de ce dispositif.

CRITT : Centres Régionaux d'Innovations et de Transfert de Technologie, ce sont des associations loi 1901 au service des PME/PMI rattachées aux Régions et aux Délégations Régionales à la Recherche et à la Technologie. Elles rassemblent, par marchés et territoires, des représentants des milieux industriels, universitaires et de la recherche. Ils sont structurés par domaine technologique (technologies biomédicales, électronique et l'informatique, chimie et de l'environnement, l'agro-alimentaire, etc). Leur mission consiste à « *mettre en œuvre des actions en faveur de l'innovation et des transferts de technologie financées par les Régions, sensibiliser le tissu industriel aux nouvelles technologies, mobiliser les compétences industrielles et scientifiques pour lancer des actions conjointes* ».

Les CRITT gèrent notamment l'ARITT (Aide Régionale à l'Innovation et aux Transferts de Technologie), dont la variante « Transfert » propose un financement de projets de mise sur le marché de produits issus de la recherche, à hauteur de 70 K€ pour les PME innovantes. Mais cela dépend des régions. Les CRITT proposent de nombreuses autres aides spécifiques, qui dépendent de chaque région et des secteurs d'activités soutenus par ces régions. Consultez leur site web pour en savoir plus.

Depuis décembre 2008, les CRITT de l'Ile de France sont regroupés dans le **Centre Francilien de l'Innovation**, qui a ensuite été fusionné en 2014 dans **Paris Région Entreprises**, l'agence d'attractivité de l'Ile de France pour les investissements étrangers.

Dans le cas de l'Ile de France, il faut citer le **Paris Region Venture Fund**, anciennement Fonds Régional de Co-Investissement, qui alimente les fonds propres des PME innovantes à concurrence de 500 K€ et sous des formes diverses : prêts participatifs et avances sur comptes-courants, obligations convertibles et prise de participation. Le fonds est géré par Cap Décisif Management, le fonds d'amorçage financé par la région Ile de France¹⁹⁰.

Il y a enfin des initiatives transnationales comme **Euroquity**¹⁹¹ qui associe Bpifrance et l'allemand KfW, qui est un organisme public ayant des attributions voisines de celles de Bpifrance et de la Caisse des Dépôts. Le fonds finance des entreprises françaises et allemandes. Il associe des partenaires de l'écosystème francilien dont Scientipôle Croissance, la branche de Scientipôle qui accompagne les startups financées par des prêts d'honneur chez Scientipôle Initiative pour les amener à leur premier million d'Euros de chiffre d'affaires.

¹⁸⁹ Voir leur site sur <http://www.parisregionlab.com/>. Les structures d'accueil de Paris Region Lab comprennent Paris Innovation, un incubateur situé 5 rue d'Uzès, Paris Cyber Village et République Innovations, deux pépinières d'entreprises. Comme un VC, ils filtrent un grand nombre de dossier pour sélectionner les projets les plus prometteurs.

¹⁹⁰ Cf <http://frci-idf.com/>.

¹⁹¹ Cf <https://www.euroquity.com/fr/financersaboite>.

Bilan sur les aides publiques

Près de la moitié **du financement de l'innovation et des startups en France** est d'origine publique, avec une bonne part de dépenses fiscales comme le CIR.

Toutes ces actions du secteur public structurent bel et bien l'ensemble de l'écosystème de l'innovation en France. Elles présentent évidemment des lacunes qui accumulent le poids de l'historique français mais qui sont contournables :

- Ces aides sont toujours très focalisées sur le financement de la **R&D** alors que les besoins des startups – au moins dans le numérique - sont plus situés de la création de produits (qui ne relève normalement pas d'une approche expérimentale), du côté du marketing, de la vente et de l'internationalisation. Cette prise de conscience commence à avoir lieu en France avec la volonté de mieux aider et financer les innovations de services. Cela a amené à la création du Crédit Impôt Innovation.
- Les aides étaient jusqu'en 2013 très **fragmentées** avec une bureaucratie disséminée et incohérente dans plein d'organismes pour les obtenir, tout comme au niveau européen. La création de Bpifrance en 2013 a toutefois tracé le chemin de la simplification.

Par contre, ces aides présentent quelques caractéristiques intéressantes :

- Bien utilisées, les aides publiques peuvent donner un **très bon coup de pouce** aux startups. C'est un palliatif acceptable au manque de capital d'amorçage en France. En effet, en se débrouillant bien, une startup peut accumuler jusqu'à 300K€ d'aides et prêts divers, qui sont l'équivalent d'un capital d'amorçage.
- Elles compensent partiellement la **faible taille de notre marché intérieur** qui limite la valorisation des startups à leur démarrage. En apportant des financements non dilutifs aux startups en phase d'amorçage, le système des aides publiques limite la trop grande dilution du capital des startups en phase d'amorçage.

Il faut souvent se faire accompagner pour trouver les bonnes aides auxquelles on a droit en fonction de son statut. Le mieux étant de se faire aider d'abord par la structure publique la plus proche, au niveau collectivité locale ou un incubateur. Et si on s'en donne les moyens, par des structures privées spécialisées dans la recherche de financements publics.

International

Développer son business à l'international est indispensable pour toute startup qui se respecte. C'est en effet le point de passage obligé pour générer des économies d'échelle, pour atteindre une taille critique et aussi pour faire face à ses concurrents étrangers, notamment américains, qui eux, se développent très vite à l'international en partant de leur marché intérieur qui est au minimum huit fois plus grand que le marché français.

Pour se développer à l'international, une startup peut se faire accompagner par des établissements publics (Business France, Coface), consulaires (CCI) aussi bien que par des intervenants privés, que nous allons décrire ici-même.

Business France

Business France est l'agence nationale au service de l'internationalisation de l'économie française. Elle est chargée du développement international des entreprises et de leurs exportations, ainsi que de la prospection et de l'accueil des investissements internationaux en France. Elle promeut l'attractivité et l'image économique de la France, de ses entreprises et de ses territoires. Elle gère et développe le VIE (Volontariat International en Entreprise).

Créée en janvier 2015, Business France est issue de la fusion d'UBIFRANCE et de l'AFII (Agence française pour les investissements internationaux).

Business France dispose de 1 500 collaborateurs situés en France et dans 70 pays. Elle s'appuie sur un réseau de partenaires publics et privés.



L'ensemble fournit un réseau d'appui utile pour aider les entreprises françaises à se développer à l'international de manière efficace et durable. Son [site](#) est aussi une source d'information sur les formalités, les réglementations, ou encore la propriété intellectuelle. Il référence l'ensemble des aides disponibles pour développer ses activités d'exportation.

*Business France
s'occupe sérieusement
des startups
technologiques depuis
environ 2014.*

Les bureaux de Business France accompagnent souvent les institutions comme les pôles de compétitivité, associations professionnelles et institutions dans le montage de voyages d'études.

Ils font aussi la promotion locale des industries françaises. Ils peuvent organiser la présence d'industriels français dans des salons professionnels locaux, dont celle de startups.

Business France organise chaque année fin octobre ses **Rencontres Internationales de la French Tech** (RIFT) qui font le point sur les financements disponibles pour développer ses activités à l'international et apportent des témoignages d'entrepreneurs du numérique ayant réussi leur démarche d'export.

A cette occasion, en partenariat avec l'IE-Club, Business France y présente les lauréats des Trophées de l'Internationale des Leaders du Numérique. Ces trophées font la promotion des PME Innovantes à fort potentiel de développement international.

Depuis début 2014, Business France développe des offres destinées aux startups avec plusieurs produits adaptés aux différents stades de développement à l'international :

- Des produits qui vont sélectionner les meilleures d'entre elles pour les accompagner sur des événements phares tels que le **CES de Las Vegas** et la **NRF** de New York (janvier¹⁹²), le **Mobile World Congress** à Barcelone (mars), l'**IFA** à Berlin (septembre) le **Web Summit** de Lisbonne et **Slush** à Helsinki (novembre) ou encore **SxSW** d'Austin – Texas (mars). Le schéma ci-dessous d'origine Business France compare ces différents événements et les budgets nécessaires pour y exposer.



cible	Hardware BtoC	Hardware BtoC	Tech Généraliste	Tech Généraliste Focus : Industrie créative /VR	Tech Généraliste	Retail Tech	Tech, écosystème Mobile, Télécoms
date et lieu	Janvier / Las Vegas	Septembre / Berlin	Novembre / Lisbonne	Février / Austin	Décembre / Helsinki	Janvier / NYC	Février / Barcelone
format d'exposition	Stand 9 m ² 4 j	Station 4 m ² 6 j	1 pod 1j (3 j pour l'évt)	Station 1 j	Station 4m ² - Alternance	Station 1m ² - Alternance	Station 4m ² 4 j
visiteurs journalistes exposants	180 000 7 000 3 800	237 000 5 700 1 800	60 000 2 200 1 500	70 000 3 500 600	15 000 630 1 700	35 000 580	108 000 3 500 2 300
rayonnement	Monde	Europe + Asie	Monde	Etats-Unis	Pays nordiques	Mondiale + France	Monde
budget	15 000 € 3 pers / 8j	6 000 € 2 pers / 6j	4 500 € 2 pers / 4j	10 000 € 2 pers / 6j	4 000 € 2 pers / 2j	15 000 € 3 pers / 3j	10 500 € 3 pers / 4j

- Des produits destinés aux startups plus aguerries pour les accompagner sur des marchés matures, sur des événements plus appropriés comme les French Tech Tour Business France ou le programme Impact (anciennement ubi i/o), en partenariat avec Bpifrance.

Voici sinon quelques aides disponibles pour le développement international :

- Le **Volontariat International en Entreprise (VIE)** qui permet de recruter un jeune pour l'envoyer à l'étranger entre 6 et 24 mois, et à un coût inférieur à celui d'un cadre expatrié. L'entreprise est exonérée de charges sociales en France et la gestion administrative du recrutement, intégrant la recherche d'aides régionales complémentaires, est réalisée par Business France. La rémunération du VIE est de plus éligible au crédit d'impôt export. Seulement 20% des expatriés en VIE sont dans des PME, le reste l'étant dans des grandes entreprises. Pour ce qui est des USA, le VIE doit avoir un Visa J1 qui est porté/demandé par la structure américaine de votre société. Votre région peut également prendre en charge une partie des coûts liés au salaire.
- L'**exonération d'impôt sur le revenu** des salariés chargés de la prospection commerciale à l'étranger, sur la part de leur rémunération correspondant au temps passé hors de France, qui doit dépasser 120 jours par an. Ceci concerne toutes les entreprises et pas seulement les startups.
- L'offre **Bpifrance Assurance Export**, déjà vue.

¹⁹² En janvier 2018, environ 35 startups étaient accompagnées par Business France dans le village de startups Eureka Park du CES qui comprenait environ 300 startups françaises sur un total de 900.

- Le **Crédit d'Impôt Export**, qui peut aller jusqu'à 50% de 80K€, réduit les dépenses liées à la prospection commerciale à l'étranger et au recrutement d'un salarié (en CDI, CDD, CNE, contrat de mission export, VIE). Il couvre aussi bien les pays de l'Union Européenne que les autres. C'est le seul crédit d'impôt qui court sur 24 mois.

French Tech

En novembre 2013 était lancée la French Tech, une initiative de Fleur Pellerin, à l'époque, Ministre déléguée en charge des PME et du numérique, ambitionnant de servir de label « chapeau » de la dimension internationale de l'écosystème numérique français.

L'origine de la French Tech est alambiquée et méritera un jour un livre ! Elle est le croisement d'un plan de quartiers numériques qui faisait partie du programme de campagne de François Hollande en 2012, d'une réaction aux opérations de communication des Anglais et des Allemands avec la London Tech City et la Berlin Alley, et enfin, elle permettait aussi de réagir à la révolte des pigeons d'octobre 2012.

La marque ombrelle de la French Tech sert surtout à promouvoir les entreprises françaises de technologie à l'étranger et à attirer en France les entreprises et entrepreneurs étrangers innovants. Elle joue aussi un rôle pour structurer et dynamiser l'écosystème français des startups autour des métropoles de la French Tech.

Le dispositif initial de la French Tech comprend une campagne de communication tournée vers l'étranger (15M€ sur 5 ans) ainsi que des moyens financiers (200 M€) destinés à financer les accélérateurs dans le cadre du fonds **French Tech Accélération** géré par Bpifrance, avec en avril 2018, 14 accélérateurs financés à Paris, Brest, Lyon et Marseille.

Les premières régions ou villes labellisées en 2014 étaient Nantes, Rennes, Bordeaux, Toulouse, Montpellier, Aix en Provence, Grenoble, Lyon et Lille. Elles bénéficient de financement en capital au niveau des structures privées d'accélération locales de startups. En juin 2015, quatre nouvelles métropoles étaient labellisées French Tech : Brest Tech (Brest, Morlaix, Quimper et Lannion), Normandy French Tech (Rouen, Caen et Le Havre), Lor'NTech (Metz, Nancy, Thionville et Epinal) et French Tech Côte d'Azur (Nice, Cannes, Grasse et Sophia-Antipolis).

Elles ont été complétées ensuite par des écosystèmes thématiques : Angers et les objets connectés, l'Alsace et les medtechs, Avignon et la culture tech, Saint-Etienne et la design tech.

Le programme Impact de Business France et Bpifrance

Le programme Impact accompagne le développement international de startups aux USA et en Chine. C'est l'ex-Ubi i/o, lancé en 2013 par Ubifrance.

Après avoir accompagné 50 startups aux USA sur quatre promotions de 14 startups, dans la Silicon Valley et à New York, 80% des startups accompagnées se sont implantées aux USA, ont levé \$132M et signé 200 contrats aux USA. La cinquième édition du programme met les bouchées doubles en créant deux promotions d'une douzaine de startups, une par semestre. Les candidatures sont soumises jusqu'à début janvier et début juillet. Les élus de la première promotion étaient annoncés en février.

Impact USA s'appuie sur un accélérateur de startups, deux écosystèmes (Silicon Valley pour 7 startups et New York pour 5 startups) et 10 semaines d'immersion aux Etats-Unis. La préparation démarre en France avec un Bootcamp de deux jours à Paris en février 2018. Aux USA, les 6 premières semaines sont consacrées à la mise en œuvre de la stratégie d'entrée sur le marché américain avec un mentoring et coaching sur la redéfinition de la proposition de valeur, le positionnement marketing et commercial, le pitch, la stratégie d'approche des acteurs clés pour leur développement. Les 4 autres semaines sont consacrées à la mise en application.

La déclinaison du programme Impact en Chine reprend deux programmes existants, le French Tech Tour China, un programme d'immersion et le programme d'accélération Impact China qui accompagne 5 startups entre mars et juin.



La dimension internationale de l'écosystème français a pris du poids au passage¹⁹³, notamment à l'occasion des CES de Las Vegas entre 2014 et 2018 qui ont vu la présence française atteindre une taille critique. Il en a été de même au MWC de Barcelone, à SXSW d'Austin-Texas, au Web Summit de Dublin, à Slush à Helsinki ainsi qu'au Cebit de Hanovre. Il est d'ailleurs important et maintenant utile, pour les startups, d'arborez le logo de la French Tech même si leur stand ne fait pas partie du village de Business France dans ces événements.

Début 2015, l'équipe de la Mission French Tech était intégrée dans la nouvelle **Agence Française du Numérique**. Celle-ci regroupe la Mission Très Haut Débit créée en 2013 ainsi que la Délégation aux Usages d'Internet qui était en partie rattachée au Ministère de la Recherche et de l'Enseignement Supérieur. Cette agence comprend une quarantaine de personnes. A noter que l'essentiel du budget dédié à l'international, de l'ordre de 15 M€, est géré sous l'égide de Business France. Depuis avril 2018, la Mission French Tech est dirigée par Kat Borlongan, sélectionnée après un appel à candidature qui a généré une cinquantaine de candidats et trois finalistes. Elle avait été dirigée par David Monteau depuis sa création. Ce dernier a rejoint la startup Skopai en décembre 2017.

Faisons maintenant un tour des différents outils de la French Tech dont une bonne part est liée à sa dimension internationale, d'où la position de la French Tech dans cette rubrique « international » du Guide des Startups.

Le **Pass French Tech** (mars 2014) est un service destiné à l'accompagnement des startups de forte croissance issues notamment des pôles de compétitivité et des métropoles labellisées FrenchTech. Il mobilise la DGE de Bercy, Bpifrance, Business France, la Coface, l'INPI et l'AFIC pour coordonner les actions destinées à accompagner, notamment financièrement, la montée en puissance des startups. Les startups sont sélectionnées selon des critères de croissance du CA réalisée et anticipée et de rentabilité (EBITBA).

Quelques centaines d'entreprises bénéficient du Pass. Les startups sont coachées et orientées vers les différents organismes publics intégrés dans l'offre. En 2014 et début 2015, ce processus était testé par Cap Digital, Systematic et l'écosystème de Bordeaux-Aquitaine. Il a été ensuite étendu aux autres régions de la French Tech. Depuis la création de ce programme, une centaine de startups ont été agréées. Elles font en moyenne 44% de leur CA à l'international et ont levé 670M€ en 2016.



¹⁹³ Cf le site <http://www.lafrenchtech.com/>, <http://www.oezratty.net/wordpress/2013/les-recettes-de-la-french-tech/>. Et aussi <http://www.oezratty.net/wordpress/2014/essor-international-frenchtech/>.

Les **French Tech Hubs** (2015) ont été lancés au départ à San Francisco, New York, Boston, Tel Aviv et Tokyo puis étendus en 2016 à Montréal, Cape Town (Afrique du sud), Abidjan (Côte d'Ivoire), Barcelone, Hong Kong, Londres, Berlin, Dubaï, Los Angeles, Milan, Pékin, Sao Paulo, Shanghai, Shenzhen, Taïwan et le Vietnam. Ils sont donc 22 au total, cumulant 300 entrepreneurs-mentors et 1000 startups. Ce sont des structures privées labellisées par la French Tech qui accueillent des startups françaises pour les aider à s'implanter à l'étranger et dans leurs écosystèmes d'innovation. Ces hubs organisent des événements et accélèrent le développement des startups en se focalisant notamment sur les levées de fonds, les relations avec les médias, grands clients et écosystèmes locaux. A San Francisco, le French Tech Hub partage ses locaux avec l'Atelier BNP-Paribas. La qualité de l'accompagnement dépend des équipes qui sont à l'origine de leur création. Parfois, il s'agit de représentants de grandes entreprises, moins préoccupés par les startups.

Le **French Tech Ticket**, lancé en 2015, est un programme d'accompagnement des startups étrangères qui veulent s'implanter en France aussi bien pour leur développement commercial que pour y implanter éventuellement des activités de R&D locales. Le package comprend une procédure accélérée d'attribution de titres de séjour en France pour les lauréats et leur famille, un financement de 45K€ par projet, des prêts personnels, un accueil de 12 mois dans les incubateurs parisiens et des métropoles de la French Tech, un cycle de formations, des événements de networking, un suivi par un parrain entrepreneur, la participation à deux Demo Days, l'accès à un Help Desk d'assistance aux formalités administratives, une aide à l'installation personnelle pour trouver un logement. Les fondateurs doivent être anglophones, le projet de startup doit être non créé juridiquement en France ou déjà créé à l'étranger, l'équipe doit s'installer en France pendant 12 mois et s'investir à temps plein sur le projet au sein de l'incubateur d'accueil. Le French Tech Ticket est promu par des ambassadeurs qui sont des entrepreneurs étrangers ou acteurs de l'écosystème entrepreneurial étrangers établis en France et font la promotion internationale de l'écosystème français des startups.

Le French Tech Ticket et le French Tech Visa permettent d'attirer des entrepreneurs étrangers en France. L'ouverture sur le monde est un signe de vitalité important d'un écosystème d'innovation !

En juin 2016, le programme accueillait en tout 41 incubateurs partenaires à l'occasion du lancement de la saison 2, dont 22 en Ile de France¹⁹⁴ et 19 dans les métropoles French Tech en région¹⁹⁵. La seconde saison, de 2017, avait accueilli 70 startups choisies parmi 2700 candidats réparties dans 43 domaines d'activités et avec 160 entrepreneurs. Elles étaient installées dans 41 incubateurs situés dans 13 villes labellisées French Tech. Tous les continents sont bien représentés, qu'il s'agisse des USA, de la Chine et même de l'Inde. En 2018 était lancée la troisième promotion du French Tech Ticket.

Pourquoi attirer ces startups étrangères ? Dans la pratique, il s'agit souvent de startups créées par des étrangers déjà en France, après leurs études ou projets de recherche. L'idée est d'attirer ou de conserver les talents en France.

Un écosystème d'innovation est florissant lorsqu'il est très international. C'est l'un des facteurs de succès de la Silicon Valley qui est reproductible, alors pourquoi se priver ?

¹⁹⁴ 50 Partners, 104factory, Bond'Innov, Creative Valley, Genopole, Impulse Partners, iPEPS-ICM, La Paillasse, Le Comptoir de l'innovation, Le Hub Bpifrance, NUMA, Paris Pionnières, Le Tremplin (Paris&Co), Le Cargo (Paris&Co), Welcome City Lab (Paris&Co), SchoolLab, SenseCube, Starbust, Startup42, Telecom & Management SudParis Entrepreneurs, Usine IO et X-UP.

¹⁹⁵ Ekito, Airbus Bizlab, Connected Camp, La Myne, EM Lyon, Boost in Lyon, Telecom Bretagne Rennes, 1Kubator Bordeaux, Telecom Bretagne Brest, BizMedTech, Savoie Technolac, Le Tarmac, BIC, FFWD Normandie, Eurasanté, Euratech, Plaine Images, Belle de Mai, PACA Est. Les métropoles accueillantes étant : Lille is French Tech, French Tech in the Alps, French Tech Rennes Saint Malo, Normandy French Tech, Brest Tech +, Aix Marseille French Tech, Bordeaux French Tech, French Tech Côte d'Azur, French Tech Toulouse, Lor'N Tech et Lyon French Tech.

Le **French Tech Visa** lancé en 2017 complète le French Tech Ticket. Il vise à attirer en France les entrepreneurs, salariés et investisseurs internationaux.

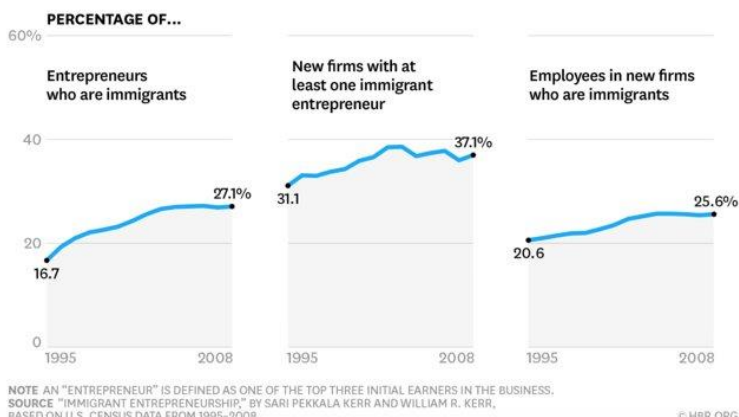
Le French Tech Visa est une procédure simplifiée et accélérée pour l'obtention d'un titre de séjour et en premier lieu du Passeport Talents, lancé fin 2016, pour les talents étrangers éligibles.

Cette initiative fait écho à une bonne pratique connue de la Silicon Valley qui est une grande terre d'accueil des talents étrangers depuis des décennies.

La moitié des startups y sont en effet créées par des étrangers.

Immigrant Entrepreneurship Trends in the U.S.

More immigrants are founding businesses and working in new firms.



French Tech Diversité est un programme annoncé en mars 2017 et lancé en octobre 2017 par Mounir Mahjoubi, Secrétaire d'Etat au Numérique. Il vise à améliorer la diversité sociale dans l'écosystème des startups en France. Il cible les personnes résidant dans les communes cibles de la politique de la ville (les « banlieues »), les étudiants boursiers et les bénéficiaires des minima sociaux. Ce programme expérimental va intégrer une promotion de 35 startups créées par ces personnes. Elles seront sélectionnées pour rejoindre le programme à partir de juin 2017 pendant un an. Elles bénéficieront d'un financement de 45K€ pour couvrir les frais liés au projet dans la limite de 20K€ (matériel, salaire, etc.), les frais externes (études de faisabilité, prestataires de services, etc.) dans la limite de 25K€, un hébergement et un accompagnement pendant un an dans l'un des incubateurs partenaires, un programme d'accompagnement individuel avec le mentorat d'un entrepreneur vivant en France ou installé issu de l'un des French Tech Hub internationaux. Enfin, un programme d'accompagnement collectif de l'ensemble des lauréats de la promotion pour l'apprentissage des « soft skills », la découverte de l'écosystème puis un demo day à destination de Business Angels et VC.

French Tech Central est un point d'accueil de la French Tech situé sur deux niveaux de Station F à Paris. Ouvert en décembre 2017, il rapproche les startups et les services publics qui les accompagnent. L'endroit est positionné comme un lieu de passage, d'information et de rencontre pour toutes les startups françaises, un lieu anglophone d'information et d'accueil pour les talents étrangers de la tech via un « International Welcome Desk », en liaison avec le French Tech Ticket et le French Tech Visa, un lieu d'interface entre les startups et les chercheurs français, via un partenariat avec l'INRIA.

Il héberge aussi une trentaine de services publics présents à temps complet ou partiel : l'ANRF (expertise sur les radio-fréquences, en lien avec les projets IOT, 5G, à la voiture connectée et autonome), l'ARCEP, la Banque de France et l'Autorité de contrôle prudentiel et de résolution (ACPR) propose une expertise sur la régulation des FinTech, la CNIL aide les startups à respecter le RGPD, le CNUM, la Direction Interministérielle de la Transformation Publique (ex SGMAP), la DRAF (Direction Régionale de l'Agriculture et de la Forêt, pour les foodtechs et GreenTech), Radio France (stratégie média), Business France (pour l'export et l'investissement en France), les Douanes, Bpifrance (financement), la Caisse des dépôts pour la smart city, la Région Ile de France (financement), l'URSSAF et l'UGAP (pour trouver des clients dans les administrations). Des événements y sont régulièrement organisés, y compris par de grandes entreprises qui sous-louent les locaux. Le lieu est géré par l'agence Zogma créée par Camille Kiejman et David Bchiri qui est spécialisée dans la conception de lieux d'innovation.

La French Tech est souvent décriée. Pour les uns, c'est de la communication et du flan. Pour d'autres, on se la joue en plastronnant un peu trop sur le dynamisme de notre écosystème¹⁹⁶. 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.

La French Tech est surtout une marque ombrelle. Ne projetons pas sur elle tous les travers de l'écosystème français de l'innovation !

D'autres 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.

France Digitale propose même de privatiser la French Tech¹⁹⁷ avec une gouvernance collégiale en reprenant le modèle appliqué à la French Tech Londres, géré par l'un de co-signataires de la proposition. Gouvernance qui ne serait pas forcément plus démocratique que celle d'un Etat neutre par rapport aux lobbies métiers et ceux des régions. C'est une thèse également promue par Terra Nova¹⁹⁸ qui propose de faire gérer la French Tech par une fondation.

Le manque de gouvernance et de représentation des besoins des entrepreneurs rappelle en creux que le balbutiant Conseil National du Numérique n'a jamais réellement joué son rôle d'instance consultative sur l'entrepreneuriat, se focalisant trop sur les enjeux de régulation.

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. Le bouguisme organisationnel réglerait-il les problèmes ? Probablement pas.

Bpifrance Assurance Export

Cette filiale à 100% de Bpifrance a repris les activités de l'ancienne **Coface**. Elle assure la gestion des garanties publiques à l'exportation au nom, pour le compte et sous le contrôle de l'Etat. Elle propose une gamme de cinq produits : l'assurance prospection, les assurances change, la garantie des cautions et préfinancements export, l'assurance-crédit à l'exportation et la garantie des investissements à l'étranger. Le sujet avait déjà été vu plus haut au sujet de [Bpifrance](#).

Chambres de Commerce et de l'Industrie

Les **Chambres de Commerce et de l'Industrie** comme la CCI Paris Ile de France aident aussi à découvrir les pays d'exportation et à rencontrer des partenaires locaux potentiels, surtout dans une phase exploratoire. Et avec un fort support logistique : identification des contacts, montage de rendez-vous, préparation d'une fiche dans la langue du pays de présentation de l'entreprise française (si l'anglais n'est pas suffisant, comme en Chine ou au Japon), intégration d'un interprète – indispensable même si vos interlocuteurs sont censés parler l'anglais et notamment pour détecter un véritable intérêt pour votre entreprise (dans les pays asiatiques), relances, etc.

Les **Chambres de Commerce de France à l'étranger** complètent les CCI avec un accompagnement au fil de l'eau une fois implanté. Elles permettent de développer son réseau, et notamment de

¹⁹⁶ Comme Carlos Diaz dans [La fable de la French Tech : «Tout vainqueur insolent à sa perte travailleur»...](#) en mars 2018.

¹⁹⁷ Cf [Et si la FrenchTech pivotait ?](#) de Rachel Delacour, co-présidente de France Digitale et Albin Serviant, entrepreneur, co-fondateur et président de la FrenchTech London et Ambassadeur France Digitale à Londres, en mars 2018.

¹⁹⁸ Voir [Quel avenir pour la French Tech ?](#) publié en mars 2018. Le think tank propose un transfert des missions de la French Tech à une fondation qui serait gérée par les entrepreneurs eux-mêmes. Rapidement, 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). Et pour cause, le fait que la mission French Tech soit au sein de l'Etat (à Bercy) est indispensable pour activer les différents leviers de l'Etat liés à sa mission. Il n'en reste pas moins vrai que la gouvernance des French Tech en région pourrait s'améliorer. Mais celles-ci sont déjà structurées comme des associations 1901 et donc peuvent être gérées indépendamment des pouvoirs publics, même si les régions et métropoles sont souvent des financeurs de ces 1901.

rencontrer des entrepreneurs français locaux ainsi que des prestataires locaux habitués à travailler avec des entreprises françaises.

Ministère des Affaires Etrangères

[NETVA](#) (New Technology Venture Accelerator) est un programme de formation et d'exposition à la culture d'entrepreneuriat américaine et d'approche de marchés potentiels aux USA et au Canada. C'est une initiative de la Mission pour la Science et la Technologie (MS&T) de l'Ambassade de France aux USA.

Ce programme d'accompagnement personnalisé permet d'analyser les opportunités de développement de partenariats technologiques pour l'Amérique du Nord. Couvrant au choix Boston, San Francisco, Washington D.C. et Toronto, il s'articule autour de trois volets :

- Un volet formation avec un séminaire de formation en France de trois jours sur l'approche des marchés nord-américains et sur le développement de partenariats technologiques complété d'ateliers techniques en Amérique du Nord.
- Un volet accompagnement avec du mentorat avec des experts et entrepreneurs franco-américains et le suivi par l'équipe de NETVA.
- Un volet de mise en relation comprenant une semaine de rencontres avec l'écosystème local de l'innovation et notamment, d'autres entrepreneurs (américains, internationaux et français). Cela comprend aussi la participation à de grands événements locaux.

NETVA s'adresse aux startups françaises de technologies innovantes, liées à des laboratoires de recherche, dans tous les secteurs d'activité. Une vingtaine d'entre elles sont sélectionnées chaque année sur dossier soumis avant fin mars et par un jury comprenant des intervenants du secteur public (Bpifrance, Business France, MENESR, ANR, INRIA, CEA, des investisseurs et de grandes entreprises).

C'est un programme voisin, mais plus court, plus orienté sciences et technologies, et pour des entreprises plus « early stage » vis-à-vis du programme Impact de Business France (anciennement TechTour et Ubi I/O) cité plus haut. Le programme a accompagné 88 entreprises en tout depuis sa création en 2010.

Douanes

Les **Douanes Françaises**, qui dépendent de Bercy communiquent aussi à l'intention des startups.

Elles les assistent notamment dans le suivi de la réglementation pour pouvoir transporter ses produits et marchandises sans difficultés à l'étranger, notamment dans le cadre de salons comme le CES de Las Vegas aux USA. Il vaut mieux être sûr de pouvoir récupérer son matériel et ses produits de démonstration sur son stand en pareil cas !



Initiatives privées

D'autres initiatives orientées à l'international existent, issues du privé. C'est le cas de **Silicon-Valley.fr**, une communauté francophone de la Silicon Valley qui met en relation les PME et startups françaises et celles de la Silicon Valley. Elle propose une offre de voyage de cinq jours dans la Silicon Valley construit sur-mesure en fonction des besoins des participants. Parmi les créateurs de cette communauté, on compte Dominique Piottet, fondateur de Rebellion Labs et ancien patron de la branche de San Francisco de l'Atelier BNP-Paribas. Ce n'est pas la seule structure proposant de tels voyages, loin s'en faut.

Fin 2015, Syntec Numérique et le pôle de compétitivité Systematic ont lancé le programme **Export Impulse** pour aider les startups à se développer à l'international. Basée sur un site web communautaire, l'initiative vise à faciliter la recherche de locaux à l'étranger, le développement commercial et à se constituer un réseau de professionnel local.



Le **French Founders** est un club select d'entrepreneurs et cadres très supérieurs français établis à l'étranger et en particulier aux USA. Regroupant plus de 1 000 entrepreneurs, le club a des antennes à New York, San Francisco, Londres, Shanghai, Singapour, Hong Kong et Sao Paolo. Qui dit réseau dit événements thématiques, organisés régulièrement dans les villes pré-citées. L'initiative rapproche notamment les entrepreneurs de la high-tech et ceux des industries du luxe. L'équipe du FrenchFounders accompagnait quelques startups françaises dans la zone Eureka du CES de Las Vegas de janvier 2017.

Red River West est un fonds d'investissement créé en 2017 par le groupe français Artemis (Pinaut) qui finance les startups qui cherchent à s'installer sur le marché américain. Ils ont notamment investi dans la startup nantaise Speechme qui s'est aussi installée à Austin au Texas.

Enfin, Géraldine (Fleurence) Le Meur, Carlos Diaz¹⁹⁹ (Kwarter) et Pierre Gaubil (Sensopia) lançaient début 2016 **The Refiners** Basée à San Francisco, une structure d'accélération de l'implantation d'entrepreneurs français²⁰⁰. Ils accueillent des batches d'une douzaine de startups par an, investissent dedans jusqu'à \$100K représentant de 3% à 7% du capital, et les accompagnent jusqu'à une traditionnelle Pitch Night.



¹⁹⁹ Carlos Diaz en explique le principe ici : <http://davidfayon.fr/2016/09/carlos-diaz/>.

²⁰⁰ Voir cet intéressant témoignage d'Anthony Sollinger de Cloudscraper qui est passé par The Refiners dans « Carnet de bord d'un entrepreneur de la French Tech qui a rejoint The Refiners » ([1^e partie](#) et [2^e partie](#)).

Grandes entreprises

Alors qu'elles étaient rares à s'intéresser aux startups jusqu'au début des années 2000, les grandes entreprises françaises semblent en être tombées sous le charme depuis quelques années. On ne compte plus les initiatives de rapprochement entre grandes entreprises et startups, alimentées par une mode de l'innovation ouverte qui bat son plein.

Les grandes entreprises cherchent à se rapprocher des startups de manière très intéressée : elles ont la crainte d'être dépassées par les nombreuses disruptions, surtout numériques, qui peuvent impacter leur secteur d'activité. L'agitation de la peur de l'uberisation en 2015 a généré son effet ! Elle persiste sous des formes variables. L'uberisation s'est transformée en disruptions multifacettes.

Les grandes entreprises se rapprochent des startups pour éviter de subir des disruptions de marchés et pour s'inspirer de leurs méthodes de travail.

Les entreprises veulent faire évoluer leurs processus d'innovation et se sourcer à l'extérieur en idées et modèles d'organisations.

Elles pensent pouvoir s'inspirer des pratiques managériales de startups pour réviser les leurs pour devenir plus agiles et innovantes. Elles se rapprochent aussi des startups à des fins de communication institutionnelle et aussi pour améliorer leur image d'employeur.

Les babyfoots et poufs en couleur fleurissent dans les open spaces des grandes entreprises. Mais c'est évidemment insuffisant pour changer les pratiques managériales !

Enfin, elles en profitent aussi pour mener une veille technologique bon marché, les startups en quête de financement et d'accompagnement leur apportant, le plus souvent gratuitement, une information de première main sur les nouvelles idées du moment. Elles peuvent indécidément les reprendre à leur compte si bon leur chante, même si ce n'est pas une pratique généralisée.

Dans la pratique, les startups ont surtout besoin de clients et de partenaires fiables, pour accélérer leur croissance, et si possible à l'international. Or les grandes entreprises sont un piège et peuvent même être un poison mortel pour les startups, avec leurs promesses mirobolantes, leurs PoC (projets « proof of concept ») qui poussent les startups à devenir des prestataires de services et des cycles de vente à rallonge alimentés par des organisations pléthoriques instables.

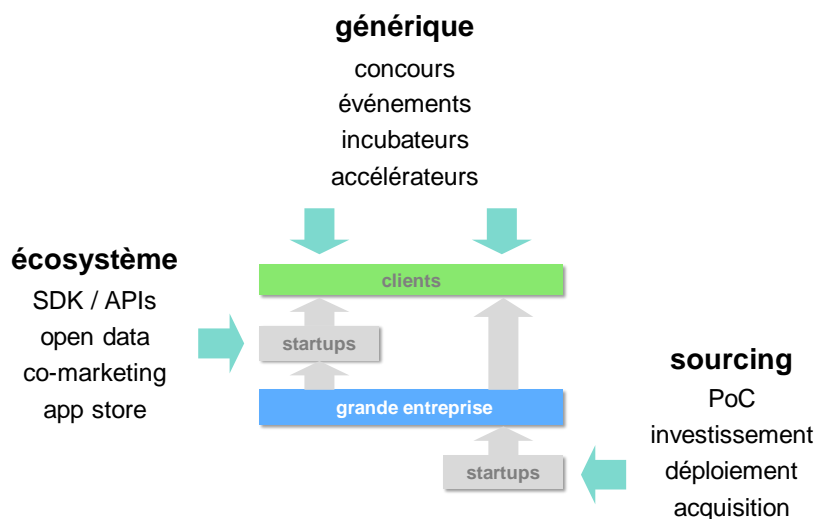
Dans l'orientation startups de l'innovation ouverte, on peut distinguer deux approches produit différentes et souvent complémentaires chez les grandes entreprises :

La **première approche**, assez traditionnelle, consiste à travailler avec les startups pour se sourcer en innovations et alimenter ses propres offres. Cela donne lieu à une relation client-fournisseur somme toute classique voire à des acquisitions de startups. Dans ce cas là, il faut être un « bon client » pour les startups et tenir compte de leurs contraintes : ne pas leur faire perdre de temps avec des cycles de vente interminables et des conditions de paiement déraisonnables. Ce modèle fonctionne bien dans les approches « b-to-b » ou « b-to-b-to-c » quand la solution de la startup aide une grande entreprise à bâtir une offre grand public, ce qui est souvent le cas dans les médias, les télécoms ou le retail. Ceci étant, devenir un bon client de startup pour une grande entreprise est déjà un énorme progrès !

La **seconde approche** est celle du développement d'un écosystème de produits tierce-partie qui complète les offres de la grande entreprise. Ces dernières deviennent alors des « plateformes extensibles ». Dans le numérique, cela passe par l'exposition de services web ou d'APIs, documentés dans des SDK et destinés aux développeurs, notamment dans les startups. Mais les développeurs peuvent provenir d'acteurs établis : sociétés de services, éditeurs de logiciels, projets open source, ou autres industriels du secteur. Une grande entreprise a une approche d'innovation ouverte mature quand elle arrive à créer des plateformes.

C'est dans cette catégorie que l'on trouve les fameux GAFAs auxquels il faut ajouter Microsoft, les constructeurs de consoles de jeu et parfois les opérateurs télécoms. Ils apportent potentiellement un effet de levier mondial sur une base installée importante, aussi bien en b-to-c qu'en b-to-b selon leur domaine d'activité.

Cette distinction se retrouve dans les tactiques mises en œuvre pour développer les relations avec les startups comme indiqué ci-contre. Certaines tactiques sont positionnées sur le développement de l'axe plateforme, d'autres sur le sourcing d'innovation de manière plutôt traditionnelle, et enfin, les dernières sont génériques. Le critère discriminant est la visibilité du produit de la startup : invisible, en marque blanche dans le sourcing, et visible dans le cas de la plateforme.



Les tactiques d'innovation ouverte des entreprises comprennent donc tout un arsenal d'outils que j'ai pu décrire dans une série de quatre articles publiée en novembre 2014 « [Les nombreux visages de l'innovation ouverte](#) » et qui restent encore valables en 2018.

La boîte à outils de l'innovation ouverte des grandes entreprises comprend notamment :

- Des **accélérateurs** : ils sont très à la mode depuis quelques années déjà. Certaines entreprises montent leur propre accélérateur, avec ou sans locaux dédiés. D'autres le font conjointement avec des structures d'accompagnement publiques ou privées existantes, comme la RATP avec Paris&Co. L'accélération comprend normalement une mise en relation de la startup avec les bonnes entités business de la grande entreprise ainsi qu'une aide technique sur ses solutions en enfin, une accélération générique. Ce sont d'ailleurs leurs principales différenciations car pour le reste, c'est du pareil au même avec les accélérateurs indépendants. Il est préférable de maintenir ses distances avec les grandes entreprises et de n'utiliser leur accélération que pour la partie « business » de leurs accélérateurs.
- Des **labs à l'étranger** : qui sont l'application des processus précédents pour aider les startups françaises à exporter ou bien pour identifier des startups intéressantes dans les grands pôles d'innovation étrangers (Silicon Valley, New York, Israël, Londres, Tokyo, etc).
- Un **programme développeur** que l'on retrouve dans toutes les entreprises de « plateformes » sur lesquelles se construisent des écosystèmes applicatifs : Google, Facebook, Amazon, même Apple, mais aussi des acteurs tels que Criteo. Les grandes entreprises françaises font moins d'efforts dans cette direction en général car elles ne sont pas souvent organisées en plateformes.
- Les **hackathons** qui attirent des développeurs pour créer des solutions autour des APIs de la grande entreprise. Ce sont des outils qui servent surtout pour le recrutement de jeunes diplômés d'écoles d'ingénieur et aussi de moyen très économe de récupérer de bonnes idées sur le terrain. L'aspect win-win n'est pas toujours évident pour les participants.
- L'organisation de **concours de startups** qui sont utilisés pour identifier des startups de son secteur pour les accompagner ensuite. Attention : tous les secteurs d'activité ne donnent pas lieu à la création de startups. Les startups se trouvent plutôt dans les univers du numérique et de la santé. Dans le reste, il s'agit d'industries traditionnelles et aussi de prestataires de services.

- Le **sponsoring de conférences** : qui est un moyen de se faire connaître et d'intervenir éventuellement pour présenter son approche startup, le mieux étant d'y mettre en avant les startups accompagnées.
- Les **projets pilotes (PoC)** qui permettent à la startup d'expérimenter son offre chez la grande entreprise. C'est un point critique de cette relation. Elle démarre par l'identification des entités business intéressées par la solution. Elle se poursuit avec un travail d'intégration technique et enfin, surtout, par un test terrain avec de véritables clients internes ou externes. Un PoC réussi doit aboutir à un déploiement commercial. Un PoC est si possible rémunéré par la grande entreprise.
- Le **co-marketing** d'offres qui peut intervenir une fois que le produit est validé, s'il fonctionne au-dessus de la plateforme de la grande entreprise. Dans le cas où il est intégré dans l'offre de la grande entreprise, on parle plutôt de vente en marque blanche.
- Le **financement de startups** qui est souvent mis en place via la création de fonds d'amorçage ou de développement dédiés. Les premiers à le faire ont été Orange, Intel ainsi que Qualcomm. Il peut intervenir « en nature » avec les formules du media for equity ou de l'IT for equity qui sont traités dans l'encadré page suivante. Le Corporate Venture se développe partout dans le monde et la France n'y échappe pas. Ceci étant, le meilleur financement reste celui qui consiste à payer ses fournisseurs startups en temps et en heure et il y a encore des progrès à faire en la matière ! On voit aussi les grandes entreprises investir dans les fonds comme Partech. Nombre de fintechs françaises ont aussi une banque dans leur capital. Autres exemples : PSA dans Travelcar et Orange dans YummyPets. Et la MAIF avec son fonds d'investissement MAIF Avenir qui cible les startups de l'économie collaborative. Vu d'une startup, il est préférable de ne pas faire rentrer trop tôt une grande entreprise dans son capital, histoire de préserver sa capacité à lever des fonds ailleurs dans les tours suivants et de ne pas trop dépendre de ses clients dans sa propre gouvernance.
- Les **acquisitions** qui interviennent dans quelques cas de figurer lorsque la grande entreprise veut s'approprier l'intégralité de la solution et du marché de la startup. Un écosystème est mature lorsque les acquisitions sont nombreuses et à des stades divers de maturation des startups.

Media and IT for equity

Le Media for Equity est un mode de financement proposé par certains médias consiste en un échange de placements publicitaires contre une part du capital de la startup. Cela peut correspondre à des cas de figure où une entreprise du secteur des médias a un intérêt à aider la startup car elle fait partie de son écosystème et de l'autre, pour les startups qui ont un gros besoin de communication publicitaire pour se faire connaître et générer de la demande. Ce procédé a été utilisé dans différentes parties du monde (Europe, USA) mais sans qu'il soit très courant. En France, L'Express, TF1 et M6 le proposent où l'ont proposé à certaines startups. La société [5m-ventures](#) joue un rôle d'intermédiaire pour trouver des entreprises faisant du media for equity. Ils ont investi dans trois sociétés en France dont Yoobox, hébergé chez Paris Pionnières.

En échange d'une prise de participation dans la startup de l'ordre de 15% à 20%, celle-ci récupère un droit de tirage dans les médias partenaires de 5m-ventures. On y trouve notamment 20 minutes et Clear Channel. Prennent 15% à 20% des entreprises. Youbox : a aussi Editions Atlas. Cette formule est voisine de celle de Germanmediapool en Allemagne qui agrège les inventaires de médias comme RTL2, Decaux Allemagne et RadioCast. Leur portefeuille comprend une dizaine de startups et ils ont déjà bénéficié de quatre exits. Il y a aussi **Aggregate Media** qui fait la même chose en Suède.

L'**IT for Equity** utilise un principe est voisin de celui du media for equity. Il consiste à réaliser des développements informatiques en échange d'une part au capital d'une startup. C'est un alternative intéressante lorsque l'on a pas les fonds nécessaires pour assumer le développement R&D et marketing. Attention cependant aux pivots et autres modifications qui seront à revaloriser, et la stratégie de sortie de l'investisseur qui différera de celle des investisseurs institutionnels. Quelques sociétés en France pratiquant cela sont **NovX Capital** (Groupe Noveo) et **Orevon**.

On commence à voir de plus en plus d'acquisitions de startups par de grandes entreprises françaises. Début 2017, la BNP mettait la main sur Compte Nickel. PSA a acquis Assurauto. Crédit Mutuel Arkea avait acquis Leechi en 2015 puis Pumpkin en 2017. En 2018, ATOS faisait l'acquisition d'Air-Lynx, une startup française spécialisée dans les réseaux radio professionnels 4G LTE. L'Oréal faisait pour sa part l'acquisition en 2018 de ModiFace, une startup... canadienne, spécialisée dans le maquillage virtuel. Plus les grandes entreprises françaises font d'acquisition, plus cela limite les risques de délocalisation des sociétés acquises. Mais très souvent ce sont des sociétés à faible patrimoine technologique initial. Attention cependant à ne pas baisser la garde pendant un processus d'acquisition. Tant qu'il n'a pas abouti, il peut être laissé en plan par l'acquéreur. Il faut donc prévoir ce coup et la survie de la startup au cas où cette acquisition n'a finalement pas lieu. Cela peut notamment arriver au gré des réorganisations de la grande entreprise.

- Le **sponsoring et le financement de médias spécialisés** dans l'innovation comme Frenchweb, Maddynews et autres.

Avec un peu de recul, les initiatives qui permettent d'accélérer le cycle de vente à une grande entreprise sont les bienvenues. Au-delà, il faut juger au cas par cas et être assez prudent. Il n'est pas évident d'identifier de grandes entreprises qui sont devenues radicalement innovantes grâce à une organisation ouverte tournée vers les startups²⁰¹. Cela doit s'accompagner d'une transformation interne forte qui démarre avec l'exemplarité des dirigeants²⁰² et un double intérêt pour les besoins des clients et l'innovation technologique.

Une startup a surtout besoin de « bons » clients avec des effets de levier pour générer du volume.

Ce sont les groupes high-tech américains qui ont lancé en premier cette approche d'innovation ouverte. Ils ont ensuite été suivis par les opérateurs télécoms, puis quelques autres industriels qui se sont lancés. Quasiment tous les secteurs industriels et des services sont maintenant de la partie : Areva, la SNCF, STMicroelectronics, Suez, Total, Veolia, Schneider Electric et Rhodia qui se sont associés pour créer Aster Capital dans le secteur des cleantechs. On retrouve aussi les grands médias et les agences de communication.

Une étude publiée début 2016 par Arnaud Bonzom et Serguei Netessine de l'**INSEAD** montre même que les grandes entreprises françaises sont les plus impliquées au monde dans l'innovation ouverte²⁰³ ! L'étude analyse les 500 premières entreprises du classement Forbes Global 2000. Les pays développant la collaboration startups et grands groupes sont dans l'ordre décroissant : la France, l'Allemagne, la Suisse, le Japon et le Royaume-Uni. C'est bien, mais le track record d'innovations disruptives qui va avec n'est pas mis en évidence dans l'étude qui porte plus sur des moyens que sur des résultats.

En décembre 2015 était lancé en présence d'Axelle Lemaire le **Forum pour l'Innovation Ouverte**, réunissant des entreprises de toutes tailles souhaitant partager les bonnes pratiques de l'innovation ouverte. Était constituée à cette occasion une **Alliance pour l'Innovation Ouverte**, conçue par l'Institut Open Innovation (IOI) de CentraleSupélec.

²⁰¹ Voir au sujet des méthodes d'innovations dans les grands groupes cet excellent article de Philippe Média sur [L'échec des méthodes d'innovation](#) (2012) et puis aussi ce bon coup de gueule : [Ne me parlez plus d'open innovation!](#) de Taro Ugen (2016). Et puis encore, [Innovation: Avez-vous vraiment besoin d'un learning trip ?](#) de Philippe Silberzahn en janvier 2018. Voir aussi une lecture du phénomène aux USA dans [Here are 8 song-and-dance routines that corporations use when trying to look innovative. Sit back, relax, and enjoy the show](#) qui date de 2015. Et pour se rassurer, [Innovation de rupture: Cette fausse impression de vitesse](#) toujours de Philippe Silberzahn, en décembre 2017.

²⁰² Cf [Les startups et les grands groupes se cherchent toujours](#), de Sylvain Rolland dans La Tribune, en novembre 2017.

²⁰³ Le rapport est ici : <http://goo.gl/UEmt4i>. Il est accompagné d'un guide de 50 pages sur les relations grands-comptes et startups : <http://698640.hs-sites.com/500corporations>. Voir également un résumé dans [Grands groupes: 8 manières de collaborer avec une startup, jusqu'au coup de foudre ?](#) (2016).

Elle devait se pencher sur diverses thématiques : la création d'une relation partenariale de confiance, les modalités de financement de l'innovation ouverte, la valorisation et la projection à l'international et l'animation d'écosystèmes de l'innovation ouverte au sein de lieux dédiés. La startup vidéo montpeliérienne Plussh était la première à rejoindre cette Alliance, du fait de son soutien par le groupe La Poste.

Ils étaient d'ailleurs présents sur le stand de ce dernier au CES 2016 de Las Vegas. Début 2017, l'Alliance publiait un baromètre de la relation startups et grands comptes²⁰⁴. Depuis, plus de son, plus d'image !

En tout cas, cette rubrique s'allonge d'édition en édition de ce guide ! Elle est toujours structurée par secteurs d'activité : les télécoms, le logiciel, l'Internet, les constructeurs, le service, les médias et les autres industries.

La mode de l'innovation ouverte entre grandes entreprises et startups a même fait émerger de nouveaux cabinets de conseil spécialisés et aussi des services d'intermédiation. C'est ainsi le cas de [Startupers](#) qui se propose de mettre en relation les grandes entreprises et les startups.

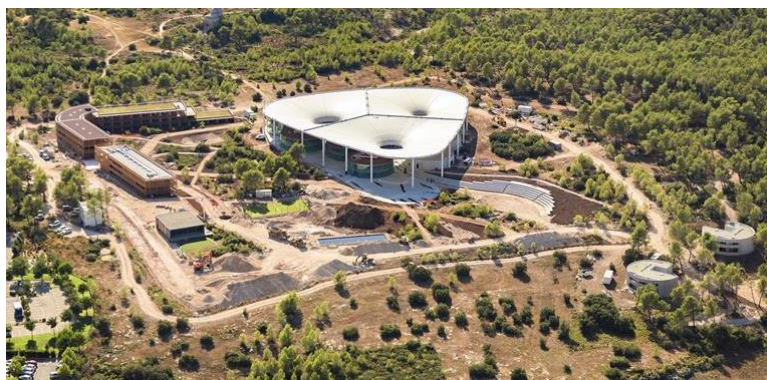
La part de voix des grandes entreprises françaises traditionnelles dans l'écosystème est disproportionnée par rapport aux USA.

Cet engagement des grandes entreprises auprès des startups fait partie des particularismes français du moment. Ils s'inscrivent dans un cadre plus général de l'influence incroyable des grandes entreprises dans l'écosystème entrepreneurial. En termes de parts de voix, d'événement et de sponsoring, ces grands comptes sont omniprésents. Il n'y a plus un événement sans Orange, une banque, un industriel, etc. C'est un système qui s'est installé du fait des poches de financements disponibles. Les VCs français étant relativement petits, ils investissent peu en marketing. Les grands comptes ont plus de budget et inondent le marché.

L'écosystème américain fonctionne de manière assez différente. Les grandes entreprises sont moins prééminentes et moins visibles dans la Silicon Valley. Quand elles le sont, il s'agit plutôt des GAFAM, donc déjà des entreprises du numérique. Et les VCs, bien plus riches, financent un peu plus l'écosystème. Les organisateurs d'événements n'ont pas autant besoin qu'en France de faire la manche auprès des grandes entreprises traditionnelles.

On ne compte plus les structures qui accompagnent simultanément les startups et les grandes entreprises. Nous avons déjà cité **TheFamily** et **NUMA** qui sont dans ce business de la cure de jeunesse innovante des grandes entreprises.

C'est aussi le cas de **TheCamp**, un impressionnant campus d'innovation de 10 000 m² lancé en 2017 près d'Aix en Provence qui incube une vingtaine de startups, aide les grandes entreprises à s'acclimater et à se former au digital et au changement du monde. Son fondateur, Frédéric Chevalier, est décédé d'un accident de moto en juillet 2017 peu avant son ouverture.



²⁰⁴ Ici : https://www.entreprises.gouv.fr/files/files/directions_services/innovation-ouverte/CP-barometre-relation-grands-groupes-startups-2017.pdf.

TheCamp est une structure qui accueille aussi un grand nombre de programmes d'innovation : des événements, un camp pour les jeunes, des workshops de co-innovation, des programmes de résidence pour des innovateurs, en partenariat avec de nombreuses structures et associations (La Pailasse, Ouishare, Makesense, ...), un fablab et plus généralement, l'accueil de projets de « tech for good ». Le tout est financé par un grand nombre de partenaires privés (grandes entreprises) et publics (Région PACA, Métropole Aix-Marseille-Provence).

J'ajouterais que le phénomène se retrouve dans les médias entrepreneuriaux. Au départ, ils se focalisaient sur les startups. Ils couvrent maintenant autant la transformation digitale des entreprises que l'entrepreneuriat. Parce que c'est là où est l'argent ! Les communicants et les marketeurs ont en quelque sorte pris le relais des entrepreneurs.

Les conséquences de cette omniprésence des grandes entreprises sont contrastées.

Elle permet aux startups de trouver des clients et d'accélérer les processus de vente. Parfois, via le Corporate Venture, cela peut aussi apporter une nouvelle source de financement en capital aux startups. Cet activisme des grands comptes peut aussi contribuer à les moderniser. Le pays a besoin de dynamiser ses industries traditionnelles. Elles restent une force de taille qui ne sera pas remplacée par les GAFA avant bien longtemps. Cela contribue à moderniser des entreprises de secteurs traditionnels.

Par contre, elle peut avoir tendance à limiter le potentiel de croissance et de disruption réelle des startups. En effet, les grandes entreprises vont bien se garder d'accompagner les startups qui pourraient menacer sérieusement leur cœur de métier. Elles vont soutenir celles qui en sont à la périphérie. Pour les entreprises industrielles traditionnelles, ce sont souvent celles qui vont apporter des services numériques autour des activités en questions. Au bout du compte, il y a peu de chances que des GAFA français du numérique émergent de cet écosystème.

échelle de Richter des relations grandes entreprises et startups

approche grande entreprise	type d'actions		
6) on le fait pour aider la startup à rester startup et pour l'entreprise	approche plateforme	déploiement mondial	
5) on le fait pour aider la startup et l'entreprise	investissement dans les startups	projet largement déployé	acquisition startup
4) on le fait juste pour l'entreprise	accélération	PoC plein de PoCs en parallèle	produit startup en marque blanche
3) on le fait pour la communication	hackathons	concours one shot	
2) on le fait sans trop savoir pourquoi	sponsoring événements		
1) on ne fait rien	direction innovation		

La société d'investissement **RAISE** et la société de conseil **Bain** présentaient en 2017 la seconde édition de son étude "David avec Goliath" et le premier Prix de la plus belle alliance "David avec Goliath".

En 2017, The Galion Project présentait son nouvel outil, le **Galion Corporate Tips** ([lien](#)), un document didactique de 14 pages qui présente les bonnes pratiques de relations entre grands groupes et start-up. Il contient une grille de lecture de ces relations portant sur la relation commerciale, l'entrée des grandes entreprises dans le capital des startups, l'intérêt de faire appel au corporate ven-

ture ou à un investissement direct de grande entreprise et/ou d'un investisseur traditionnel, et la gestion du choc des cultures.

The image shows three pages of a 'Deal Memo' template. The first page, titled 'PARTENAIRES', contains sections for 'LA SOCIÉTÉ CLIENTE' and 'LA STARTUP', each with fields for contact names, titles, emails, and phone numbers. The second page, '1. COEUR DE LA PROPOSITION', includes sections for 'Description de la solution', 'Les engagements et attentes de la STARTUP', 'Date de début du test', 'Durée souhaitée du test', 'Délai maximum de décision du déploiement', 'Date de début du déploiement souhaitée', 'Modalités de paiement envisagées', 'Intégration du produit ou du service', and 'COUT' (Cost). The third page, '3. DÉPENDANCE ÉCONOMIQUE', covers 'Engagement de la STARTUP sur la diversification de sa clientèle', '4. CONFIDENTIALITÉ, PROPRIÉTÉ ET DONNÉES', and '5. ANNEXES'.

Enfin, en mars 2018, **Bpifrance** lançait de son côté une initiative complémentaire avec le **Deal Memo**²⁰⁵, un template de trois pages de cadrage de la relation entre une startup et une grande entreprise (*ci-dessus*). Cela relève de basiques permettant de formaliser à un premier niveau la relation entre les deux.

Télécoms et hébergement

Orange

Orange est probablement la grande entreprise française qui a le plus de cordes à son arc pour entretenir les relations avec les startups et notamment les aider à aborder le marché de la mobilité et des télécoms. Leur panoplie est on ne peut plus complètes. Reste à s'y retrouver dans les méandres de cette organisation assez complexe ! A noter que parmi les grands opérateurs télécoms français, Orange est le seul à avoir une véritable activité à l'international (Afrique, Pologne, etc). Ce à quoi s'ajoute un partenariat avec Sintel (Inde), Deutsche Telecom et Telefonica dans le cadre du programme Go Ignite destiné aux startups à potentiel mondial. Les offres d'Orange peuvent apporter quelques opportunités intéressantes pour le développement international des startups.

- Le programme **Orange Partner** est destiné aux développeurs d'applications. C'est un programme d'évangélisation technologique large bande destinée à toutes les entreprises, startups comprises. Il propose des contenus, des API, du code, des séminaires (Orange Partner Camps, Orange Partner Days) et des webcasts. L'équipe d'Orange Partner sponsorise de nombreux événements destinés aux startups (Futur en Seine, Viva Technology, ...). Le site partner.orange.com est le hub des partenaires, startups et développeurs qui leur propose un accès aux ressources partenariales de l'opérateur, permettant l'accès à une dizaine de programmes partenariaux, des showcases faisant la promotion de plus de 100 partenaires et d'un accès à une cinquantaine d'experts business et marketing.



Orange Partner

²⁰⁵ Voir <http://bpifrance-lehub.blog/deal-memo/> où l'on peut télécharger le document après avoir saisi ses coordonnées ainsi que [Le deal memo : un outil PoC to scale](#) de Cécile Brosset, ci-devant Directrice du Hub de Bpifrance.

- Le programme **Orange Developer** comprend l'accès à des ressources diverses sont une vingtaine d'APIs permettant d'exploiter les plateformes et services de l'opérateur et notamment dans l'IOT ainsi que des APIs spécifiques aux pays d'Afrique et du Moyen-Orient. Parmi les services, on trouve Identity (un service d'authentification), Form Filling (formulaires en ligne), Search Toptrends (pour obtenir les sujets d'actualité recherchés par les Internaute), Cloud Open Stack (services de cloud hérités de CloudWatt) et un accès à l'annuaire téléphonique.
- Les **Orange Labs**, des structures qui font de la veille technologique et incubent de nouveaux services qui s'appuient souvent sur des startups repérées par l'opérateur. La première est répartie dans des établissements situés en France (notamment Issy les Moulineaux) ainsi qu'à l'étranger, comme à Tokyo et à San Francisco. Elle alimente les offres de l'opérateur Orange.
- Les **Orange Fabs** sont les accélérateurs de startups de l'opérateur, le premier ayant été lancé à l'Orange Lab de San Francisco en mars 2013. Les autres sont en Pologne, en Espagne, en Israël, dans divers pays d'Afrique francophone ainsi qu'au Japon, en Corée du Sud et à Taïwan. L'accompagnement dure trois mois. Le programme d'incubation se conclue par des « Demo Days » pour présenter les solutions créées au réseau d'Orange comprenant experts, entreprises et investisseurs. Cette formule d'accélération est déclinée en France au siège d'Orange France à Arcueil ainsi qu'au Technocentre de Chatillon sous Bagneux ouvert en juin 2016, permettant aux startups d'être en liaison avec les équipes business et R&D d'Orange France. Le principe de fonctionnement de l'Orange Fab est d'accompagner les startups dans la maturation de leur business et de les aider à lancer des projets avec les équipes terrain d'Orange. Ce n'est pas de l'accélération « in situ ». Le programme d'accélération proposé dure 12 semaines avec une vingtaine d'ateliers et services.
- Le fonds d'amorçage **Orange Digital Ventures** qui finance des startups à travers des participations minoritaires au capital. Il est dédié aux startups en phase de développement initial ou en "early stage". Créé en 2014, il est doté d'une enveloppe de 150M€. Il se focalise sur les startups innovantes du secteur des télécoms et du numérique (connectivité, cloud, paiement, objets connectés, big data, e-santé, sécurité) et dans toutes les régions du monde. Le fonds est piloté par une équipe d'une dizaine de personnes chez Orange. La phase de sélection dure moins d'un mois. Comme dans l'Orange Fab, les startups peuvent développer des synergies techniques ou commerciales avec le groupe Orange. Le fonds investit jusqu'à 3M€ par startup. Il a dans son portefeuille des startups telles que les Français Actility, Afrimarket, Famoco, KissKissBank-Bank et Wynd, ainsi que Datami (USA), Monzo (UK), Morphisec (Israël), NGD Systems (USA), Payjoy (USA), SecBI (Israël), Veniam (USA) et Webvr (USA).
- Le fonds **Gazelle** lancé conjointement par Orange et Publicis en novembre 2011 dispose de 300M€, provenant à parts égales de chacune de ces deux entreprises et abondé par la Caisse des Dépôts et le Fonds Européen d'Investissement. Il est géré par la société d'investissements **IRIS Capital**. Le programme d'investissement est structuré en trois fonds : OP Ventures Early Stage qui est réservé à l'amorçage avec des tickets allant jusqu'à 1 m€, OP Ventures Growth, pour des séries A et B allant jusqu'à 15 m€ par startup et OP Venture Global qui est réservé à des investissements à l'international et notamment dans la Silicon Valley et en Israël. Orange et Publicis ont chacun 24,5% de participation dans IRIS Capital. Les secteurs investis couvrent un spectre large allant des couches d'infrastructure aux applications dans l'univers de l'Internet et de la publicité. En octobre 2015 a été créé un nouveau fonds IRIS Next, alimenté notamment par Orange, Publicis et Siemens. Il est doté de 500M€. Ce fonds franco-allemand doit financer des startups franco-allemandes. Il a été annoncé pendant un sommet franco-allemand à l'Élysée destiné à favoriser les développements économiques entre les deux pays.

Citons aussi **Le cloud pro**, un bouquet de services en ligne permettant aux petites entreprises de gérer leurs activités via leur navigateur : gestion, facturation, comptabilité, bureautique, marketing et communication. Toutes les applications sont accessibles depuis la messagerie pro, avec les mêmes identifiants. La gestion des comptes d'utilisateurs est centralisée pour l'ensemble du bou-

quet. L'offre est accessible en essai gratuit et la souscription est facturée par utilisateur et par mois, sans engagement. La sélection d'applications répond aux besoins courants des créateurs d'entreprises de tous secteurs d'activités. L'offre réunissait début 2018 une quinzaine d'applications issues de partenaires divers (Google, Cegid, Xambox, Polaris, ...).

Orange est aussi partenaire de BFM TV et BFM Business pour l'émission hebdomadaire **hello startup**, qui donne la parole aux startups depuis début mars 2014 et est animée par Stéphane Soumier. Cette émission est diffusée le weekend sur BFM Business (TV et radio) et sur BFM TV.

Orange lançait en février 2017 un **Open IoT Lab** pour accompagner le développement de projets dans l'Internet des Objets autour de la technologie LTE-M, lancée dans le cadre de l'initiative « Mobile IoT » de la GSMA au MWC 2017. Ce Lab est situé à Orange Gardens, le campus d'Orange situé à Châtillon dans les Hauts de Seine. Il propose aux sociétés souhaitant participer au développement des objets LTE-M : un kit de démarrage IoT, des équipements réseau de tests, une plateforme IoT & Analytics, qui fait partie de l'IoT Datavenue d'Orange et le soutien d'experts techniques, de designers et de spécialistes du marketing Orange. Mais comme l'opérateur ne met pas ses œufs M2M dans le même panier, il lançait en avril 2017 un autre programme dédié aux concepteurs d'objets connectés reposant sur un accompagnement habituel et sur la création d'un catalogue d'objets connectés reliés en LoRA et testés sur le réseau d'Orange. Et tout cela doit changer régulièrement.

Bouygues Télécom

Bouygues Telecom a lancé fin 2008 son propre programme destiné aux startups « Bouygues Telecom Initiatives ». Il combine deux approches complémentaires :



- L'**incubation** des projets qui apporte aux porteurs de projets des ressources plus conséquentes que celles qui sont habituellement disponibles au sein d'un incubateur (technique, marketing, finance, RH, juridique). Et surtout, un contact au sein des directions opérationnelles de Bouygues Télécom, en fonction de la nature du projet. Ce contact est un client interne potentiel de la startup. Les sociétés peuvent être physiquement incubées dans les locaux de Bouygues Télécom à Vélizy.
- Une **prise de participation** dans les projets qui relève de l'amorçage²⁰⁶ et est comprise entre 100K€ et 1M€. Elle ne représente pas plus de 25% du capital des sociétés investies. Le fonds est doté de plusieurs millions d'Euros. Les startups à avoir bénéficié de cet investissement sont la société Eeple, editrice du portail Melty.fr destiné aux adolescents, Ijenko (gestion de l'énergie dans l'habitat), ActivNetworks (compression de flux pour les télécoms), ReCommerce (achat-revente de terminaux mobiles reconditionnés), Invities (progiciel de personnalisation des box TV), iFeelSmart (middleware set-top-box utilisé notamment dans la box Miami de Bouygues Telecom), Agorize et Visibrain,.

L'opérateur rassemble à travers son club Initiatives une soixantaine de startups et accompagne en phase d'incubation une demi-douzaine de projets par an et un peu moins en phase de financement. Il se focalise sur les services à valeur ajoutée pour FAI, notamment de télévision interactive, sur les objets communicants, ainsi que, plus généralement sur la convergence fixe et mobile.

Les projets sont identifiés par plusieurs sources en plus du site web et notamment dans quelques écoles d'ingénieur comme Telecom Paris et à l'EPITECH. Bouygues Telecom est présent sur le campus du groupe IONIS au sein du Lab'Innovation de l'EPITA.

²⁰⁶ A noter que les groupes Bouygues et PPR se sont associés pour créer un fonds de capital développement multi-sectoriel, Serendipity Investment, présidé par Patrick Lelay, l'ancien patron de TF1. Le fonds n'a pas pour l'instant pris de participation dans des entreprises de technologies numériques.

SFR

Volontariste dans une démarche d'open innovation, SFR a mis en place divers dispositifs complémentaires, correspondant à des maturités de projets et des cycles d'accompagnement différents. Mais les difficultés économiques et les changements incessants de managers dans cette entreprise du groupe Altice ont mis un bémol à une bonne part de l'activité startup de l'opérateur. En décembre 2017, l'**Atelier SFR** lancé en 2008 était fermé. C'était un outil de co-création et d'innovation collaborative ayant pour but de tester des produits et services innovants à l'aide d'une communauté de bêta-testeurs, dans le grand public, abonnés ou non aux services de SFR, complétée d'une plateforme de rencontres autour de l'innovation. Il semble en aller de même avec le programme **SFR Jeunes Talents Startup** créé en 2010 et qui n'a plus l'air d'être bien vivant.

Reste le fonds d'investissement **SFR Développement**, créé en 2006, la filiale de capital investissement de l'opérateur a soutenu un total de 22 startups, y a investi 40M€ et réalisé six sorties industrielles (en 2014). On y compte notamment Af83, Ariadnext, Assia, H2AD (station de télémédecine), G-Cluster, Eyeka, iFeelGoods, Europ Assistance (qui n'est plus une startup depuis longtemps) et Nomotech.

OVH

La société d'hébergement OVH, leader en Europe, s'est associée à l'accélérateur d'entreprises digitales EuraTechnologies pour lancer en 2014 un programme de soutien des startups de la métropole lilloise dans le développement de leur infrastructure. Positionné comme un « programme incubateur », il sélectionne une dizaine de startups d'Euratechnologies pour leur proposer des infrastructures de data centers pendant 18 mois, dans la limite de 6 000 € par projet. Il propose aussi des séances de coaching personnalisé à l'entrée. C'est un programme « light » centré sur ce que peut apporter un hébergeur. Mais c'est toujours ça de pris !

En 2015, le programme évoluait en prenant l'appellation de **Digital Launch Pad**. Il étend l'offre avec un accompagnement plus poussé sur la mise en relation avec les investisseurs et avec l'écosystème d'OVH pour la commercialisation des offres. Le programme est ouvert aux startups dans les pays où OVH est présent comme les USA, l'Espagne, le Canada, l'Italie et la Pologne.

Fin 2017, le Digital Launch Pad accompagnait 1000 startups. OVH organisait même un concours pour récompenser les meilleures startups accompagnées lors de son OVH Summit à Paris en octobre 2017 avec cinq finalistes Prevision.io, Heuritech, Therapixel, Carnot Computing et Utocat. La startup gagnante, Therapixel, récupérait un chèque de 10K€.

Outscale

L'opérateur français de cloud Outscale, partenaire stratégique de Dassault Systèmes et implanté en France, aux USA et à Hong Kong, lançait son accélérateur ScaleDome en 2015. Le programme d'accompagnement dure trois mois et il est toujours opérationnel en 2018.

Editeurs de logiciels

Les grands éditeurs de logiciels ont un long historique de relations avec les startups, surtout quand leurs logiciels sont des plateformes extensibles donnant lieu à la création d'écosystèmes.

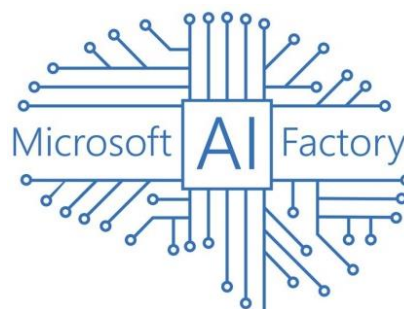
Microsoft

Les relations aux startups chez Microsoft France s'appuient sur divers programmes comme Microsoft for Startups (ex BizSpark), sur Microsoft Scaleup, incarné en France par un accélérateur autour de l'IA situé à Station F. Sachant que ces programmes évoluent et changent sans cesse de nom, au gré des réorganisations annuelles chez l'éditeur. Les premières moutures de ces programmes étaient apparues en 2005 en France !

Microsoft for Startups est le nouveau programme d'accompagnement de startups lancé en février 2018 et qui remplace l'ancien Bizspark. Le principe est toujours le même et consiste à accompagner de diverses manières les startups à créer et commercialiser leurs offres, notamment en faisant miroiter les contacts que ses commerciaux ont avec les grandes entreprises, ce qui est géré au cas par cas. Le programme offre surtout des crédits pour accéder au cloud Azure, aux logiciels et outils de développement de l'éditeur et au support technique. Cela vise les startups en phase de démarrage ("early stage")²⁰⁷.

Microsoft Ventures est un fonds d'investissement de corporate venture avec des antennes basées aux USA, à Londres et Tel Aviv. Il couvre le financement d'amorçage et *later stage*. En novembre 2015, Microsoft annonçait créer un fonds d'investissements dédié aux startups françaises, doté de 70M€, mais il ne s'agissait visiblement pas d'investissements à proprement parler dans le capital des startups et il est visiblement passé à la trappe depuis.

Microsoft AI Factory est un accélérateur de startups spécialisé dans l'intelligence artificielle, la priorité du moment pour l'éditeur et nombre d'acteurs du numérique. Il accompagne 7 startups au niveau de financement de série A comme AB Tasty, Recast.ai (acquis par SAP début 2018), DC Brain, Scortex, Craft AI, Case Law Analytics et Uggings Face. L'accélérateur profite aussi d'une collaboration avec des chercheurs de l'INRIA. L'accélérateur fait partie de l'initiative mondiale Microsoft ScaleUp.



Le tout est complété par les **Microsoft Reactor**, les hubs des communautés de développeurs.

Suivent divers programmes tactiques associant Microsoft à diverses entreprises. C'est le cas de l'**IA Santé Challenge** lancé en 2017 avec les Laboratoires Pierre Fabre. Il est doté d'un prix de 5000€ ainsi que d'un accompagnement de deux mois au sein de l'AI Factory basé à Station F pour une startup ayant pitché au Festival de la Communication Santé de Deauville. Un second prix de 2000€ était décerné à une startup ayant candidaté en ligne. Le challenge portait sur la performance de systèmes d'IA de classification de données ou d'imagerie médicales.

Oracle

Oracle lançait sa propre initiative en direction des startups en 2015. Son programme d'accompagnement de startups #welovestartups aidait six startups sélectionnées pendant un an et hébergées au siège d'Oracle France à Colombes dans le nord des Hauts de Seine. Elles sont suivies par les équipes d'Oracle pour les aider dans leur décollage commercial, le tout complété par des ateliers de formation. Les startups sélectionnées bénéficieront également d'une visibilité dans les événements clients d'Oracle.

En décembre 2015, le programme qui est spécifique à la France était élargi à un plus grand nombre d'entreprises. Il fonctionne ainsi au fil de l'eau avec deux types d'entrées originales, sourcées par les collaborateurs d'Oracle :

- **Adopt a startup** : le collaborateur d'Oracle intéressé se voit proposer une startup qui est sourcée par l'équipe #welovestartups notamment aux travers d'accélérateurs partenaires comme Scientipôle Initiative, le Réseau Entreprendre, Paris&Co et 50 Partners
- **Bring your own startup** : le collaborateur d'Oracle identifie lui-même une startup qui l'intéresse et l'apporte au programme. Ce qui représente 40% des entrées dans le programme.

²⁰⁷ Plus d'informations ici : <https://www.linkedin.com/pulse/comment-microsoft-accompagne-les-startups-et-%C3%A9diteurs-anthony-virapin/>.

En un an, Oracle est ainsi passé de 6 à 60 startups accompagnées. La startup s'implique à son rythme et bénéficie d'expertise pro-bono jusqu'à un accompagnement humain pour entrer plus facilement dans le programme partenaire de l'éditeur et rencontrer les clients d'Oracle.

En Janvier 2017, Oracle annonçait l'**Oracle Startup Cloud Accelerator**. Lancé en Avril 2015 à Bangalore, ce programme mondial se déployait en 2017 à Bristol au Royaume-Uni, à Colombes en France, Tel Aviv, Sao Paulo, Singapour et à New Delhi et Mumbai en Inde. Ce programme est porté par la R&D et accélère les entreprises à l'échelle mondiale. Pour la France, l'appel à candidature se clôture en avril. Une sélection d'une demi-douzaine de startups est opérée en France en mai pour un accompagnement de six mois démarrant en juin.

Comme chez nombre d'éditeurs, les startups sélectionnées bénéficient de crédits cloud gratuit et d'un mentor technique qui aide à placer les produits Oracle chez la startup. L'accompagnement comprend également workshops, accompagnement technique et business, cursus sur mesure, accès à tous les services en cloud d'Oracle, participation à un demo day et hébergement dans les locaux d'Oracle proches de La Défense (en Tram T2, à Colombes).

IBM

Le grand de l'informatique dont la première activité est maintenant le service investit de son côté dans des fonds qui investissent dans des startups.

IBM Corp a lancé en 2010 son programme « IBM Global Entrepreneur » destiné à « favoriser la croissance des startups » (de moins de trois ans et moins de 1m€ de CA). Il ressemble de près au programme BizSpark de Microsoft : les logiciels IBM fournis gratuitement (autant en licences traditionnelles qu'en cloud computing et notamment \$120K de crédit en cloud IBM), de l'accompagnement conseil, et une promotion marketing générique.

IBM France annonçait en février 2017 l'ouverture de la **Scale Zone**, dans ses locaux de Bois-Colombes, dédié à l'industrialisation des projets de startup françaises, autrement dit, un *scalérateur* de startup ! Encore un affreux néologisme entrepreneurial !

Chaque saison semestrielle Scale Zone est parrainée par un industriel français, à commencer par une saison dédiée à l'Internet des Objets, et sous le parrainage de **Sigfox**. Cette première saison Scale Zone accueillait les startups Step AT, M2M solution, Green CityZEN, Chain Orchestra, Hxperience, Savecode, Synox, Skiplly, hostabee, My blue Ship et Intesens.

L'accompagnement comprend l'application d'une méthodologie nommée Scale qui vise aider les entreprises clientes à se transformer avec des solutions innovantes des start-up. La Scale Zone s'intègre dans le cycle de vente proposé aux clients entreprise d'IBM. Les clients et startups accompagnés bénéficient de l'accès à un large porte-feuille de ressources d'IBM telles que l'incubateur d'expériences IBM Studios Paris, le Centre International de Solutions Métier Nice-Paris, les laboratoires de recherche et bien évidemment, les solutions IBM Cloud et Watson.

Clients ou fournisseurs dans son capital ?

L'occasion peut se présenter de se voir proposer par un client ou un fournisseur d'entrer dans le capital de votre startup.

Que peut-on en penser ? Faut-il accepter facilement ce genre de proposition ? C'est une question de jugement et chaque situation est généralement différente.

Il faut être prudent dans le cas d'un grand client. Mais un fournisseur peut avoir du sens.

Cela dépend de la manière dont on souhaite aborder son marché et de la situation concurrentielle au niveau des grands clients. Si l'abord d'un marché requiert d'avoir plusieurs concurrents parmi ces clients, il peut être dangereux d'avoir l'un d'entre eux dans son actionnariat. Cela pourrait nuire à votre capacité de lier affaire avec ses propres concurrents.

Mais un tient vaut parfois mieux que deux tu l'auras, surtout dans un marché difficile d'accès. Cela explique ainsi l'entrée d'opérateurs télécoms tels qu'Orange, SFR et Bouygues Télécom dans le capital de startups françaises (Actility, Melty, WizTivi).

La question se pose moins pour un fournisseur car une fois qu'on l'a choisi, l'entrée dans le capital va plutôt consolider l'image de la startup vis-à-vis des clients potentiels et ne bloquera pas pour autant l'accès au marché.

SAP

A l'échelle européenne, l'éditeur de logiciels SAP a aussi son programme destiné aux startups, le Startup Focus Program lancé début 2012. Il est relayé dans le cadre de l'événement européen SAP Startup Forum dont une édition avait lieu à Paris en septembre 2012.

Le programme est destiné spécifiquement aux startups qui s'appuient sur l'outil d'analytics SAP HANA. Cela concerne donc visiblement les startups qui ont besoin de faire appel à des ressources dans le cloud pour des calculs intensifs d'analytics.

Au moment de l'acquisition de la startup française Recast.ai en janvier 2018, SAP annonçait un investissement en France, de 2 Md€ étalé sur cinq ans dont 750 M€ dans la R&D, soient 150M€ par an. Ce montant n'a pas été détaillé et il est bien difficile d'évaluer ce qui est incrémental dans la mesure où une partie de la R&D de SAP est déjà en France, avec les équipes de l'ex Business Objects acquises en 2007. Dans le cadre de ce programme, 50 startups seront incubées en France, certaines étant amenées à être financées en amorçage par le fonds SAP.iO.

SalesForce

Salesforce propose aussi toute une panoplie de programmes et solutions pour les développeurs et les startups. Sa plateforme Salesforce²⁰⁸ expose des web services utilisables par des applications web, mobiles et même par des wearables au travers de SDK. Proposant plus 3400 applications (en mars 2018), son AppExchange est le leader des places de marché B2B.

Le programme **Salesforce for Startups** regroupe de nombreuses ressources pour les startups technologiques. Il propose notamment la plateforme Salesforce1 (force.com et Heroku) pour construire ses applications.

Pour les développeurs, l'usage de la plateforme cloud de Salesforce est gratuit, sans limite de durée. Si l'application est commercialisée, un système de partage du revenu généré par les éditeurs se déclenche.



Les développeurs qui utilisent Heroku (un sous-ensemble de la plateforme Salesforce1) ont accès au développement d'applications au travers de multiples langages. Cette plateforme est notamment utilisée par BuzzFeed et UpWorthy. Salesforce propose des offres sur ses produits phares comme Sales Cloud (CRM) ou Desk.com (Service Client) et aussi de partager son expérience d'ex-startup à forte croissance par le biais de formations et ateliers sur des recommandations pratiques et pragmatiques de gestion. Enfin, le programme propose aux créateurs de Startup de mettre en oeuvre le modèle de philanthropie 1-1-1 qui propose de consacrer 1% des capitaux propres, 1% du temps de travail des collaborateurs et 1% des produits à une organisation à vocation sociale.

Salesforce organise le plus grand événement privé de l'IT dans le monde avec DreamForce, à San Francisco. La dernière édition avait lieu en novembre 2017 avec 171 000 participants inscrits et 3200 sessions. L'événement donne l'occasion aux startups de se faire connaître auprès de nombreuses entreprises et partenaires clients.

Le fonds d'investissement corporate **Salesforce Ventures** est présent en Europe depuis 2015 avec une enveloppe de \$100M. On compte quelques startups européennes dans ses investissements avec notamment l'Espagnol CartoDB, les Anglais CloudSense, NewVoiceMedia et Qubit et les Français Augment, OpenDataSoft et Sigfox.

A noter également que Salesforce est depuis ses débuts le principal sponsor de la journée du « Plus grand développeur de France » organisée à Paris en mars depuis 2013. La dernière édition de septembre 2017 avait lieu à Station F.

²⁰⁸ Voir : <http://developer.salesforce.com/Traihead>.

Dassault Systèmes

Dassault Systèmes est le premier éditeur de logiciels français en chiffre d'affaire avec 3,2Md€ en 2017. Qui plus est, il est le leader mondial incontesté dans son secteur d'activité : la CAO et le PLM, et depuis des années.

Il a mené de nombreuses acquisitions d'éditeurs de logiciels dans le monde et en France, comme Exalead, Netvibes, Pertinence et Virtools.

En novembre 2015, l'éditeur annonçait le lancement de son 3DEXPERIENCE Lab, un accélérateur d'idées et de startups. Il est distribué sur plusieurs sites mondiaux : à Velizy (2015), Londres, Boston (2017), Tel Aviv et en Asie.

Les thèmes privilégiés sont l'Internet des Objets, la Ville, la Vie, le Lifestyle, avec en transversal l'idéation et les fablabs. Et évidemment, ils doivent comprendre une partie matérielle, conçue en CAO avec les outils de Dassault Systèmes (CATIA, SolidWork, etc).

Les startups sont évidemment sélectionnées. L'accompagnement dure un à deux ans. A ce rythme, on ne peut plus vraiment parler d'accélération, mais de partenariat long terme, lié aux cycles longs de l'industrie.

Mais les startups peuvent probablement compter sur l'immense réseau de partenaires et de clients dans de nombreux segments industriels pour développer leur business.

Dassault Systèmes hébergeait huit startups du monde entier sur son stand dans North Hall (impression 3D et automobile) au CES 2018 de Las Vegas dont les français Biomodex, EEL Energy, L'Increvable, Leka, SYOS, Xsun et Dracula Technologies (*ci-contre*).



Autres éditeurs de logiciels

En 2013, **Cegid** créait une fondation pour l'entrepreneuriat dotée d'environ 2 M€ pour l'amorçage de startup du numérique dans la région Rhône-Alpes. Il vise à financer entre 10 et 20 startups sur cinq ans autour du cloud, de la mobilité et de la business intelligence. Donc, avec des tickets de 100K€ à 200K€ par projet. Ces fonds servent d'effet de levier pour l'obtention de fonds nationaux, régionaux et de prêts bancaires. En 2017, Cegid faisait l'acquisition de deux éditeurs de logiciels français : **Cylande** (logiciels de caisse pour la grande distribution) et **Qualiac** (solutions de gestions intégrées pour grandes entreprises).

Internet

Facebook

Avec ses 2,1 milliards d'utilisateurs mensuels dans le monde, Facebook est un acteur incontournable autant pour les grandes entreprises que pour les startups, dans de nombreux domaines comme le jeu, l'e-commerce et les médias. La plateforme Facebook, lancée en 2007 sous la forme de "canvas" sur Facebook.com est aujourd'hui principalement une plateforme pour les développeurs d'applications mobiles, sur laquelle ils peuvent développer, faire grandir, et monétiser leurs applications. Cette plateforme pour développeurs couvre désormais des produits tels que FB.login (identité), App Links (App to App deep Linking), les App Ads, et l'Audience Network (l'ad network mobile de Facebook). Facebook est une "cross-platform platform" : un développeur Facebook peut développer pour le web, pour facebook.com, iOS, Android, Unity, etc. S'y ajoute la plateforme pour la messagerie instantanée Messenger, avec notamment ses outils de création de chatbots.

La plupart des partenaires plateformes de Facebook sont aujourd'hui focalisés sur les mobiles (comme Blablacar ou Accor) ou uniquement sur mobiles (comme Uber ou Happn). Ceux-ci exploitent le potentiel de distribution et de monétisation de la plateforme Facebook, en particulier sur mobile, qui représentait 88% du revenu publicitaire de Facebook sur l'année fiscale 2017.

Le programme développeur de Facebook **FbStart** permet d'accéder à l'ensemble des ressources habituelles d'un fournisseur de plateforme. Lancé en 2013, il permet de bénéficier de ressources de cloud computing gratuites, de support, et de crédits de Mobile App Ads.

Les startups sont fréquemment associées aux grands lancements produits, au même titre que les grandes entreprises partenaires de Facebook. Parmi les partenaires importants de Facebook en France, on compte Pretty Simple, Deezer, Blablacar, Happn, Ketchapp, Magma Mobile et Scimob. Giroptic avait bénéficié d'une belle visibilité en avril 2017 avec la distribution de sa caméra 360° pour smartphone à 4000 développeurs lors de la conférence Facebook F8 à San Francisco. Malheureusement, Giroptic a dû fermer boutique début 2018.

En 2017, Facebook ouvrait un Startup Garage dans Station F sur plusieurs centaines de m². Sheryl Sandberg était même venue l'annoncer à Paris début 2017.



Ce Startup Garage comprend 80 postes de travail avec un programme d'accélération comprenant deux promotions par an d'environ une douzaine de startups. Les premiers élus en 2017 étaient Chekk, Mapstr, The Fabulous, OneClub et Karos.

Le laboratoire d'intelligence artificielle **FAIR** de Facebook à Paris lancé en 2015 sous l'égide de Yann LeCun emploie pour sa part une trentaine de chercheurs.

Google

Les plateformes de Google sont innombrables et rares sont les startups qui peuvent y échapper. Il y a bien entendu le search et les offres publicitaires AdWords et AdSense, le système d'exploitation Android et ses déclinaisons pour TV, montres et laptops, le navigateur Chrome et ses extensions, la messagerie Gmail, le service Youtube, les ressources en cloud, et surtout, les outils de développement de solutions de machine learning et deep learning dont le framework TensorFlow.

Le siège de Google France inauguré rue de Londres à Paris en décembre 2011 comprend un laboratoire qui employait 120 chercheurs début 2018 avec une bonne dose de PhDs provenant de divers pays. En janvier 2018, Google annonçait l'ouverture d'un laboratoire parisien dédié à l'intelligence artificielle, sachant nombre de développeurs côté produits travaillaient déjà sur place dans le champ de l'intelligence artificielle, du machine learning au deep learning.

Les programmes Google destinés aux startups sont nombreux et je m'y perds à chaque fois que j'en fais l'inventaire.

Cela commence avec le programme **Startup with Google** qui a l'air d'être le programme générique large bande pour accéder aux ressources développeurs.

Puis le **Google Cloud Program for Startups**, qui permet d'accéder à des ressources en cloud comme son nom l'indique, à du contenu et du support technique. Il comprend deux niveaux Spark et Surge avec respectivement \$20K et \$100K de crédits annuels en ressources en cloud. Le programme est dédié aux startups qui sont référencées dans des accélérateurs et incubateurs et qui n'ont pas dépassé le stade de financement de la Serie A.

Dans le monde physique, **Google Entrepreneurs** a déployé des campus pour startups un peu partout dans le monde (Londre, Madrid, Séoul, Berlin, Varsovie, Tel Aviv, Sao Paolo) mais visiblement, pas encore à Paris malgré l'excellence du génie français !

Enfin, le **Launchpad** est un programme d'accélération de startups de six mois mais qui est surtout déployé en Afrique, en Asie, en Europe de l'Est et en Amérique du Sud, mais pas en Europe de l'Ouest.

Le leader de l'Internet a sinon lancé son fonds de corporate venture **GV** anciennement Google Ventures en 2009. Il investit à un rythme d'environ \$300M par an. Son portefeuille comprenait 548 sociétés selon la Crunchbase en mars 2018 avec déjà près d'une centaine de sorties. Google a investi lourdement dans des startups comme MagicLeap, à hauteur de \$300M.

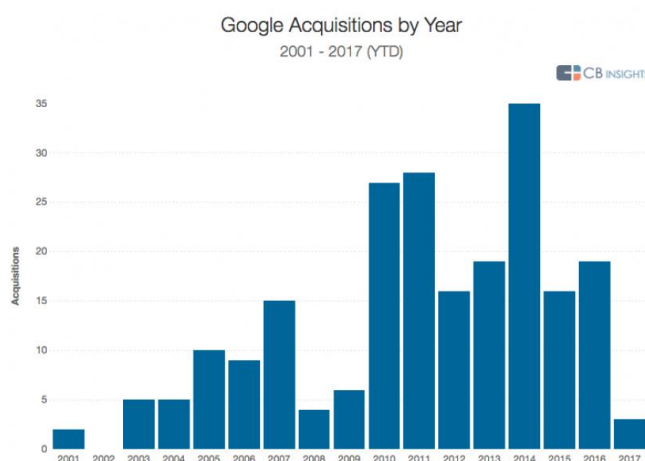


Google Ventures applique la loi de la brosse à dents de Larry Page selon laquelle un projet est intéressant si la solution est destinée à être utilisée au moins deux fois par jour et par un grand nombre de personnes. Elle devrait être appliquée plus largement par nombre de structures d'accompagnement de startups !



Les startups intéressées doivent envoyer leur business plan sur moins de 20 slides et/ou 3 pages dactylographiées, en anglais bien entendu ! Google est probablement le plus gros acquéreur de startups depuis quelques années. Depuis 2009, il en acquiert plusieurs dizaines par an dont une part seulement est rendue publique. Ce sont généralement de petites structures.

Le rythme d'acquisitions a connu un coup d'arrêt en 2017 sans que je ne puisse l'expliquer (cf le chart de CBI Insights *ci-contre*).



Google a déjà réalisé quelques acquisitions de startups françaises avec Sparrow (client de messagerie mobile) en 2012, le Rennais Flexycore (solutions d'optimisation d'applications mobiles) en 2013 et Moodstocks en 2016.

Google France est un sponsor de longue date de NUMA à Paris et aussi de divers événements liés à l'entrepreneuriat comme le Web2day à Nantes.

Amazon

Amazon souhaite comme il se doit promouvoir son offre de cloud Amazon Web Services (AWS) et son site de vente en ligne auprès des startups.

AWS Activate est un pack de services d'AWS pour startups lancé en 2013 et qui est toujours opérationnel en 2018, avec trois niveaux Builders, Portfolio et Portfolio Plus en fonction de la taille de la startup.



Il comprend des crédits AWS, des formations, du support technique aux développeurs, un forum communautaire dédié aux startups, des crédits d'accès aux ressources cloud AWS et des offres spéciales d'entreprises partenaires.

Amazon organise aussi les **AWS Lofts**, des événements centrés autour du partage de bonnes pratiques dans l'usage des AWS. Ici comme ailleurs, on peut observer le manque de persistance de nombreuses actions orientées startups de grandes entreprises.

AWS EdStart est un programme thématique d'accompagnement des startups dans les EdTechs.

Le **Amazon Launchpad** est un programme mondial de support marketing des startups commercialisant leurs produits, souvent matériels, sur le site de vente Amazon.com.

Amazon a une petite antenne destinée aux startups qui est installée à Station F depuis 2017. Elle couvre les besoins en cloud de l'ensemble des startups hébergées dans les différents accélérateurs de Station F.

Paypal

PayPal propose un programme développeur, **PayPal Developer Experience**, anciennement dénommé X, jusqu'à ce qu'Elon Musk reprenne le contrôle du nom de domaine X.com. Il fournit les interfaces de programmation Web permettant d'intégrer le système de paiement bien connu dans son site. Cela permet de pouvoir vendre des produits ou services en lignes à grande échelle et de profiter des dizaines de millions d'utilisateur du système à l'échelle mondiale. A noter cependant que la commission prélevée par PayPal est plus élevée que les commissions bancaires habituelles pour les paiements avec cartes de crédit. Noter également que si votre structure est trop jeune, la direction (américaine) des risques de Paypal pourra refuser votre projet ou le limiter notablement en termes de volumes de transactions financières autorisées (assortie d'une longue période probatoire).

Lancé en 2013, **Paypal Startup Blueprint** est un programme d'accompagnement des startups dont l'un des avantages est que Paypal ne prélève aucune commission pendant 18 mois, jusqu'à un plafond de \$50K. Il faut pour en bénéficier, la startup doit avoir moins de 5 ans d'existence et faire moins de \$3m de CA. La société propose sinon du « mentoring » avec ses ressources internes.

Paypal Incubator est un programme d'incubation de neuf mois dédié aux startups de fintechs qui peuvent décider de s'installer à Singapour ! C'est à l'image de l'action de nombreuses entreprises américaines déjà vues qui s'investissent dans l'accompagnement des startups dans les zones et pays émergents, hors Europe/USA.

Vente Privée

Le grand spécialiste des ventes événementielles qui fait plus de 2Md€ de CA annuel lançait en 2017 un accélérateur de startups au sein de Station F. L'accélérateur dans Station F vise les startups liées à l'expérience d'achat en ligne ou à la digitalisation de l'expérience en magasin, dans le secteur de la distribution de mode. C'est très précis ! Il occupe un « village » de Station F comprenant 80 postes de travail ce qui permet d'accueillir environ une quinzaine de startups staffées.

En parallèle, Vente Privée lançait des partenariats avec l'Epitech et l'école 42 pour créer deux laboratoires d'innovation associant chacun une vingtaine d'étudiants de chaque école. C'est un moyen de les faire plancher sur des projets concrets de l'e-commerçant. Les étudiants de 42 sont accueillis dans un espace de travail de 290 m² dédiés. Ceux de l'Epitech ont de leur côté 300 m² d'espace dédié dans les locaux de leur école. L'ensemble est notamment destiné à servir de programme de pré-embauces pour la DSI, aussi bien au niveau infrastructure que développements logiciels.

Constructeurs

STMicroelectronics

En juin 2013, le spécialiste franco-italien des semi-conducteurs lançait son initiative destinée aux startups à l'occasion de son Innovation Night. Leur Innovation booster initiative incite les startups à utiliser leurs composants, ce qui concerne notamment celles du secteur des objets connectés. STMicroelectronics leur propose notamment des kits de développement intégrant des microcontrôleurs basse consommation 32 bits, des capteurs divers comme des accéléromètres, gyroscopes, capteurs de température ou des capteurs photos/vidéo.

Le programme propose aussi un accès à leur portefeuille de brevets, ainsi que de les incuber dans leurs différents sites situés à Grenoble, Sophia Antipolis et Paris. Le tout est complété d'un concours qui a vocation à être organisé chaque année. La dernière édition avait lieu au printemps 2017. STMicroelectronics est aussi sponsor de l'accompagnement de startups au CES de Las Vegas par Business France.

Schneider Electric

Le constructeur de matériel électrique, fortement implanté dans la région Rhône-Alpes, s'est aussi lancé dans l'innovation ouverte avec les startups.

Il propose pour ce faire un appel à projet dans le cadre du **Challenge Open Innovation**, organisé par Vertical Innovation. Les gagnants de ce concours bénéficient de l'aide du groupe Schneider pour la commercialisation de produits ou services complémentaires à son offre (dans la sécurité, la communication et la gestion de l'énergie). Une dizaine de projets sont retenus à chaque « promotion ».

Schneider Electric co-finance aussi quelques startups dans le monde via son fonds **Aster Capital** qui est spécialisé dans la transition énergétique et les mobilités du futur. Fin 2017, Aster annonçait une levée de fonds de 240M€, portant ses fonds sous gestion à 500M€.



Aster s'appuie sur un « Business Hub », une plateforme d'accélération. Le fonds investit des tickets compris entre 250 K€ en amorçage et 15 M€ en croissance. Il couvre principalement l'Europe et les USA mais ambitionne aussi de s'étendre à l'Asie. Il a des bureaux à Paris, San Francisco et Tel-Aviv. Les startups accompagnées comprennent notamment ConnectBlue (acquise par u-blox en 2014), Solairedirect (acquise par Engie en 2015), Tronics (acquise par Epcos en 2016) et Digital Lumens (acquise par Osram en 2017).

Nokia / Alcatel-Lucent

En 2015, Alcatel-Lucent s'est lancé dans la formalisation de son action auprès des startups en lançant un partenariat avec le **Partech Shaker**, du fonds d'investissement Partech. Le Partech Shaker est situé à Paris dans le 2nd arrondissement. C'est le « premier campus européen lancé par un fonds de capital risque dédié à l'innovation ouverte dans le numérique ». Sur 2200 m², il hébergeait en mars 2015 une grosse vingtaine de startups, la plupart financées par Partech. Elles y restent 18 mois. Elles peuvent privatiser le dernier étage du bâtiment pour organiser des événements. Alcatel-Lucent rejoignait plusieurs autres grandes entreprises déjà présentes dans le Shaker telles que BNP Paribas, France Télévisions, Lagardère Active, Saint-Gobain, Dentsu Aegis Network et Econocom.

Dans le cycle de vie des startups, le Partech Shaker se situe après les phases d'incubation et d'accélération, quand elles doivent consolider leur présence sur le marché et auprès de grandes entreprises. Le Partech Shaker semble assez efficace dans la mise en relation entre les startups et ces grandes entreprises, même si les cycles de vente restent toujours aussi longs ! Dans ce cadre, Alcatel-Lucent prévoit aussi d'investir dans certaines des startups accompagnées.

Depuis fin 2015, Alcatel-Lucent fait partie du groupe Nokia.

Ericsson

En 2016, **Ericsson** lançait son « Garage » en France pour accompagner des projets autour des technologies de la 5G. Il prend la forme d'un open lab situé à Massy dans l'Essonne ainsi qu'à Lannion en Bretagne, ouvert aux étudiants, start-ups, grands groupes ainsi qu'aux équipes d'Ericsson. C'est une autre formule d'innovation ouverte. Les moyens comprennent l'accès à une plateforme pré-5G avec une focalisation sur ses déclinaisons dans les réseaux télécoms d'objets connectés appliquées à la smart city, au transport et à l'énergie.

Huawei

La filiale française de l'équipementier chinois est aussi l'affut de startups pour étoffer son écosystème. Elle le faisait au travers de son programme **Digital IN-Pulse** dont la quatrième édition était organisée en 2017. Il s'agit d'un programme de sélection et de soutien des PME innovantes françaises qui alloue jusqu'à 50K€ à quelques startups et PME françaises, 17 en ayant bénéficié jusqu'en 2016.

Cela s'accompagne d'un voyage d'affaires en Chine, co-organisé avec Business France/CCI, et mettant en relation les entreprises françaises avec l'écosystème chinois de Huawei, notamment à Shenzhen. Le concours est aussi ouvert aux régions, en ciblant Bordeaux, Lille, Lyon et Nice. Le programme vise aussi à faire accueillir trois startups chinoises dans un incubateur de la Ville de Paris.

Cisco

Cisco procède pour sa part à une veille technologique et des acquisitions directes de startups de tailles variables pour développer son portefeuille de produits réseaux. Ils n'ont pas acquis de startup française à notre connaissance.

Cisco a tendance à lancer des programmes startups par pays. En Inde, c'est le **LaunchPad** (original...) qui accélère une demi-douzaine de startups par an.

En février 2015, Cisco annonçait un grand programme d'investissement en France de \$100M, doublé à \$200M en octobre 2015 à l'occasion de l'inauguration de leur **Paris Innovation Research Lab** (PIRL, *ci-contre*) à Issy-les-Moulineaux, en présence de John Chambers et d'Emmanuel Macron, alors Ministre de l'Economie.



Le programme de Cisco comprend des investissements dans différents domaines : la formation au numérique de 200 000 personnes en trois ans et le financement de plusieurs chaires d'excellence. Cisco devait par ailleurs investir dans des startups françaises sans que les modalités aient été précisées (amorçage ou développement). Cisco a aussi annoncé le lancement d'un projet pilote de Smart City. Ce sera le second car Nice est déjà de la partie.

Cisco organise aussi son **Switch Up Challenge**, un concours de startups de projets "à impact positif" (tech for good) doté de 100K€ de prix. Les inscriptions sont closes en fin d'année civile.

HP Entreprises

HP France a lancé son [programme startups](#) en 2014. Il propose un kit de démarrage pour s'équiper avec les outils et solutions technologiques de leur cru (PC, tablettes, imprimantes, logiciels HP en mode SaaS via la plateforme [Prong](#) ainsi que des services en cloud proposés par des partenaires de HP tels que Interoute, Numergy et SFR) et de formations pour développer les compétences en gestion d'entreprise et en informatique (accès gratuit à une plateforme de e-learning [Life-Global](#) de HP et à un tarif préférentiel à l'[Université HP](#), pour des formations traditionnelles).

HP accompagne une promotion par an d'une vingtaine de startups basées en France dont la technologie est un avantage concurrentiel et qui ont déjà lancé un produit ou un service. Aux alentours d'une grosse vingtaine de startups sont accompagnées chaque année. Les startups sélectionnées bénéficient pendant un an d'un accompagnement personnalisé par un cadre dirigeant d'HP qui leur ouvrira les portes de son réseau interne et externe, à compter du mois de février de l'année suivante.

Les domaines visés sont les télécommunications, la mobilité, les objets connectés, les Fintechs, le cloud et les services aux entreprises.

Certaines startups sont mises en relation avec les experts des HP Labs pour bénéficier de leurs retours voir travailler en collaboration avec eux, qui peut mener à une intégration de leur solution à l'offre HP. Malgré le processus annuel de sélection mis en place, des startups peuvent toutefois être intégrées au fil de l'eau dans l'année. Comme de nombreuses structures de ce type, celle de HP est en liaison avec diverses associations de business angels, des incubateurs, accélérateurs, écoles et universités.

Après la scission d'HP en deux entités en 2015, c'est la branche HP Entreprises qui a récupéré les relations avec les startups. HP Entreprises est notamment partenaire de Wilco, ex Scientipôle Initiative, en Ile de France.

Le programme Startup d'HPE a accompagné 200 startups françaises depuis son lancement en 2014. Il lançait sa troisième promotion de startups accompagnées de manière personnalisée pour 2017. Le site d'information, de témoignages et d'échanges sur les programmes startups de HPE est [Milkshake Valley](#).

Apple

Le constructeur a annoncé en mars 2008 la création d'un fonds d'investissement de \$100M dans les startups développant des solutions logicielles pour l'iPhone à l'occasion de la sortie de son SDK. Comme il se doit le fonds s'appelle iFund ! Il est en fait géré par l'un des plus gros fonds américains de capital risque dans la high-tech, Kleiner Perkins.

Apple n'a pas besoin de faire beaucoup d'efforts pour attirer les startups à ses plateformes. Elles viennent à lui naturellement, notamment pour développer des applications pour l'iPhone et alimenter l'AppStore. Apple est une société qui se fait désirer ! Certaines sociétés du domaine des objets connectés, comme Holi, ont réussi à faire distribuer leurs produits dans les Apple Store.

Si vous voyez Apple lancer un programme startup et s'intégrer comme les autres à l'écosystème d'innovation américain ou français, vous me prévenez immédiatement au +33 6 67 37 92 41.

En mars 2018, Apple lançait d'ailleurs une première avec un workshop pour développeurs d'applications organisé à Station F. Mais assez discrètement !

Intel

Dans la high-tech américaine, **Intel Capital** est l'une des rares structures investissement attachée à un groupe industriel. Ils investissent dans tous les pays et sur plus de 250 entreprises. En France, ils ont notamment investi dans DibCom, acquis ensuite par Parrot, et Esterel. En 2016, Intel Capital investissait dans la startup française Chronocam, devenue Prophesee en 2018, qui développe un capteur vidéo intégrant un traitement de l'image permettant de ne transmettre que les changements intervenant dans celles-ci.

Il s'agit en général de startups *fabless* de composants électroniques. La structure d'Intel est assez unique chez les grands de l'industrie informatique. Ils l'ont étendue en 2010 en créant une structure « Invest in America Alliance » qui fédère 24 sociétés de capital-risque regroupant \$3,5B d'investissements dont \$200M provenant d'Intel Capital.

Comme son nom l'indique, l'initiative d'Intel est réservée aux investissements dans des sociétés américaines et constitue une sorte de fonds souverain privé !



Malheureusement, mi mars 2016, on apprenait qu'Intel pourrait abandonner cette activité et se délester des participations de son portefeuille d'investissements.

Au-delà de l'aspect capitalistique, Intel peut aussi aider les startups dans le secteur du matériel et du middleware à trouver des clients constructeurs. Ils accueillent souvent des partenaires technologiques sur leurs stands comme au CES de Las Vegas. Le français **Uraniom** spécialisé dans la capture 3D était présent sur leur stand au CES 2016.

Intel lance sinon des programmes startups tactiques et thématiques comme sur les EdTech (« Intel Education Accelerator Companies ») ou l'Intel Nervana AI Academy for Startups pour faire la promotion de ses chipsets neuromorphiques pour serveurs qui concurrencent les GPU de Nvidia. Pour le reste, il faut s'en référer à leurs programmes développeurs traditionnels.

Nvidia

Nvidia dépasse maintenant les \$8B de CA annuel. Il est devenu leader des chipsets neuromorphiques pour data centers, pour le mining de cryptomonnaies ainsi que dans l'automobile. Ses offres comprennent les serveurs DGX à base de GPU GV100 Volta, les cartes pour véhicules Drive PX à base de processeurs Xavier. Le tout exploitant leurs APIs CUDA qui sont largement supportées par les moteurs 3D comme Unity ou de machine et deep learning tels que TensorFlow.

Nvidia souhaite aussi développer son écosystème de partenaires avec son programme **GPU Venture** lancé en mars 2009 et toujours opérationnel. Il est surtout destiné aux startups et vise à les identifier, les aider et potentiellement, à investir dedans.

Nvidia propose aussi son programme **Inception** qui est destiné aux startups de l'IA qui intègre formation, partenariats marketing et optionnellement, l'investissement via leur GPU Venture.

Ils valorisent les meilleures lors de leurs conférences développeurs, les **Nvidia GTC** (GPU Technology Conferences) dont la principale a lieu à San José dans la Silicon Valley en mars. La GTC Europe 2018 a lieu à Munich en octobre.



HTC

Le constructeur Taïwanais était surtout connu pour ses smartphones mais est devenu leader d'un marché naissant en 2016, celui des casques de VR reliés à des PC avec le HTC Vive. Il s'en est vendu deux fois plus que de casques Oculus Rift de Facebook. Mais pour conserver cette avance, il faut caresser son écosystème de développeurs d'applications dans le sens du poil.

C'est l'objet de leur programme d'accélération de startups **ViveX**, situé à Beijing, San Francisco, Taipei et Shenzhen. L'accompagnement intègre un financement d'amorçage de \$50K à \$200K.



Deux douzaines de startups étaient accompagnées en date de février 2017. Les batchs de candidature sont visiblement finalisés en tout début d'année.

HTC a aussi lancé le très tactique concours VR for Impact en 2017. Il s'intègre aussi dans la démarche RSE dans l'entreprise. Il s'agit d'un concours doté de \$10M de prix pour récompenser les développeurs d'applications de VR permettant de sensibiliser le monde aux objectifs de développement durable, en lien avec l'ONU.

Fujitsu

Le japonais Fujitsu annonçait en mars 2017 un investissement de \$50M en France destiné à soutenir l'innovation dans le numérique et... à y développer son business. Cela passe par la création d'un centre d'excellence (CoE) au sein de l'incubateur de l'Ecole Polytechnique, financé par Patrick Drahi, autour de l'intelligence artificielle qui semble être une tête de pont d'avant-vente pour la société mais qui intégrera aussi des startups.

Elle s'associe aussi avec l'INRIA pour lancer un programme de recherche conjoint dans l'intelligence artificielle, notamment pour exploiter les données issues des objets connectés.

Enfin, Fujitsu poursuivra sa collaboration avec des startups françaises en rappelant deux acquisitions locales (RunMyProcess, UShareSoft). Fujitsu est aussi partenaire du français Scalify.

En novembre 2016, Fujitsu annonçait aussi un partenariat avec Bpifrance dont les contours ne sont pas précisés et qui doivent probablement relever d'une volonté de faire des investissements sur des startups prometteuses.

Services informatiques et conseil

EY

Le cabinet de conseil et d'audit EY, ex Ernst & Young, propose des services aux entrepreneurs : comptabilité, juridique, finance, développement international et jusqu'à l'introduction en bourse et aux fusions/acquisitions. Cette panoplie semble plus adaptée aux gazelles qu'aux startups en phase d'amorçage. La société comprend un département dédié aux startups (transaction support, commissariat aux comptes, ...).

La société sponsorise divers événements liés à l'entrepreneuriat et notamment la démarche **1 journée, 1 entrepreneur, 1 étudiant** qui a pour objectif de permettre à des étudiants de grandes écoles et universités de partager une journée avec un entrepreneur, ce dans différentes villes dans toute la France.

Par ailleurs, EY organise un prix de la startup de l'année. Il publie le baromètre **France Digitale EY** sur les startups du digital et notamment la création d'emploi les concernant. Il publie aussi le **Panorama Top 250** avec Syntec Numérique et le baromètre du capital risque en France avec France Invest (ex AFIC).

EY est aussi actif en produisant de nombreuses études et rapports sur l'entrepreneuriat en France. Ils disposent d'une belle base de données de startups pour ce faire.

Deloitte

Cet autre cabinet de conseil est aussi actif auprès des startups avec ses différentes activités, également adaptées aux startups plus matures.

Il organise notamment le **Deloitte Technology Fast 50**, un palmarès de sociétés technologiques de croissance. L'opération est organisée dans plusieurs pays et aboutit à la publication d'un classement des 50 entreprises ayant la plus forte croissance.



Pour concourir, il faut avoir son siège en France, faire au moins 76K€ de chiffre d'affaire annuel et disposer d'un patrimoine technologique sous forme de brevet, de licence d'exploitation de brevets et/ou de consacrer au moins 15% de son chiffre d'affaire à la R&D.

Au bout de la course, il y a le classement basé sur le déclaratif de chiffre d'affaire, et divers trophées qualitatifs : trois trophées nationaux, 15 trophées régionaux, et des trophées divers (Bpifrance, un par secteur d'activité dont quatre sur cinq dans le numérique : télécoms/réseaux, logiciels et services informatiques, électronique et matériel et Internet). Le concours est annuel et les résultats sont annoncés en décembre. Qu'est-ce que l'on gagne ? De la visibilité !

Econocom

La société de services Econocom s'est aussi lancée dans l'innovation ouverte et les startups.

Cela prend la forme d'un investissement de 1 M€ dans le fonds Partech Entrepreneur qui fait suite à diverses initiatives comme le partenariat avec l'incubateur Startup42 de l'EPITA ou au Club Open Innovation de Paris Région Lab (maintenant Paris & Co).

A noter l'acquisition par Econocom de la startup EOS Innovation, créatrice d'un robot de surveillance ensuite décliné sous la forme d'un robot d'inspection de data centers.

Econocom était sinon présent sur VivaTechnology en juin 2017.

TNP

La société de conseil ouvrait en janvier 2018 son « accélérateur de business », GATE 31 à Paris. Leur objectif affiché est de co-construire avec une start-up et autour d'un use case métier défini par leurs soins une solution innovante complète pouvant être déployée chez leurs clients.

L'accélérateur s'appuie sur l'expérience de plusieurs années de collaboration avec des startups sur des projets clients comme Blue DME (retail et IA) et Tangible Display (affichage dynamique). L'accélérateur vise à co-construire des pilotes destinés à être mis rapidement en production chez des grands comptes pendant des cycles de 9 mois. TNP ne prend pas de parts dans le capital des startups accompagnées. Ils se donnent comme objectif de suivre environ sept startups en tout.

Dans la pratique, ce genre d'approche est adapté à des startups qui n'en sont pas vraiment. Ce sont plutôt des sociétés innovantes B2B faisant du projet en mode service outillé et sans grandes économies d'échelle. D'où la compatibilité entre société de conseil et ce genre de startup.

Groupes média et communication

Les grands médias étaient très investis dans les programmes dédiés aux startups dès le début des années 2010. Mais leurs difficultés économiques ont réduit la voilure de ces initiatives, comme celles de L'Express et de Canal+ qui ont visiblement disparu du paysage.

TF1

Le groupe TF1 se lançait en 2014 dans le soutien aux startups sous la forme de « media for equity ». Il s'intègre dans une initiative pan-européenne menée par le groupe média allemand ProSiebenSat.1. La même année, TF1 lançait aussi son SDK Connect permettant de développer des applications second-écran synchronisées avec les contenus de TF1 grâce à de l'ACR (Automatic Content Recognition).

En 2015, TF1 lançait un programme d'incubation de 12 mois avec Paris&Co et d'autre part, une « prépa » avec l'EPITECH, en complément du Spot Bouygues déjà installé sur le campus de l'école. Cette prépa accompagnera les projets entrepreneuriaux des élèves en cinquième année qui seront liés aux métiers de TF1, notamment pour « inventer la télévision de demain ». Le programme est dimensionné pour accueillir huit équipes pendant 12 mois, dans l'incubateur du Cargo sur le boulevard MacDonald à Paris.

TF1 avait un grand stand avec plus d'une trentaine de startups sur Viva Technology en juin 2016 et en juin 2017. Le groupe média a aussi un accélérateur de startups installé à Station F depuis 2017.

France Télévisions

L'opérateur public n'a pas de programme d'incubation de startups formel mais c'est pourtant le groupe média le plus actif de ce point de vue-là. Il a l'habitude de faire appel à un grand nombre de startups pour lancer des innovations, notamment dans la TV connectée, et il met en valeur ces startups dans sa communication.

On peut aussi signaler que France Télévisions est partenaire de l'incubateur Startup42, relié au groupe d'écoles d'ingénieurs IONIS, connu pour l'EPITA et l'EPITECH.

France Télévisions a aussi un stand chaque année avec des démonstrations de solutions de startups, toutes françaises en général sur **Roland Garros** et à **FUTUR.E.S** (ex Futur en Seine).

M6

Le groupe M6 a son propre accélérateur de startups **Up by M6** lancé début 2017. Il est positionné sur les Adtech, la Foodtech, l'Edtech, l'E-commerce et les Fintechs.

Le programme d'accélération dure 6 mois et s'appuie sur un espace de coworking de 400 m² situé dans les locaux de la chaîne à Neuilly-sur-Seine. Le groupe investit aussi dans quelques startups en associant cash et media-for-equity à partir de 100K€. M6 s'appuie sur l'agence **Tapptic** pour gérer son accélérateur.



AFP

AFP est l'un des partenaires du **Mediastart**, un programme d'incubation de startups ans les médias émergents. Les autres partenaires sont Paris&Co, la BnF, le CELSA et l'INA avec le soutien du Ministère de la Culture dans le cadre du fonds de soutien à l'émergence et à l'innovation dans la presse. Il est situé au Cargo de Paris&Co à Paris.

L'AFP propose aussi son **SDK d'APIs** pour accéder gratuitement à ses contenus multimédias.

Enfin, l'AFP est partenaire du **Hacking de l'Hôtel de Ville**, qui réunit en mars startups, grands groupes, élus, investisseurs français et internationaux pour faciliter les rencontres.

Vivendi

L'outil principal de Vivendi qui est dédié aux startups est leur **Vivendi Village**, situé à Paris près de Mirosmenil. Il rassemble des sociétés de services numériques et des structures dédiées au spectacle vivant ainsi qu'à la détection et à l'accompagnement des talents. Vivendi Village est un lieu d'échange avec les équipes du groupe pour des start-up ou des TPE.

Publicis

L'agence de communication lançait **Publicis90** en 2016 à l'occasion de ses 90 ans de Publicis pour aider 90 startups dans le monde dans le domaine du « digital ».

Un soutien qui comprenait le financement des startups, allant de 10K€ à 500K€. Le package comprend de l'accompagnement (pas trop précisé) et une place dans l'événement VivaTechnology. L'initiative avait tout l'air d'être « one shot », ne serait-ce que de par son appellation temporelle.

Publicis et sa filiale Nurun sont aussi les organisateurs du **Elevator Start-up**, un concours de pitches organisé à la Tour Eiffel, un de plus. Il a eu lieu deux fois, en 2016 et en 2017.

Banques et assurances

Les banques et les assurances sont de grands investisseurs de l'innovation ouverte. Ils cherchent à la fois à étendre leur clientèle entreprise avec les startups les plus prometteuses et d'améliorer leurs capacités d'innovation. C'est un secteur d'activité qui est particulièrement attentif aux ruptures de marché entraînées par le numérique, comme celles qui pourraient intervenir avec les application de la blockchain.

Crédit Agricole

Le Crédit Agricole ouvrait mi 2014 son **Le Village by CA**, une pépinière d'entreprises qui en accueille environ 90. La pépinière est installée dans rue La Boétie à Paris dans un grand immeuble entièrement aménagé avec salles de réunion, salle de sport et un auditorium de 90 places. Les entreprises se partagent 4600 m². Les services mutualités comprennent les habituels réseaux informatiques et salle de réunions. Le Crédit Agricole y héberge aussi un showroom d'innovations ban-

caires. La banque est associée dans ce projet à des partenaires privés tels qu'Orange, Ingenico, BearingPoint, Microsoft et HP. Cette initiative est une première pour une banque française.

Le « Village » est un lieu qui se réplique également en région. Celui de Toulouse a été inauguré fin janvier 2017. Il accueille une trentaine de jeunes entreprises innovantes dans une pépinière de 2 300 mètres carrés calibrée pour en accueillir une cinquantaine. En mars 2018, une vingtaine de Le Village avaient été inaugurés dans l'hexagone.

A noter également que le Crédit Agricole a aussi sponsorisé la création du site [JeSuisEntrepreneur](http://JeSuisEntrepreneur.com) qui contient tout un tas de ressources dédiées à la création d'entreprises. Le site est plutôt rudimentaire et il commet la faute de goût impardonnable de ne pas faire référence au Guide des Startups.

BNP-Paribas

La banque propose aux startups deux espaces d'accélération, l'un à Paris et l'autre à Massy-Saclay. Situés dans un immeuble des Grands Boulevards à Paris, le **WAI** de Paris comprend des salles de réunion et espaces de détente et des bureaux loués à partir de 350€ HT par mois.

Les bureaux du WAI (We Are Innovation) de Massy démarrent à 250€ HT par mois. Le programme d'accélération dure six mois et comprend les grands classiques : formations diverses, accompagnement par des mentors, par les équipes métiers de la banque et une facilitation de l'accès aux financements de l'innovation.

Début 2018, la BNP comptait à en tout 60 WAI en France pour accompagner les startups.

En 2015, BNP Paribas lançait **Innov&Connect** pour ses clients. Ce premier programme bancaire d'accélération de startups vise à les connecter à des Entreprises de Taille Intermédiaire dans le cadre de leur programme d'innovation ouverte.

En juin 2015, BNP Paribas créait, pour ses métiers, le premier Hackathon bancaire international à Paris, Bruxelles, Istanbul, Rome et San Francisco. 58 startups ont concouru sur le thème « réenchainer l'expérience client », dont 6 ont été retenues pour la phase d'incubation afin de concrétiser leur projet au service des clients de BNP Paribas. L'opération avait été renouvelée en 2016 et en 2017.

Fin 2015, BNP Paribas lançait de plus le premier accélérateur et le premier Pôle Innovation dédiés aux Fintechs et Assurtechs. L'accélérateur est géré par L'Atelier BNP Paribas. Le programme dure quatre mois. Le Pôle Innovation Fintech de la Banque de Détail en France le complète en proposant des conseils financiers aux startups du secteur financier. Le dernier appel à candidatures annuel était clôt le 17 janvier 2016.

Citons enfin, le Cardif Lab. Situé au siège de BNP Paribas Cardif à Nanterre, le Cardif Lab' a ouvert ses portes en mai 2014 pour valoriser dans dix espaces thématiques les innovations numériques de l'entreprise pour l'assurance de demain. BNP Paribas Cardif a également lancé C.Entrepreneurs en 2017, en partenariat avec Cathay Innovation. Il s'agit d'un fonds d'investissements dédié aux startups en amorçage. Le portefeuille comptait 7 startups issues du monde entier début 2018.



Quand les agences de marketing collaborent avec les startups

*Cécile Tilloy, Chef de projet Innovation WunderLab, incubateur
et plateforme d'innovation du Groupe Wunderman France, rédigé en 2015*



Le métier des agences de marketing est de construire des marques et d'inventer les moyens de les connecter efficacement avec leurs clients.

L'innovation en agence n'est pas neuve. Ce qui change est le contexte. Historiquement, elles incubaient l'art, des formats d'écriture et de production audiovisuelle, la connaissance du client final et de ses besoins. Aujourd'hui, dans une société digitalisée, elles doivent composer avec une dimension technologique omniprésente qui change complètement l'expérience utilisateur.

Des labs en agence de marketing ?

Ils se multiplient dans le monde de la communication en France et à l'étranger. Généralement, il y a ceux qui font du prototypage (Razorfish, Digitas), ceux qui en font un outil de réflexion et de formation (DDB), et ceux qui vont jusqu'à l'incubation (W+K, Fullsix).

Plus récemment, Wunderman (WPP) a lancé WunderLab qui est la synthèse de ces trois formules avec un programme d'accélération de startups, une cellule de réflexion stratégique et des « innovation days » pour aider les marques à améliorer concrètement leur stratégie marketing.

Pourquoi les agences ont-elles besoin des startups pour innover ?

Les startups nous fascinent par leur inventivité, leur état d'esprit, leur technologie. Elles nous aident à repenser le marketing vis-à-vis d'un consommateur qui a bien compris l'intérêt de la technologie et de ses nouveaux usages. Les pure-players, issus du monde digital changent la donne ! Modèles économiques, alternatives au commerce classique, social media, nouvelles mobilités en tête, on ne peut plus mettre de côté le digital dans une stratégie marketing, parce que le consommateur lui aussi se digitalise.

Face à ces nouveaux canaux de communication, les agences sont poussées à innover « utile » pour leurs clients, sans tomber dans le gadget. Les startups raisonnent sur ces nouveaux modèles. Les incuber, c'est identifier très tôt les potentiels et les soutenir dans cette recherche. Associer réflexion stratégique et entrepreneuriat, c'est aider les entreprises que nous conseillons à intégrer une innovation marketing dont elles ont besoin.

Concrètement, cela marche comment ?

Les labs en agences n'ont pas vocation à se substituer aux acteurs traditionnels tels que les accélérateurs, incubateurs et pépinières, mais à travailler avec eux. Leur apport est variable : de la mise à disposition des bureaux et de compétences marketing, techniques, à la réflexion sur le modèle économique, l'expérience utilisateur et l'internationalisation grâce au réseau d'agences dans le monde. Il n'existe pas de formules toute faite et l'apport dépend également des projets.

Il s'agit souvent de startups qui viennent de se créer, ou qui ont passé un certain cap dans leur projet et cherchent des partenariats avec les clients des agences.

Pour les startups en création ou nouvellement créées, l'agence va aider à tester et mettre au point un concept fonctionnel, ou challenger le projet initial dans ses composantes marketing ou business.

Pour les startups qui deviennent des partenaires techniques, il s'agit souvent de co-développer des solutions pour les marques clients de l'agence.

Et en retour ?

Rares sont les agences qui prennent une participation directe dans les projets incubés. Elles raisonnent plus souvent par apport mutuel de compétences.

En retour d'une matérielle et stratégique à des jeunes pousses, l'agence en retire évidemment un triple bénéfice métier au travers de son Lab :

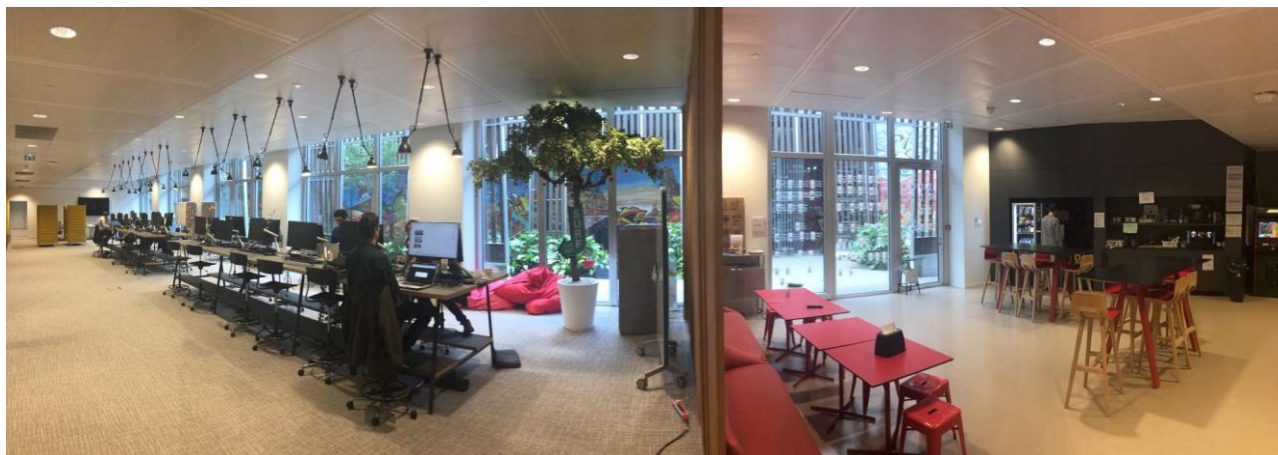
- Faciliter la création de partenariats nouveaux entre les entreprises clientes et les startups ;
- Intégrer plus fortement le facteur technologique dans les nouveaux modes de relation entre les marques et les consommateurs ;
- Aider les innovations marketing à émerger.

Et après ? L'objectif reste bien d'aider ces startups à atteindre la fameuse levée de fonds auprès d'investisseurs classiques.

Société Générale

La banque a choisi de faire de l'innovation ouverte en lançant divers partenariats. Elle a ainsi créé en avril 2015 avec **L'Institut Open Innovation** de CentraleSupélec un programme d'accélération business, spécialisé dans la relation client. Elle est aussi un partenaire en résidence de l'incubateur d'innovation collective **Player**, qui ouvrait aussi ses portes en avril 2015 à Paris. La banque a aussi organisé un hackathon dans l'école 42 en mai 2015, destiné... à ses collaborateurs. Une bonne manière de réinventer l'informatique interne de l'entreprise !

Les équipes innovation de la Société Générale sont installées depuis 2016 dans le nouveau site des Dunes à Val de Fontenay en banlieue Est parisienne (*ci-dessous*). On y trouve un espace d'accueil de startups accompagnées par la banque. Les Dunes facilitent les rencontres entre les startups et les différentes équipes métier de la banque.



La Société Générale est aussi l'un des investisseurs de l'accélérateur de startups WeSPRINT de Marseille pour 1,2 M€ dans le cadre d'un tour de 2,9 M€ annoncé en avril 2018 qui associait aussi le fonds French Tech Accélération géré par Bpifrance et des business angels.

BPCE

La BPCE propose plusieurs offres aux startups via les Caisses d'Épargne et la Banque Populaire.

Les Caisses d'Épargne ont une offre commerciale destinée aux startups et entreprises innovantes, **Neo Business** ([lien](#)). C'est une offre bancaire assez classique déclinée dans toute la France, qui s'appuie sur 50 chargés d'affaire innovation et 200M€ de prêts innovation.

La Banque Populaire a de son côté le programme **Next Innov** qui accompagne les projets d'innovation des startups, PME et ETI avec un accompagnement qui est censé dépasser les aspects financiers. Il s'enrichissait début 2018 d'un partenariat avec Estimeo, une plateforme de notation automatique de start-up qui s'appuie sur des critères financiers et extra-financiers générant une note comprise entre 0 et 100. Est aussi proposé le prêt Innov&Plus, qui permet financer les dépenses d'innovation, entre 25 K€ et 7,5 M€, avec des remboursements étalés de 2 à 10 ans, avec deux ans de différé. Est aussi proposé un accompagnement d'implantation à l'étranger via Pramex International.

Du côté métier, le groupe BPCE propose aussi aux startups d'utiliser des données ouvertes via des API dédiées ([lien](#)).

Allianz

L'assurance a ouvert un accélérateur à Nice en 2015. Il est dédié aux objets connectés, au big data et aux stades connectés. Pourquoi ces derniers ? Parce qu'Allianz opère de nombreux stades dans le monde, comme à Munich, Bâle, Nice et Sydney. Qui plus est, l'accélérateur français est situé dans le stade Allianz Riviera de Nice.

Le programme d'accélération dure cinq mois avec les classiques : réseau d'experts et de mentors, préparation à la rencontre d'investisseurs, dont Bpifrance et Idinvest Partners, et un accompagnement structuré. Les startups peuvent aussi devenir fournisseurs d'Allianz, ce qui est toujours la moindre des choses quand on se fait accélérer chez un grand-compte !

En novembre 2016, l'accélérateur Allianz organisait son premier événement Allianz&Co avec 150 participants venus à son siège d'Allianz France à Paris, en partenariat avec Air Liquide, Sanofi, Vinci et Voyages-sncf.com. Une vingtaine de startups accélérées par Allianz ou sélectionnées par les partenaires se sont présentées devant des investisseurs à portée Européenne tels qu'Idinvest Partners, Serena Capital, Bregga Capital, Daphni, Ventech, Iris Capital, Alvencapital et Newfund.



L'accélérateur d'Allianz France organisait la seconde édition de son Demo Day en novembre 2017 à Station F, en association avec une dizaine de grands groupes partenaires et avec LeHub BPI pour présenter une trentaine de startups devant des investisseurs. L'approche témoigne comme pour l'AFP d'une tendance à la mutualisation inter-grands-comptes d'initiatives autour des startups.

CIC-Crédit Mutuel

Signalons-ici le lancement d'un fonds d'investissement dédié aux objets connectés créé début 2016 en partenariat entre CIC et Stéphane Bohbot. Doté de 11M€, **INVST.IO** a vocation à financer en amorçage quelques projets d'objets connectés par an et sur au moins deux tours de financement.

Aviva

Le groupe d'assurance Aviva lançait en 2015 **La Fabrique Aviva**, une initiative destinée à financer des projets sélectionnés ayant un impact social et environnemental. L'initiative s'appuie d'abord sur un « Fab Tour », un tour de France (Lyon, Bordeaux, Toulouse, Marseille, Paris, Caen, Lille et Strasbourg) destiné à identifier et rencontrer des entrepreneurs.

Les 140 projets ayant remporté le plus de votes sont finalistes et gagnent au moins 2L€. Un jury élira 35 gagnants qui reçoivent une aide financière comprise entre 15K€ et 85K€.

Matmut

L'assureur s'est lancé dans la chasse aux innovateurs, en lançant son propre Hackathon avec une édition organisée en juin 2016 qui avait attiré 90 participants pour plancher sur le thème « Comment la Matmut peut devenir une référence du numérique vis-à-vis des jeunes conducteurs ». On est ici plus proche d'une vague notion d'innovation ouverte que de l'aide aux startups.

La Matmut a aussi créé un fonds **Matmut Innovation**, anciennement Sferen Innovation. Il avait été créé avec la MACIF et Matmut en a repris la totalité des parts en avril 2017. Ce fonds a notamment investi dans TellMePlus, dans Saagie fait du prédictif ainsi que dans Cbien.com et Batiweb. Le fonds est doté de 15 M€.

MACIF

La MACIF a un fonds équivalent à **Matmut Innovation**, Macif Innovation également doté de 15 M€. Il a investi notamment dans Carizy (vente de véhicules d'occasion), Drust (boîtier connecté ODB-II) et GoMore (covoiturage, location entre particuliers).

MAIF

L'autre grande mutuelle française, sise à Niort, a de son côté un fonds de 125 M€ pour investir dans les startups, **Maif Avenir** qui est positionné sur l'économie collaborative.



Il est investi notamment dans Koolicar, GuestToGuest, Smiile, Wheeliz, Valoo, Travelcar, Ulule, Klaxit, Zenpark, Stooti et aussi dans NUMA

Caisse des Dépôts et Consignations

L'organisme public est un investisseur qui promeut et cofinance notamment le développement local et la construction de logements sociaux. Il est actionnaire à 50% de Bpifrance. Il dispose de plusieurs outils d'expérimentations qui impliquent les startups comme son Lab CDC qui s'intéresse notamment à la ville intelligente, aux transports intelligents et aux innovations dans les logements sociaux.

Autres industries

Renault-Nissan-Mitsubishi

En 2012, le constructeur s'est aussi lancé dans l'open innovation avec les startups en créant un incubateur « mobilité connectée ». Il s'agit en fait d'un partenariat avec Paris & Co qui héberge les sociétés sélectionnées en commun avec Renault. Celles-ci peuvent alors bénéficier du financement de Paris Innovation Amorçage en partenariat avec Bpifrance. L'aide de Renault se matérialise sous la forme d'un mentoring métier.

Début 2018, Renault-Nissan créait un fonds d'investissement dans les startups doté de \$200M. Le groupe ambitionne d'investir en tout \$1B sur 5 ans. Il se focalise sur la motorisation électrique, les systèmes de conduite autonomes, la connectivité et bien entendu l'intelligence artificielle en général.

Valeo

Valeo a créé son incubateur de startups en 2015. Au même moment, la société prenait une participation de 22M€ dans le fonds franco-chinois Innovation de Cathay Capital investissant en Chine, aux USA et en France.

En 2016, Valeo lançait un incubateur virtuel, une structure dédiée à la recherche de startups avec lesquelles collaborer et éventuellement dans lesquelles investir.

L'équipementier est aussi actif auprès des étudiants avec son Innovation Challenge dont la cinquième édition a lieu en 2018. 200K€ sont à répartir sur les trois finalistes. Il attire 5 000 étudiants venant du monde entier.

L'édition 2017 rassemblait 1628 équipes issues de 80 pays et 748 universités. La moitié des équipes provenaient d'Inde, suivie par l'Egypte et la Chine ! Le premier prix est de 100K€. L'objectif ? Participer à la création des véhicules de 2030 ! Les projets étaient soumis en février 2017 et la finale en septembre 2017.



En 2017, Valeo participait pour la seconde année consécutive à Viva Technology et accueillait 32 startups présentant leurs solutions dans les domaines de la conduite autonome, du bien-être à bord, des nouveaux usages et de l'après-vente. Il leur reste à faire la même chose sur leur stand du CES de Las Vegas où ils sont présents depuis 2014 mais, visiblement, sans héberger de startups.

Groupe Seb

Le groupe d'électroménager Seb a lancé fin 2013 son site [Innovate with Groupe SEB](#), un portail de sourcing d'open innovation permettant aux inventeurs, scientifiques, chercheurs et designers de proposer des solutions aux besoins exprimés par la société dans le domaine de la connectivité, de l'énergie, du vieillissement de la population, de la beauté, du bien-être et de la santé. C'est une sorte de boîte à idée externe.

Le site complète un dispositif d'open innovation qui comprend déjà des partenariats technologiques avec le CNRS, le CEA-LITEN et l'INRA, et des prises de participations dans des startups via le fonds d'investissement **Seb Alliance** lancé en 2011. Il a investi dans Alkemics (plateforme de collaboration entre marques et retailers), Feeligreen (medtechs), Ethera (mesure et amélioration de la qualité de l'air d'intérieur) et SeniorAdom (assistance de seniors à distance).

Total

Total a un incubateur de startups depuis quelques années, centré sur les sociétés qui sont positionnées dans le contrôle industriel. Il couvre notamment les objets connectés et capteurs, la communication sans fil, le big data, la réalité virtuelle, la simulation et la modélisation, la robotique, le travail collaboratif et la sécurité.

Les startups sont hébergées par **Impulse Labs**, une structure d'accélérateurs, partenaire de nombreux industriels français dans différents secteurs d'activité.



Impulse Labs est une filiale d'Impulse Partners, un cabinet de conseil en innovation pour grandes entreprises. L'accélérateur est implanté à Paris et à Londres.

Total investit dans les startups périphériques à son métier d'énergéticien depuis 2009, via son fonds **Total Energy Ventures**, avec plus de 150M€ d'engagés et une dizaine de participations en date.

Engie

La société était présente pour la première fois au CES de Las Vegas en janvier 2016, dans le cadre de son initiative d'innovation ouverte OpenInnov et du lancement de son fonds d'investissement de 100M€. L'approche est très orientée « sourcing d'innovations » plus que plateforme. Elle y est revenue en 2017 et en 2018, avec un mix de startups françaises et internationales.

La société organise des [appels à projets](#) de startups sur des domaines variés, dans la santé, la gestion de l'énergie, la maison intelligente à la fois pour le grand public et les entreprises.

Engie a aussi son fonds de corporate venture, **Engie New Ventures**, lancé en 2014 avec 65M€ investis dans 17 sociétés dont Sigfox.

Vinci

Vinci Energies a un lieu dédié à l'innovation ouverte et aux startups, **La Factory** à Puteaux dans les Hauts de Seine. Il est focalisé sur la transformation digitale et la transition énergétique. La société organise aussi un hackathon. Vinci dispose aussi depuis 2016 d'un fonds d'investissement dans les startups, **Inerbiz**, dont la première participation est une startup néerlandaise, HAL24K, spécialisée dans les applications du big data à la smart city et ALCI, une startup française qui opère dans la robotique d'agriculture. Vinci est enfin présent à Viva Technologies avec un stand qui accueille des startups (en 2016 puis 2017). Enfin, le groupe Vinci dispose d'une entité transversale de pilotage de l'innovation dénommé **Léonard**.

Butagaz

L'industriel lançait son programme startup **Zagatub** en 2014 qui vise à créer des partenariats avec des sociétés innovantes dans le confort de la maison. Ils soutiennent déjà des startups dans divers domaines : Les Bons Profs (cours en vidéo), Short edition (éditeur de littérature), Youboox (catalogue d'ebooks), Weenect (géolocalisation d'enfants et animaux domestiques), Costockage (comme son nom l'indique), The Keys (serrure connectée) et Texio (surveillance du logement).

En juin 2017, le programme Zagatub accueillait sa quatrième promotion d'une douzaine de nouvelles start-up dédiées au confort à la maison.

Avec Moona (oreiller connecté), Rencontre un Archi (mise en relation avec des architectes), Hydrao (pommeau de douche connecté), Sensorwake (réveil olfactif), Urban Hello (réveil et babyphone connectés), Grand Mercredi (site dédié aux grands-mères), Unistellar (téléscope à vision amplifiée), Wonday (conciergerie à domicile) et Kiwip (montre téléphone connectée pour les enfants).



Ce qui est remarquable dans l'approche de Butagaz est qu'il ne s'agit pas d'une entreprise du CAC 40 mais d'une PME de 550 collaborateurs ! La société appartient depuis 2015 au groupe d'énergie irlandais DCC Energy après avoir fait partie du groupe Shell. Ils étaient l'un des sponsors de l'événement Hello Tomorrow à Paris en octobre 2016.

Bouygues Construction

Bouygues Construction lançait en 2015 son programme d'innovation ouverte MATCHING UP destiné aux startups internationales impliquées dans la construction responsable, les « technologies de rupture », les quartiers durables et connectés et les services aux utilisateurs des bâtiments et infrastructures. L'accompagnement semble assez standard avec du co-développement, des expérimentations, des accords commerciaux voire une prise de participation minoritaire dans les startups.

ArcelorMittal

ArcelorMittal avait organisé un Prix des Innovateurs en 2016. Six projets avaient été sélectionnés et dans deux domaines : le big data et le stockage de l'énergie. 103 candidats avaient déposé 53 dossiers de candidature, étudiants, chercheurs et entrepreneurs. Les trois finalistes des deux catégories empochaient respectivement 50K€, 10K€ et 2500€ et d'un habituel accompagnement de grande entreprise bienveillante. Mais l'opération ne semble pas avoir été renouvelée en 2017. Voilà une approche startups bien peu pérenne.

En février 2018, le groupe annonçait un partenariat avec **Plug and Play**, l'opérateur de la Silicon Valley qui met en relation les startups et les entreprises. Bref, de l'outsourcing de l'innovation ouverte.

LVMH

En 2016, Louis Vuitton le spécialiste de la maroquinerie de luxe organisait son second Hackathon "Unlock Supply Chain" en partenariat avec Bemyapp et Anaplan à l'Ecole 42. Il ciblait des étudiants pour relever le défi de la création d'une Supply Chain connectée. L'opération avait attiré une cinquantaine d'étudiants et jeunes diplômés d'HEC, de Centrale, des Ponts et Chaussées, de l'Efrei, l'Epitech, de 42, Kedge, Etna, l'Essec et des Arts et Metiers. Innovation ouverte ? Peut-être. Mais aussi un bon moyen d'identifier des idées à bon compte et des profils à recruter d'urgence pour rejoindre les équipes internes.

Sinon, LVMH accueillait une trentaine de startups sur son stand de Viva Technology en juin 2017.

L'Oréal

En 2016, L'Oréal investissait dans l'incubateur de startups **Founders Factory**, basé à Londres et créé notamment par Brent Hoberman, le cofondateur de LastMinute et de MyDeco. L'objectif est d'investir dans cinq startups et d'en créer directement deux par an. L'Oréal fait partie du board de Founders Factory et y est représentée par Lubomira Rochet, CDO de L'Oréal. Le leader de la cosmétique suit une tendance consistant à sous-traiter l'accompagnement de startups à des structures spécialisées qui ont déjà des économies d'échelle, surtout côté entrepreneurs en résidence et mentors.

Cela permet aussi d'intégrer les startups accompagnées dans un écosystème de taille critique. Il n'empêche pas moins que, même dans le secteur de la cosmétique, les startups intéressantes peuvent provenir de tout un tas d'endroits, et pas nécessairement passer par les fourches caudines de ce genre d'outil d'accompagnement.



Elior

Le numéro 4 mondial de la restauration collective présent un peu partout dans le monde et numéro 3 de la restauration de concession dans les aéroports et autoroutes (AREA) soutient les startups dans divers domaines comme dans l'agriculture et les foodtechs.

Marriot Hôtels

Marriott Hôtels est aussi à l'affut des startups ! Il organise un concours annuel de startups européennes, le **TestBED** avec trois gagnants choisis parmi 150 candidats issus de 24 pays. Les trois premières startups sélectionnées en 2017 provenaient du Portugal et du Royaume-Uni. Les applications visées sont le voyage et les services de conciergerie, la mobilité et les objets connectés, le tout pouvant tirer parti de l'intelligence artificielle.

GE

GE gère aussi un programme de startups autour de sa plateforme cloud Predix. Il organise son Digital Industry Demo Day en mai à Paris.

Addeco

Le groupe suisse Addeco a aussi un programme pour les startups et notamment l'Addeco Startup Tour, qui avait lieu en 2015 et 2016, mais visiblement, pas en 2017, témoin de la difficulté qu'ont les grandes entreprises qui se lancent dans l'innovation ouverte à faire cela dans la durée.

Addeco France était présent sur Microsoft Experience à Paris et BlendWebMix à Lyon en octobre 2017. Mais Addeco s'intéresse surtout aux travailleurs indépendants, pour mieux les faire travailler avec les grands groupes.

A noter leur acquisition début 2018 de la startup Vettery pour \$100M, une place de marché de recrutement.

Thales

Thales lançait une Digital Factory à Paris en 2018 avec un financement de 150M€. Il a par ailleurs son propre village CYBER@STATION F sur Station F à Paris pour accompagner des startups dans la cybersécurité. Elles sont 9 depuis l'automne 2017. On y trouve notamment Keex (blockchain), Yogosha (plateforme de bug bounty) et Biowatch (biométrie wearable).

Entreprises publiques

La Poste

La Poste a plusieurs cordes à son arc côté « innovation ouverte ». La Banque Postale était un actionnaire de longue date du fonds d'investissement Xange Private Equity. Ce fonds a été absorbé par Siparex et l'actionnariat de la Banque Postale a été transféré sur le Groupe La Poste en 2015.

Lancé en juin 2014, Start'inPost l'accélérateur du groupe La Poste constitué en filiale, est un dispositif d'innovation ouverte dont la vocation est de permettre aux start-up d'innover plus facilement avec les business units du groupe.



Les projets sont sélectionnés au fil de l'eau selon cinq thématiques : les solutions de confiance numérique (Fintech, moyens de paiement, sécurisation des échanges, portefeuille ou coffre-fort électronique, identité numérique), les offres innovantes de logistique et de transport, le B2B numérique (marketing digital, logiciel SaaS, e-commerce, big data, solution pour le secteur public, papier connecté, réalité augmentée), la transition énergétique (éco-mobilité, recyclage, optimisation énergétique) et les nouveaux services de proximité (silver économie, e-santé, objets connectés, services mobiles).

Les premières startups accompagnées étaient Heuritech (big data et machine learning), Oxilia (aide à domicile de personnes âgées), Yes Profile (contrôle des données personnelles des annonceurs par les internautes), SmartPanda (mise en relation d'affaires) et Koolicar (autopartage). Les startups sont accueillies au fil de l'eau pendant l'année. En 2016 s'ajoutaient Nuukik, Bear, NaturalPad et Vidata.

Start'inPost a également initié en 2016, le déploiement national de BigUp4Startup, l'initiative de sourcing mutualisé de startups en régions. Trois événements BigUp4Startup regroupant Orange, la CDC, Cisco et La Poste rejoints localement par d'autres grands groupes ou ETI étaient organisés à Montpellier, Toulouse et Bordeaux. Les appels à projets de chacun des partenaires sont diffusés un mois avant chaque événement sur BigUp4Startup.

En 2015, La Poste a aussi fait l'acquisition de Resto-In, un acteur de la livraison de repas à domicile et pris une prise de participation de 20% dans Stuart, une startup française spécialisée dans la livraison urgente.

Depuis 2016, La Poste est enfin présente au CES de Las Vegas et y héberge des startups. En 2016, c'était sur son propre stand dans le hall Sands du Venetian. En 2017, ils avaient d'un côté leur stand au Sands et de l'autre une zone dans Eureka Park, la partie du salon dédiée aux startups. Ils y hébergaient une quinzaine de startups sous le fanion FrenchIOT : Auxivia, Axelife, Axible, Biotraq, Catspad, Fingertips, LifePlus, Mapwize, MyJomo, Myxyty, Noacare, Orfea Acoustique, SpinalCom, Twinswheel et Ween. L'opération était renouvelée au CES 2018 sur la même formule.

SNCF

Le SNCF a aussi son programme d'accompagnement de startups, **TGVlab**. Elle est notamment partenaire de LeCamping et a bien aidé plusieurs de ses startups de sa première promotion comme Kawet, DocTrackr, Studyka et Mesagraph. La SNCF a aussi créé fin 2011 le fonds d'amorçage **Ecomobilité Ventures** de 30 M€ avec PSA, Orange et Total. Ce a notamment investi VU Log qui propose un logiciel de gestion embarqué de véhicules électriques ainsi que dans OuiCar.

La SNCF a aussi un fonds d'investissement dans les startups doté de 30 M€, **SNCF Digital Ventures**. Il investit dans des startups françaises et européennes voire au-delà selon les besoins. Sa gestion a été confiée à Hi Inov, le fonds du family office Dentressangle.

La plateforme de développement **Store.snfc** est une boîte à outils intégrant un SDK, une charte graphique, des règles de sécurité et d'ergonomie et des outils de reporting exploitables par des startups.

La SNCF a aussi des accélérateurs dans cinq villes, les **Ateliers 574**, à Saint Denis, San Francisco, Lyon, Toulouse et Nantes. Y cohabitent les équipes internes des projets digitaux de la SNCF, des incubateurs de startup ainsi que les centres d'expertises "Fabs" sur le big data, l'open data et les API, le design, les objets connectés et la robotique.

S'y ajoute enfin **SNCF Développement**, la filiale de développement économique et de soutien à l'entrepreneuriat de SNCF qui accompagne plus de 540 entrepreneurs et depuis 2011.



Elle s'appuie sur des experts et sur un fonds de prêts participatifs et d'obligations convertibles de 10 M€.

Réseau Ferré de France

RFF a fait irruption dans l'open innovation début 2013 en lançant un concours d'innovations à l'attention des entreprises innovantes (JEI, PME/PMI et aussi ETI). Il se focalisait sur deux thèmes : les nouvelles technologies énergétiques et les systèmes d'informations ferroviaires. Ce concours est organisé en partenariat avec Bpifrance et le pôle de compétitivité ferroviaire I-Trans.

L'approche « concours » lancée ex-nihilo n'est pas forcément la meilleure approche si la société n'est pas déjà connue dans son secteur. Mais si elle est déjà active dans l'écosystème, comme dans le pôle de compétitivité **I-Trans**, alors cela peut avoir du sens.

EDF

Début 2015, EDF annonçait s'associer avec Microsoft Ventures pour sélectionner de une à trois startups issues de l'accélérateur du Sentier de l'éditeur et les accompagner dans leur développement business. L'idée est toujours la même : identifier des startups qui pourraient devenir fournisseurs du grand compte et accélérer les projets associés.

EDF a un **Innovation Hub** dédié à l'innovation ouverte et à l'identification de startups.

En 2017, EDF lançait **EDF Nouveaux Business**, un fonds de corporate venture devant investir 40M€ dans une dizaine de start-up d'ici à 2019. EDF est aussi investisseur dans le fonds **Electronova Capital** qui investit dans les cleantechs.

EDF organise aussi le prix **EDF Pulse** chaque année, dans le domaine de la e-santé. la cinquième édition a lieu en 2018.

Air France

Start Tech Factory est l'accélérateur de startups du groupe aérien français. Il est associé à un accélérateur de levées de fonds, un Fund Raiser lancé en partenariat avec Skyboard. Ils sont partenaires de différents acteurs de l'écosystème. S'y ajoutent des labs de tests d'innovations.



ADP

En 2017, le Groupe ADP (Aéroports de Paris) lançait un concours mondial d'innovation pour imaginer l'expérience aéroportuaire de demain, dénommé "Play Your Airport". Elle est menée en partenariat avec la startup Agorize, le spécialiste des défis d'innovation ouverte. Le programme comprend notamment l'investissement dans les startups sous forme de participations minoritaires via ADP INVEST qui est doté de 16M€.

Le Groupe ADP est aussi souscripteur des fonds X-Ange Capital 2 (maintenant chez Siparex), Cathay Innovation et Ellaia Delta. ADP était présent sur l'événement Hello Tomorrow à Paris en octobre 2017 et sur le village de startups de la région Ile de France sur Eureka Park au CES 2018.

Etat

Et l'Etat dans tout ça ? L'Etat n'a pas de véritable programme destiné aux startups en tant que client potentiel. Son programme se résume au bien compliqué code des marchés publics.

On peut cependant citer le cas de la mission **Etalab** qui dépend de Matignon et qui fait la promotion de l'open data auprès des pouvoirs publics et fédère sur son site www.data.gouv.fr les sources de données publiques utilisables notamment par les startups.

Associations

Le monde de l'entrepreneuriat en France regorge d'associations diverses qui font la promotion de l'entrepreneuriat et des startups, notamment vis-à-vis des pouvoirs publics. Ces associations militent pour l'allègement des formalités administratives, pour un Small Business Act à la française²⁰⁹, pour la création d'une DARPA européenne, ou pour défendre tel ou tel secteur de l'industrie. Il n'existe pas à proprement parler de syndicat professionnel des startups. Celles-ci s'accrochent donc lorsque nécessaire aux wagons des syndicats professionnels les plus proches de leurs métiers. Il y a toute fois France Digitale, une association qui comprend à parts égales startups et fonds d'investissements et qui est assez écoutée des pouvoirs publics.

S'impliquer dans les associations professionnelles permet de développer son réseau et de faire avancer les causes de son secteur d'activité.

Participer au mouvement associatif pour un entrepreneur permet d'y faire tourner le moulin du réseau de relations.

C'est le moyen le plus rapide de rencontrer des personnes intéressantes pour l'accompagnement et le financement de startups. Il faut ensuite bien gérer son temps, notamment dans l'organisation du suivi après ces événements.

Ils peuvent donner lieu à un trop grand nombre de rencontres inutiles. Mais c'est le prix à payer pour cultiver son réseau.

L'année 2017 a été marquée par une implication encore plus forte qu'avant des entrepreneurs en politique. Certains se sont même directement engagés auprès de candidats à l'élection présidentielle, notamment autour d'Emmanuel Macron et de François Fillon. Puis le soufflet est un peu retombé comme tous les cinq ans avec quelques crises d'urticaires liées aux évolutions de la fiscalité.

Syndicats professionnels

Voici quelques-unes des associations les plus notables en France en commençant d'abord par les syndicats professionnels :

Syntec Numérique est le syndicat professionnel des sociétés de services et de logiciels en informatique. Elle comprend un collège éditeurs de logiciels qui représente environ 600 acteurs, autant français que filiales d'éditeurs étrangers comme SAP, Sage, Microsoft ou Oracle.

The logo for Syntec Numérique features the word "Syntec" in a large, dark blue, sans-serif font. Below it, the word "NUMÉRIQUE" is written in a smaller, green, all-caps, sans-serif font.

Ce collège organise depuis 2011 le panorama « Top 250 des éditeurs et créateurs de logiciels français » en partenariat avec EY, dont cinq sont primés lors d'une remise de prix qui a lieu généralement en octobre à Paris.

En septembre 2015, Syntec Numérique lançait le programme **5 000 startups** comprenant des services et soutiens opérationnels destinés aux startups de l'IT.

²⁰⁹ Il y a en fait le « Small Business Act » de 1953 qui encourage les administrations fédérales américaines à faire appel aux PME américaines pour leurs approvisionnements en produits et services. Le « Small Business Investment Act » de 1958 structure et encourage les aides à l'investissement dans les PME, notamment au travers des SBIC, les Small Business Investment Companies, sortes de fonds d'amorçage (expliqués ici : http://www.afic.asso.fr/Images/Upload/Partenariats/ft10_sbic_1204.pdf). Le « Small Business Act » a été ensuite amendé en 1996 et à de nombreuses reprises par la suite pour aider les PME américaines à se développer, notamment à l'exportation. Le Small Business Act est suivi dans son application par la Small Business Administration du Département du Commerce américain. C'est l'équivalent de notre Ministère des PME, du Commerce et de l'Artisanat. L'approvisionnement fédéral est suivi par le GSA (General Services Administration).

En plus d'un tarif préférentiel pour accéder aux services de Syntec, le programme propose l'accès à une centaine de guides contractuels et contrats-type spécialement élaborés pour les entreprises du numérique ainsi qu'à une consultation juridique avec un cabinet d'avocat partenaire de Syntec Numérique.

Un service de « guichet unique startups » répond sinon à leurs questions et les oriente vers le bon partenaire en fonction des besoins identifiés. Sont proposés aussi un diagnostic de l'éligibilité au CIR, une assurance couvrant les risques de redressement liés au CIR et d'un audit gratuit. Un service de pré-certification est aussi assuré par Exaegis sert à évaluer la capacité opérationnelle des startups.

Enfin, Syntec Numérique organise aussi le **Day Click** en octobre à Paris au 104 depuis 2016 qui met en relation les entreprises, dont un bon nombre de startups, avec de jeunes recrues. Il y fait aussi la promotion des écoles d'ingénieurs en informatique privées et publiques pour attirer les jeunes qui s'apprentent à obtenir le Bac. Elle y annonce aussi les lauréates du **Trophée Excellencia** qui finance la scolarité complète d'une douzaine d'étudiantes dans ces écoles.

Tech In France, anciennement AFDEL, est une association française des éditeurs de logiciels créée en octobre 2005.



C'est une structure de lobbying destinée à valoriser, notamment auprès des pouvoirs publics, le rôle de l'industrie du logiciel en France. On y trouve les grands acteurs du logiciel français comme Dassault Systèmes, Cegid ou Cegedim Activ, et aussi américains comme Microsoft France, et un total de 400 membres, dont 80% de startups, TPE ou PME innovantes.

Efel Power est une association d'éditeurs de logiciels français qui souhaite promouvoir les logiciels conçus en France et encourager les entreprises françaises à faire appel à eux. Ils reprochent aux deux associations précédentes de rassembler des éditeurs français et les filiales françaises d'éditeurs étrangers. Mais une telle désunion ne fera pas forcément leur force !



France Invest, anciennement AFIC, est l'association des investisseurs. Elle publie notamment sur son site un grand nombre de documents de référence qui peuvent aider les startups à bien préparer leur business plan et le tour de table auprès de VCs. On y trouve aussi des statistiques intéressantes sur le capital risque en France.



ACSEL est l'association pour le commerce et les services en ligne qui recouvre une partie de l'audience de la FEVAD, mais va au-delà car elle intègre de nombreux nouveaux acteurs de l'internet ainsi que des grandes entreprises, avec 150 entreprises membres.



FEVAD est la fédération du e-commerce et de la vente à distance et fédérateur historique de la traditionnelle vente à distance. Elle rassemble notamment plus de 600 acteurs du commerce électronique. Elle est très active, notamment dans le lobbying pour faire évoluer la législation dans ce domaine.



Associations professionnelles

IE Club est une association qui met en relation les entrepreneurs et les différents acteurs de l'innovation (investisseurs, pouvoirs publics, etc). Elle est structurée autour de différentes commissions qui produisent des rapports divers, destinés notamment à attirer l'attention des pouvoirs publics sur tel ou tel aspect de l'entrepreneuriat en France.



Elle assiste ses membres sur les levées de fonds, l'aide juridique et la mise en réseau. L'IE Club est aussi tourné vers l'international, avec l'organisation de divers voyages d'études pour ses membres, souvent en collaboration avec la Chambre de Commerce et de l'Industrie de Paris. Les membres de l'IE Club ont ainsi visité l'écosystème de l'innovation d'Israël en novembre 2009, sont allés en Angleterre en mars 2010, en Chine à Shanghai et Beijing en juillet 2010 et en Finlande en octobre 2010.

EBG (Electronic Business Group) rassemble les acteurs de la communication et du marketing autant côté grandes entreprises que du côté des offreurs. On y trouve pêle mêle des éditeurs de logiciels, agences de communication, startups du web, chaînes de télévision et équipes marketing et communication des grands comptes français.



L'EBG organise régulièrement des séminaires et conférences assez courus par ces différents métiers. C'est le bon endroit pour rencontrer des clients potentiels dans le secteur de la communication et de la publicité. L'EBG organise depuis 2013 son Top 100 des startups innovantes qui présentent le plus fort potentiel de développement à l'international. Elles sont présentées lors du Digital Innovation Summit qui a lieu en novembre à Paris.

Croissance Plus est une association professionnelle d'entrepreneurs regroupant 300 entreprises et leurs partenaires (grandes banques, cabinets d'avocats, de conseil, d'audit, de recrutement, étude notariale, sociétés de capital-risque et business angels).



« Leurs dirigeants se battent pour faire rayonner un nouveau modèle entrepreneurial, soutenir la création d'entreprises et d'emplois, tout en partageant les fruits de la croissance ». L'association agit comme force de proposition auprès des pouvoirs publics et des médias.

RETIS rassemble les Centres Européens d'Entreprises et d'Innovation en France, les technopoles et les incubateurs publics avec pour objectif la détection et l'accompagnement de projets de création d'entreprises innovantes ou de développement d'entreprises existantes par l'innovation, ainsi que les incubateurs publics et les technopôles.



Les CEEI sont labellisés par l'Union Européenne via le réseau EBN (European Business and Innovation Center Network) dont RETIS est le relais au niveau national. Il y a 29 CEEI en France parmi les 160 que compte le réseau européen. Les membres du réseau RETIS accompagnent la création et le développement d'entreprises innovantes sur les territoires avec deux missions et métiers complémentaires : l'accompagnement des entreprises innovantes et l'animation de leur territoire et de leur écosystème d'innovation.

Club des Entrepreneurs du Numérique rassemble une petite centaine de chefs d'entreprises du numérique, en général des PME établies et en croissance, qui partagent leurs expériences, échangent sur les meilleures pratiques du secteur, développent des partenariats.



Centre des Jeunes Dirigeants est un réseau de plus de 3000 dirigeants cimenté par un système de valeur de « libéralisme responsable », de normes éthiques, sociales et environnementales. Ses actions sont très diverses pour promouvoir l'entreprise et l'entrepreneuriat, notamment auprès des jeunes.



L'adhésion à l'association qui est payante engage à la fois à se former et à adhérer à des commissions thématiques. Par exemple, la commission stratégie (entre 10 et 12 personnes) permet de confronter sa stratégie avec ses pairs.

Cercle des Jeunes Entreprises est une association créée en 2009 par Laurent Allias et Richard Lévy qui regroupe près de 4000 chefs d'entreprise, décideurs, médias et investisseurs. Elle organise des rencontres de networking et des tables rondes à Paris et en province.



NUMA est une association parisienne qui regroupe des sociétés parisiennes high-tech, autour des réseaux et techniques web ou mobile. Elle réalise ses missions par la mutualisation des moyens, l'échange, l'information et la valorisation des démarches innovantes. NUMA est l'opérateur de l'accélérateur NUMA Sprint installé dans leur bâtiment rue du Caire à Paris. NUMA se déploie à l'étranger depuis 2015.

Instituts Carnot est un réseau de 29 instituts de recherche qui favorisent les liens entre la recherche et les entreprises. Ces instituts ont des règles de gouvernance les poussant à mieux relier leurs chercheurs avec les entreprises créatrices de valeur.

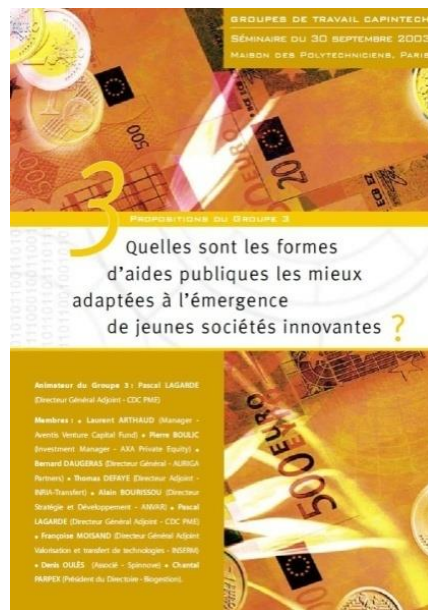


MoovJee est une association qui fait la promotion de l'entrepreneuriat chez les jeunes et les étudiants toutes formations initiales et disciplines confondues. Elle propose un mentorat par le biais d'entrepreneurs et experts volontaires et bénévoles.



Les startups sont présélectionnées sur dossier et ensuite devant un comité de sélection. Un prix MoovJee (avec plusieurs catégories) est décerné chaque année, la prochaine édition du prix étant lancée en novembre 2011. L'association opère à Paris ainsi qu'à Lille, Nantes, Lyon, Toulouse et Troyes.

Capintech est une association pour la Création, l'Amorçage, la Promotion de sociétés Innovantes et Technologiques qui promeut l'entrepreneuriat, notamment issu de la recherche. Elle a été fondée par différents intervenants issus d'organismes de recherche (CEA, INRIA-Transfert), de fonds d'amorçage (Bioam, Emertec, I-Source, TechFund), d'investisseurs (Auriga Partners, AXA Private Equity, CDC PME) et quelques entrepreneurs. L'association est surtout un laboratoire d'idées et de brainstorming pour encourager l'innovation en France. Ses principales activités sont le travail de huit groupes qui planchent sur l'intégration des startups aux pôles de compétitivité, le rôle des aides publiques, les relations entrepreneurs-investisseurs, l'innovation issue de la recherche, le rôle des incubateurs ou la propriété intellectuelle. Les travaux de ces groupes de travail sont synthétisés dans d'excellentes fiches explicatives de vulgarisation (*exemple ci-contre*).



CapinTech est partenaire de **Startup Connexion**, un concours organisé par Le Groupe d'information professionnelle AEF et le CNRS. Il permet à des entreprises innovantes retenues par un comité d'experts de suivre un programme de coaching, présenter leur projet, et rencontrer des investisseurs et des grandes entreprises. La dernière édition avait lieu en mars 2017.

Startup Grind organise une communauté internationale d'entrepreneurs dans près d'une centaine de pays. Ils organisent notamment une conférence européenne à Londres en juin 2017 qui a l'air de reprendre un format habituel de networking entre startups, investisseurs et autres moving parts de l'écosystème entrepreneurial. Elle est abordable, à £129. L'association est sponsorisée par Google et Oracle.



Associations de promotion de l'entrepreneuriat

La France ne manque pas d'initiatives pour encourager l'entrepreneuriat, notamment chez les jeunes. On compte notamment :

France Digitale est une association créée au début de l'été 2012 présente la particularité d'associer à parité des entrepreneurs du numérique et des investisseurs. Elle s'est donnée comme ambition de favoriser la création de champions français du numérique.



L'association a été particulièrement active dans le lobbying auprès du gouvernement, notamment à l'occasion des Assises de l'Entrepreneuriat début 2013 et en 2015 pour développer l'actionariat salarié dont la fiscalité a été allégée et l'application des BSPCE élargie. L'association est coridigée par Rachel Delacour (ex BIM Software, cédée à Zendesk) et Jean-David Chamboredon (ISAI Venture). France Digitale organise le France Digitale Day tous les ans à Paris ainsi que le Tour de France Digitale destiné à investir 1,5M€ avec Bpifrance dans une startup prometteuse. Elle a aussi lancé le France Digitale Campus, positionné comme l'IHEDN du Numérique, qui forme les élus et les hauts fonctionnaires.

100000 entrepreneurs est une association de promotion de l'entrepreneuriat chez les jeunes. Son action repose principalement sur l'intervention d'entrepreneurs en lycées et collèges qui sensibilisent les élèves à l'entrepreneuriat. Le tout dans sept régions de France.



Femmes entrepreneuses

L'entrepreneuriat et les startups sont un terrain où le différentiel hommes/femmes reste très élevé. Seuls 12% des créateurs de startups sont des femmes alors qu'elles sont plus de 30% dans la création d'entreprises en France²¹⁰. Le trou est encore plus béant dans les fonctions techniques. Elles ne sont qu'à peine 5% dans les écoles d'ingénieur en informatique²¹¹. C'est un déséquilibre préjudiciable à l'ensemble de la société. Les startups d'aujourd'hui préparent le futur, notamment dans l'intelligence artificielle et la robotique qui va révolutionner de nombreux métiers. Voulons-nous d'un monde où seuls les hommes définissent la destinée de tous ?

Nombre d'actions ont été lancées depuis au moins une dizaine d'années pour changer la situation. Les associations de femmes dans la tech et l'entrepreneuriat sont très nombreuses. Le sujet est largement débattu. Les femmes montent au créneau. Mais rien n'y fait. La situation ne s'améliore pas pour autant. Les stéréotypes et les représentations que se font les jeunes femmes des métiers du numérique et de l'entrepreneuriat ne sont pas encore assez inspirants. On peut aussi le constater pour ce qui est de la diversité des profils dans l'écosystème entrepreneurial. Celui-ci reste encore dominé par le profil blanc-beaux quartiers-grandes écoles. Bref, il y a encore fort à faire pour améliorer la diversité des profils dans l'univers entrepreneurial.

Les filières du numérique sont bien plus ouvertes aux femmes que nombre de filières traditionnelles.

Heureusement, les industries du numérique sont très ouvertes et bien plus que les industries traditionnelles. Donc, il n'y a pas de fatalité à trouver aussi peu de femmes entrepreneurs dans le numérique ! L'Internet a été un facteur de développement de l'entrepreneuriat féminin. Il permet de se lancer tout en gérant plus facilement l'équilibre de sa vie, permettant de mater à la fois sa famille et son entreprise.

Il se manifeste aussi dans l'autoentrepreneuriat. Les femmes dans le numérique ne sont d'ailleurs pas toutes entrepreneuses.

²¹⁰ La tendance ne s'améliore pas comme le souligne Cécile Morel de Mobirider dans [Célébrons l'innovation au féminin !](#) (2017).

²¹¹ Cf cette campagne de communication pour inverser la tendance : <http://www.tuserasingenieure.com/>.

On en trouve dans plein d'autres métiers : dans le capital risque, dans la communication, le recrutement, les relations publiques, dans les médias et les blogs et y compris parmi les développeurs ainsi que dans les entreprises traditionnelles !

Le fait que plus de la moitié des Internautes soient des femmes a aussi généré de nombreuses opportunités, notamment dans la vente en ligne de produits pour la maternité, l'enfance, le bien être ou les services. Sans compter l'économie sociale et solidaire qui attire aussi beaucoup les entrepreneuses, très soucieuses de l'impact sociétal de leurs actions. Si les startups lancées par les femmes sont parfois un peu trop typées, il n'y a cependant pas d'exclusive, et il ne devrait pas y en avoir. On trouve aussi des entrepreneuses dans des startups plus technologiques et dans tous les domaines. Il n'y a pas de fatalité à ce qu'elles y soient aussi peu nombreuses.

Pour se lancer, les femmes peuvent notamment tirer parti d'un riche tissu associatif de femmes entrepreneuses ou investisseuses qui leur permettent d'être accompagnées, formées et financées dans leurs projets. Et évidemment aussi pour « réseauter », même s'il est préférable de ne pas le faire qu'entre femmes dans le monde du numérique. Sinon, on continuera de dire qu'il n'y a pas assez de femmes dans les réseaux (vaguement) mixtes classiques.

Commençons par les associations spécifiques aux industries du numérique ou bien dans lesquelles les projets numériques ont la part belle :

StartHer est une association de promotion des femmes dans les startups du numérique et surtout de l'Internet. Lancée en 2016 avec les équipes de l'ancienne Girls in Tech Paris, elle organise divers événements de networking.

Girlz in web, est un autre réseau de femmes qui travaillent dans les industries de l'Internet, dont des entrepreneuses, créé fin 2009. L'association organise des colloques réguliers. Mais il semble qu'elle connaisse un coup de mou depuis 2016. C'est le lot commun des associations de connaître des hauts et des bas.



L'association **Femmes Business Angels** est comme son nom l'indique un club de femmes business angels, mais qui n'investit pas exclusivement dans des projets portés par des femmes. Une trentaine de projets seraient financés par an.



Femmes Digitales de l'Ouest est un réseau créé par Sandrine Charpentier et Sandrine Fouillé qui regroupe les femmes du numérique dans les Pays de la Loire. Elle organise notamment un prix des Femmes Digitales de l'Ouest chaque année en septembre depuis 2015.



Le réseau des **Mampreneurs** est un réseau de femmes entrepreneurs dans tous les domaines. Elle regroupe plus de 3000 membres.



Citons aussi quelques associations de femmes dans l'entrepreneuriat qui ne sont pas spécifiques aux industries du secteur numérique :

Willa, ex Paris Pionnières est une association créée en 2005 qui accompagne dans leur démarrage et leur croissance les startups dont beaucoup sont dans le domaine des services. Début 2018, elle en avait accompagné 350 depuis sa création. Le parcours proposé comprend la pré-incubation, l'incubation et une pépinière. Les deux derniers sont situés à Paris dans le Sentier depuis mars 2016 et accueillent une quinzaine de startups en simultané en plus d'un espace de coworking qui est aussi un lieu d'accueil d'événements.



Willa fait partie du réseau d'incubateurs **Fédérations Pionnières** qui regroupe une vingtaine d'acteurs et que l'on trouve aussi notamment à Lyon, Nantes, Caen, Casablanca et Rabat, et Nancy d'ici fin 2018. L'association accueille aussi des startups créées par des entrepreneuses étrangères dans le cadre du **French Tech Ticket**. Willa est aussi à l'origine d'un Manifeste pour l'inclusion des femmes dans la Tech : « Demain, l'innovation change de main », lancé le 8 mars 2018.

Action'Elles est une association qui aide les femmes à se lancer dans leur projet de création d'entreprise. Elle propose notamment des actions de formation généralistes et du parrainage, enfin... du marrainage !



Force Femmes accompagne les femmes de plus de 45 ans dans leur démarche de retour à l'emploi et de création d'entreprise. Elle organise le prix de la créatrice qui récompense les entrepreneuses de plus de 45 ans.



Women Equity regroupe une association 1901 qui fait la promotion des femmes dirigeant des entreprises de croissance et un fonds d'investissement à vocation européenne destiné aux mêmes PME, qui font au moins 4 m€ de chiffre d'affaire. Il a pour objectif d'accompagner financièrement et opérationnellement leurs entreprises, ainsi que d'assurer la promotion de leurs modèles de succès entrepreneuriaux.



Le fonds s'appuie sur la banque d'investissement Bryan Garnier & Co. L'association publie sinon un Top 50 des entreprises françaises de croissance créées par des femmes.

Astia est une autre association du même genre que la précédente, mais pour l'instant uniquement basée aux USA à Londres et en Inde et focalisée sur les entrepreneuses et sur l'accès au financement de leurs startups.



Il faut aussi compter avec les associations de femmes ingénieurs et d'écoles de commerce (**Centrale au Féminin**, **HEC au Féminin**, **ESSEC au Féminin**, elles-mêmes regroupées dans **Grandes Ecoles au Féminin**, même si on n'y trouve pas que des femmes entrepreneurs mais surtout des cadres d'entreprises.

Feminalink est à la fois un média et un réseau social de femmes, surtout freelances, qui s'appuient sur le digital dans leur activité professionnelle.



Des femmes sont aussi regroupées dans des associations thématiques à vocation technique comme les **Duchess France**, **Ladies of Code Paris** ou la branche française de **Women in AI** ainsi que de **Women in Data Science**. Elles se retrouvent notamment dans des meet-ups.

Duchess France



LADIES
OF
CODE_

On y trouve des développeuses ou des data-scientists dont un bon nombre oeuvrent dans des startups.

Il existe aussi un média en ligne spécialisé sur l'entrepreneuriat féminin : www.entrepreneure.fr.

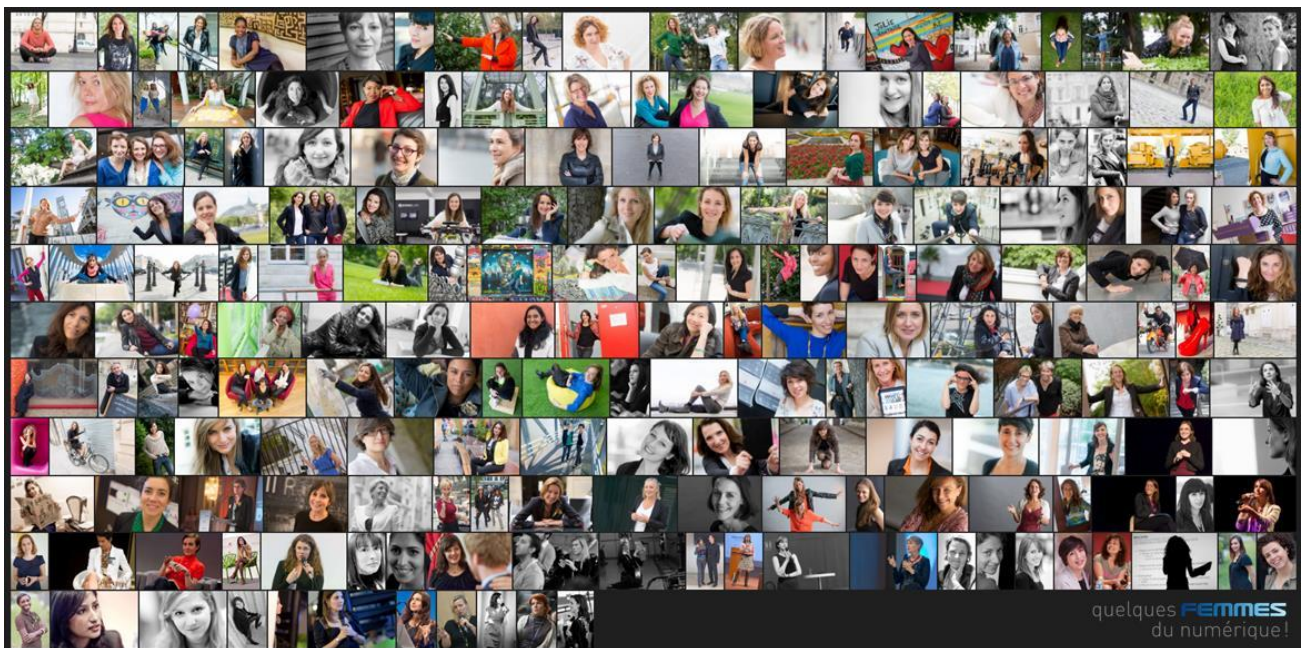
La **Journée de la Femme Digitale (JFD)** a lieu tous les ans en mars/avril à Paris depuis 2013 et regroupe une large audience dans une conférence d'une journée. Elle met en valeur les femmes du numérique dans différents domaines, aussi bien des dirigeantes d'entreprises établies que des entrepreneuses. Elle organise depuis 2017 le prix Margaret qui récompense d'une part des intrapreneuses et d'autre part des entrepreneuses du numérique. Le prix emprunte son nom à Margaret Hamilton, une scientifique du MIT qui pilota pour la NASA le développement des logiciels du programme Apollo pour le module lunaire et le module de commande.

Enfin, l'initiative **Quelques Femmes du Numérique** !²¹² que j'ai lancée avec Marie-Anne Magnac en octobre 2012 est devenue une association en 2016. Elle vise à casser les stéréotypes en mettant en valeur des « role models » de femmes dans tous les métiers du numérique.

quelques **FEMMES**
du numérique!

Elle se focalise particulièrement sur les rôles où les femmes sont les plus rares, à commencer par les métiers techniques (développeuses, CTO, CIOs) et l'entrepreneuriat.

L'initiative continue de vivre avec un enrichissement régulier des portraits et biographies – près de 700 en avril 2018 dont près de 200 entrepreneuses du numérique (*ci-dessous*) - et circule dans divers événements et conférences et interventions dans l'enseignement secondaire dans toute la France avec comme objectif d'attirer les jeunes filles vers les métiers du numérique. Son objectif est d'utiliser la photo comme arme de destruction massive des stéréotypes et de promouvoir les métiers du numérique auprès des jeunes filles des collèges et lycées. L'association organise des soirées thématiques environ tous les mois (Entrepreneuriat et courage en février 2018, RH en mars 2018, Afrique en mai 2018, Intelligence Artificielle en juillet 2018).



²¹² L'exposition était présentée du 16 octobre 2011 à juillet 2015 à l'espace Soleilles Cowork ainsi que sur le site <http://www.qfdn.net> et sur l'application iPad « Quelques Femmes du Numérique ». Elle a circulé à différents endroits dont le Hub de Bpifrance à Paris entre octobre 2015 et mars 2016 et les couloirs du Ministre des Finances à Bercy près du bureau d'Axelle Lemaire entre septembre 2016 et mars 2017 et chez l'entreprise de services Talan au printemps 2017. Elle a aussi parcouru des établissements d'enseignement supérieur dans les Pays de la Loire entre mi 2017 et mi 2018 et se prépare à le faire dans la Région Auvergne-Rhône-Alpes.

Événements

Les événements autour de l'innovation et des startups ne manquent pas. Que ce soit les événements réguliers des associations déjà citées, les forums et autres Demo Days où sont présentés les projets de startups aux investisseurs, les « happening » d'élection de startups de l'année, les initiatives des collectivités locales comme la Ville de Paris, les Régions ou des pôles de compétitivité. Comme le nombre d'événements est en augmentation constante, il faut savoir faire le tri et éviter d'y passer trop de temps !

Ces événements constituent des lieux de réseautage où l'on rencontre les principaux acteurs du microcosme de l'entrepreneuriat en France. Participer à un événement permet de se faire connaître au plus grand nombre si l'on y intervient. Mais aussi de manière plus ciblée si cela n'est pas le cas.

Voici donc une liste non exhaustive de ces événements, sachant que cette liste est très dynamique.

Événements en région parisienne

Je traite ici de quelques événements transversaux.

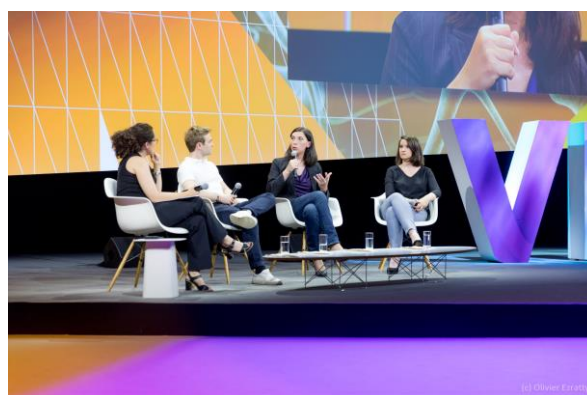
Bpifrance Inno Génération est un grand événement organisé en juin à Paris depuis 2015. Il accueille plus de 10 000 visiteurs et est organisé en cycles de conférences sur l'entrepreneuriat. C'est surtout un grand lieu de rencontre où l'on peut croiser tout un tas de gens issus de la sphère privée comme publique. L'édition 2018 a lieu le 11 octobre.



France Digitale Day s'est instauré depuis sa création en 2013 comme un événement clé à Paris pour rassembler à la fois les investisseurs, les entrepreneurs et les pouvoirs publics que les deux premiers cherchent à influencer dans le cadre de l'activité associative de France Digitale. La dernière édition de septembre 2017 Musée des Arts Forains. Ci-contre, Axelle Lemaire, secrétaire d'Etat en charge du numérique avec Olivier Mathiot dans l'édition 2016 à la Grande Halle de la Villette (*ci-contre*).



Viva Technology est un nouveau format d'événement créé par le groupe Les Echos et Publicis. Sa troisième édition a lieu en mai 2018. Il rassemble plus de 45 000 personnes dont plusieurs milliers de représentants de startups internationales à la Porte de Versailles de Paris. Au lieu d'être une classique place de marché entre startups et investisseurs, le principe de l'événement consiste surtout à mettre en relation startups et grandes entreprises au travers de zones et conférences thématiques sponsorisés et animés par ces dernières.



Emily Leproust de Twist Bioscience et Xavier Duportet d'Eligo Bioscience.

Les startups étaient soit sur les stands d'une grosse vingtaine de grandes entreprises soit dans une zone indépendante au milieu du grand hall 1. Environ la moitié des startups exposantes provient de l'étranger, donnant une dimension internationale à l'événement.

En 2018, 1012 startups ont été sélectionnées parmi 8418 candidates via 102 challenges thématiques organisés par les exposants, dont 50% d'internationales.

S'y ajoute un cheptel d'intervenants de haut niveau de groupes internationaux, les frequent flyers comprenant notamment John Chambers de Cisco.

FUTUR.E.S, ex Futur en Seine, est un événement organisé par le pôle de compétitivité francilien Cap Digital depuis 2009. Il valorise les startups et leurs réalisations ainsi que de grandes entreprises sous forme d'exposition ouverte au grand public. L'événement comprend également un riche programme de conférences sur les innovations. L'événement avait lieu au CNAM, au Carré du Temple puis en 2017 à la Cité des Sciences de la Villette. FUTUR.E.S adopte une démarche internationale avec une édition à Casablanca début mars 2018 et l'édition de Paris du 21 au 23 juin 2018, à la Grande Halle de la Villette, complétés d'événements réguliers tout au long de l'année à Paris.

**FUTUR
.E
.S
IN
PARIS**

Les **FailCon** qui traitent de l'échec entrepreneurial et des leçons que l'on peut en tirer. Il y en a eu pas mal d'organisées entre 2011 et 2014 et le rythme s'est calmé depuis.

Le meilleur développeur de France, organisé chaque année est un concours de développement sous forme de rapide hackathon ouvert à un millier de développeurs. Il est aussi l'occasion pour l'écosystème entrepreneurial ainsi que pour les grandes entreprises de se faire connaître auprès des développeurs. L'édition 2015 avait lieu à l'école 42, celle de 2016 au Théâtre de Paris ainsi que dans les locaux de Criteo, juste de l'autre côté de la rue et celle de 2017 avait lieu en septembre à Station F.

Les **Universités d'Été du MEDEF** qui ont lieu chaque année fin août ou début septembre, en général sur le campus de HEC à Jouy-en-Josas, n'est pas le premier lieu auquel on penserait en tant que startup. Et pourtant, le MEDEF y organise un village de l'innovation avec quelques startups, l'Espace Business Innovation. Cela peut-être un moyen de se faire connaître des participants des Universités qui sont surtout issus de grandes entreprises. L'événement est aussi très couru par les médias de la presse généraliste et économique. C'est aussi le grand événement de rentrée des lobbyistes d'entreprises !

Startup Career Day : cet événement mettait en relation une cinquantaine de startups en phase de recrutement et un peu plus d'un millier de recrues potentielles en février 2018. Il avait lieu à l'Atelier Richelieu à Paris.

Hello Tomorrow est la conférence des deep techs organisée à Paris en octobre au 104 par Xavier Duportet, le fondateur d'Eligo Bioscience. Elle associe un concours de startups avec ses pitches de circonstance, mais uniquement de startups qui associent tech for good et sciences, ainsi que des interventions intéressantes de stars des deep techs venant du monde entier et notamment des USA.



Hello Tomorrow lançait en avril 2018 le programme Deeptech Founders destiné à former à l'entrepreneuriat les chercheurs devenus entrepreneurs, en partenariat avec Bpifrance.

La **Maddy Keynote** organisée par le média éponyme est un grand événement de rencontre de l'écosystème entrepreneurial francilien lui aussi organisé au 104 en début d'année. L'édition 2018 avait fait intervenir à distance Julian Assange de Wikileaks.

Evénements en régions

En voici quelques uns qui sont d'ampleur nationale :

Le **Web2day** est une grande conférence sur l'innovation et le numérique organisée à Nantes à la fin du printemps depuis 2009. L'édition de 2017 avait rassemblé plus de 3600 personnes et des intervenants d'origine diverses issus en particulier de l'entrepreneuriat. Les conférences ont lieu en plénière et dans des breakouts spécialisés notamment sur le développement, le design et les RH. Un concours de startups national y est (évidemment) organisé. J'y intervins régulièrement depuis 2010. En 2014, j'avais joué une session en plénière sur le [monde incroyable des semi-conducteurs](#), en 2015 sur les [promesses du séquençage de l'ADN](#) et en 2016 sur les [recettes d'une prise de parole réussie](#), en duo avec Annabelle Roberts. En 2017, le thème de mon intervention était [l'astronomie et l'entrepreneuriat](#) ! Et en 2018, je serais en duo avec Fanny Bouton pour vulgariser l'informatique quantique.



BlendWebMix est la plus grande conférence développeur indépendante de France, organisée chaque mois d'octobre à Lyon depuis 2013, avec environ 2000 participants en 2016. Elle rassemble tous les métiers du web : développeurs, designers, business developpeurs, marketeurs et chercheurs autour de 80 conférences et plus de 100 intervenants. Elle comprend évidemment un concours de startups, le Blend Startup Contest, avec 15 finalistes, le Makerstorm, une animation phare, venue de Californie, consistant à utiliser les outils d'un fablab pour concevoir un outil de cuisine en 3D et des rencontres avec les chercheurs.

Divers thèmes sont traités de manière iconoclaste au sujet des grands acteurs du web (Google), des tendances du moment et du growth hacking. J'y suis intervenu dans l'édition 2016 au sujet de la [révolution du topinambour](#), une parodie des écosystèmes d'innovation. Et oui, ils avaient osé !



Enfin, le journal La Tribune organise depuis 2018 le concours **10 000 Startups**. Après un appel à candidature en octobre, il est organisé avec une tournée dans 13 régions qui sélectionne 48 lauréats entre janvier et février. Les finalistes passaient un grand oral en mars 2018 et les résultats étant annoncés le 9 avril 2018 lors d'une soirée au Grand Rex à Paris. Le prix pour les gagnants des 7 catégories (environnement et transition énergétique, tech for good, industrie 4.0, cloud IA et data, santé, start, Afrique) ? 30K€ en espace publicitaire dans La Tribune et du rédactionnel. Ci-dessous, les gagnants et les sponsors de l'édition 2018, accompagnés de Mounir Mahjoubi, Secrétaire d'Etat du Numérique.





Autres événements

D'année en année, les événements branchés se renouvèlent au gré du parcours de leurs organisateurs. Avant, il y avait les Barcamp et les Open Coffee, maintenant ce sont des « Hackerhouse Brunch », des « Growth Camp », des soirées « DojoBoost », et autres apéros entrepreneurs. J'ai toujours eu bien du mal à pister ceux qui étaient organisés de manière récurrente.

Pour en savoir plus, direction [Startup Digest Paris](#) qui en fait l'inventaire semaine après semaine, pour ce qui est de la région parisienne. La newsletter paraît tous les lundis matin et présente les différents événements destinés aux startups. La newsletter existe dans le monde entier et couvre 70 villes. Depuis le début des années 2010, les événements entrepreneurs se développent comme des champignons. Il reste à faire son choix avec discernement !

Les soirées **Mash-Up** sont des rencontres entrepreneuriales pour les étudiants qui souhaitent monter un projet mais qui n'ont pas encore trouvé les associés de leur rêve. Gérées par des étudiants d'écoles de commerce, d'ingénieur et graphistes, elles ont ou avaient lieu tous les deux mois avec pour déroulement : une conférence autour de personnalités de l'entrepreneuriat (généralement un entrepreneur et un VC), des pitches de projets préalablement sélectionnés par les votes des internautes et un cocktail de networking où chaque participant reçoit un badge en fonction de son profil et de ce qu'il recherche (porteur de projet, développeur à la recherche d'un projet, étudiant à la recherche d'un stage et autres).



Les **Apéro Entrepreneurs** sont un apéro informel d'entrepreneurs qui a lieu tous les premiers jeudis de chaque mois dans une trentaine de villes en France et quelques villes à l'étranger (Londres, Bruxelles, SF). L'initiative a été créée en 2010 et a l'air d'être toujours vivante.

Week-ends entrepreneuriaux

Les **Startups Week-Ends** sont organisés à Paris et en région conjointement par la société américaine Startup Weekend basée à Seattle et par diverses associations de promotion de l'entrepreneuriat. Le principe consiste à venir un vendredi soir avec son idée et de la présenter devant les autres participants du week-end. Les équipes se constituent alors en fonction des centres d'intérêts et autres affinités personnelles. Elles planchent pendant deux journées sur leur projet et développent souvent un prototype lorsqu'il s'agit de logiciel ou de service en ligne. Les équipes sont coachées par des mentors pendant ces deux journées, dont certains interviennent pour les former sur tel ou tel aspect de l'entrepreneuriat (retour d'expérience, financement des projets, etc).

A la fin du week-end, les équipes pitchent leur projet devant l'ensemble des participants. Trois projets sont sélectionnés par un jury. L'objectif de l'organisation est de former les entrepreneurs en herbe aux grands principes de la création d'entreprise. Sachant qu'une petite partie seulement des projets va réellement déboucher sur une création d'entreprise. Un tiers sont encore sur pieds six mois après leur démarrage... sous une forme ou une autre.

Les **Hackathons** en tout genre qui s'appuient sur le même principe, avec concours de développement logiciel organisé en général pendant un week-end. On y trouve plutôt des développeurs, et il ne s'agit pas de présentation de business plans, loin s'en faut. Mais si vous avez un business plan et cherchez des développeurs, c'est peut-être le bon endroit où trainer ! Ces hackathons sont de plus en plus souvent organisés par des entreprises qui cherchent à faire adopter leurs APIs par les développeurs. Il existe même des hackathons sans développeurs, c'est dire le niveau de créativité de l'écosystème ! BeMyApp organisait des week-ends et semble s'être depuis quelque temps focalisé sur l'organisation de hackathons.

Evénements à l'étranger

Du côté de l'étranger les événements ne manquent pas non plus et jouent un rôle de plus en plus important pour la promotion des startups françaises :

Le **Web Summit** est maintenant la plus grande conférence annuelle en Europe avec, en novembre 2017 à Lisbonne, plus de 50000 participants dont 20000 issus d'entreprises et les autres étant des étudiants de Lisbonne, et environ 1500 startups exposant par batches d'environ 500 à tour de rôle chaque jour. Les stands des startups en phase d'émergence (Alpha) y sont tous petits avec juste 1 m². Business France accueillait 18 startups françaises dans une petite zone. L'événement mélange la formule d'un salon professionnel, d'une conférence multi-sessions et d'un lieu de networking intensif. La French Tech y regroupe un peu moins de 200 startups, la quatrième délégation mondiale derrière celles des USA, du Royaume-Uni et de l'Allemagne.

Slush, à Helsinki, est un autre événement émergent et très couru, avec 20 000 participants en novembre 2017. Il est moins grand que le Web Summit mais de meilleure qualité. Il est notamment animé par une armée de 2000 volontaires et l'événement n'est pas organisé à but lucratif. Business France y accueillait une dizaine de startups françaises dans un pavillon. Ceci étant, 60% de l'audience est issue des pays nordiques.

Lift à Genève est une conférence internationale avec un grand nombre de talks de startups, scientifiques et autres visionnaires qui rappelle le format de feu LeWeb à Paris, mais en plus intime, avec environ 300 participants.

Le **CES de Las Vegas** est l'événement à ne pas louper pour les startups qui sont notamment dans le secteur des objets connectés. En 2018, le village de startups Eureka Park en accueillait environ 900 dont un tiers de françaises (*ci-contre*). J'explique les raisons d'exposer au CES et les moyens de le faire dans les meilleures conditions dans le [Rapport du CES](#) publié chaque année en janvier. Business France accueille une trentaine de startups françaises dans Eureka Park qui sont sélectionnées sur dossier.



Une bonne partie des régions ont aussi leur zone dans Eureka Park et se concurrencent les unes les autres en termes de visibilité. D'autres startups sont accueillies sur les stands de grandes entreprises françaises comme Dassault Systèmes, ou plus rarement étrangères.

Le CES est un bon endroit pour trouver clients, distributeurs, investisseurs et médias.

Des événements sont aussi organisés à côté du CES comme l'Eurotech Week, ce dernier exposant les startups françaises à des investisseurs étrangers.

Pourquoi donc exposer au CES ? Pour trouver des clients, des distributeurs, des investisseurs et des médias pour faire parler de soi. Sachant qu'il faut bien se préparer pour y exposer efficacement. Je décris en détail toutes ces bonnes pratiques dans le **Rapport du CES de Las Vegas**, dont la [dernière édition](#) date de janvier 2018.

D'autres salons du même genre accueillent aussi des startups et en particulier le MWC de Barcelone qui a lieu en février qui tourne de manière assez extensive autour de la mobilité et de ses applications.

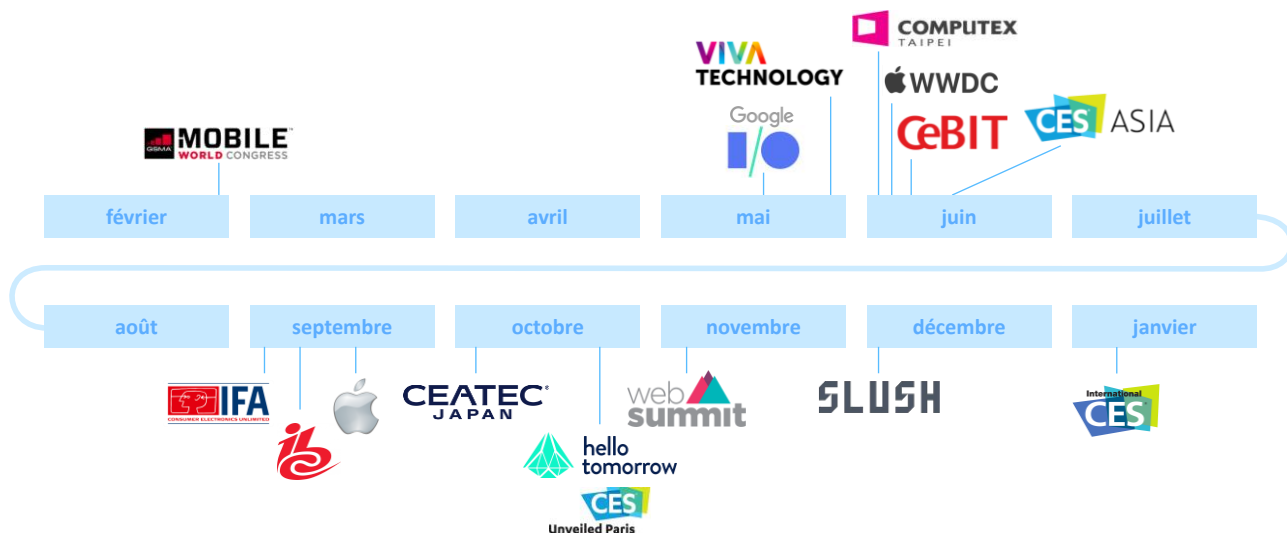
SXSW (South by Southwest) d'Austin Texas est un énorme événement « hype » sur les tendances associant surtout le numérique et les contenus. C'est aussi un lieu de rencontre des startups. Business France ainsi que certaines régions y accompagnent des startups françaises. Business France emmène une vingtaine de startups françaises dans cet événement.

DLD a lieu dans différentes villes dont Munich et Tel Aviv. C'est une conférence plus intimiste que les précédentes, avec environ mille participants. Leur format ressemble à celui des premiers Le Web.

TechCrunch Disrupt, à San Francisco où les startups pitchent devant des investisseurs. C'est l'un des plus importants événements de ce genre aux USA.

La **French Touch Conference** à New York dont la quatrième édition avait lieu en juin 2017 fait le pont entre la Frenchtech, ses startups et l'écosystème d'innovations américain. La formule est maintenant déclinée à San Francisco (janvier 2017), bientôt à Shanghai ainsi qu'à Paris le 22 juin 2017 chez WeWork France. L'édition 2017 de New York avait lieu en juin. Cette dernière était complétée d'une opération de relations publiques symbolique, la seconde édition du **Pitch in the Plane**, une compétition de startups se déroulant dans un vol OpenSkies Paris - New York.

A noter la création début 2016 de **Startup Sesame**, une initiative visant à faciliter l'accès à certains de ces événements pour les startups internationales ainsi qu'à un pool de mentors issus de nombreux écosystèmes entrepreneuriaux. Ben Costantini, le fondateur de cette initiative décrit dans un l'excellent article [5 Ways Events Help Startups Grow](#), la manière dont les startups peuvent tirer le mieux parti de ces événements internationaux et dont les organisateurs de ces événements peuvent en améliorer l'efficacité.



Événements sectoriels

Avec tous ces événements, sans compter les nombreuses soirées organisées par les fonds d'investissements et autres « réseaux », l'entrepreneur a de quoi bien remplir son année et ses soirées. On y rencontre souvent les mêmes personnes et en découvre de nouvelles systématiquement. Il faut alors faire ses choix et limiter le temps passé pour maximiser la génération et l'exploitation après coup de contacts utiles.

Il existe de nombreux événements thématiques durant toute l'année qui ne sont pas spécifiques aux startups mais où elles sont présentes en nombre, comme dans la transformation digitale, le e-marketing, le e-commerce, les médias, les objets connectés avec notamment le **SIDO** à Lyon ou encore avec la réalité virtuelle et augmentée avec **Laval Virtual** qui a lieu en mars/avril.

Depuis 2016 et tous les deux ans début octobre, le **Mondial.tech** est un événement dédié à l'automobile connectée, dans le cadre du Mondial de l'auto (2 au 6 octobre 2018) à la Porte de Versailles (Paris). Y sont décernés des Startup Awards coorganisés par Startup Sesame.

S'y ajoute aussi **Revolution@Work** qui est dédié à l'innovation dans les RH à Paris en novembre, avec son Startup Contest et ses 130 candidatures et ses quatre lauréats en 2017 (Comeet, CoWork.io, Matvisio et Mailoop) qui gagnaient un coaching personnalisé, des espaces de travail à La Défense et la visibilité d'une campagne d'affichage à La Défense.

Les thématiques dépendent des effets de mode. Parmi les principaux organisateurs d'événements autour des thématiques « digitales » transversales, on compte notamment l'**EBG**, **Frenchweb** et le **Hub Institute**.

Les meet-ups autour de l'intelligence artificielle se multiplient à Paris. On compte ainsi le **Paris Machine learning Meetup** qui a lieu mensuellement, le **Paris.AI Meetup**, le **Deep Learning Meetup Paris** et le **Big Data et Machine learning Paris Meetup**.

Le meilleur à faire consiste à se focaliser sur les événements liés à son secteur d'activité. Il vaut mieux aller à une conférence sur le e-commerce, le marketing, la santé, le BTP, la télévision numérique ou sur tout sujet lié à votre domaine que dans un événement générique rassemblant l'écosystème de l'accompagnement des startups. Dans les événements sectoriels, vous retrouverez les principaux financeurs de l'innovation : les clients !

Concours et prix

Les événements cités dans cette partie constituent de nombreuses occasions pour les startups de présenter leur projet dans des « concours de startups ». C'est le moyen de se faire connaître, de rencontrer des investisseurs potentiels, de générer un peu de couverture presse (mais attention, elle est très éphémère) et de récupérer éventuellement un prix en espèces (€) ou en nature (accompagnement, services, projets).

On assiste à une véritable inflation de concours de startups organisés par tout un tas d'entreprises en mal d'innovation ouverte voire de prestataires de services qui utilisent des concours ad-hoc pour promouvoir leurs propres services aux startups. Cette cacophonie réduit l'importance relative et médiatique de chacun de ces concours qui saturent l'espace médiatique de l'entrepreneuriat.

Il vaut mieux chasser les clients que les prix de concours de startups mais ces derniers peuvent apporter une visibilité utile.

Il y a aussi ces concours de pitches où l'on demande aux startups de présenter leur projet en une minute, une vaste plaisanterie et un manque de respect pour les entrepreneurs, surtout lorsque les organisateurs et les sponsors s'expriment pendant des dizaines de minutes.

Faites donc attention à ne pas trop vous disperser dans ces concours et choisissez ceux auxquels vous participerez avec parcimonie et discernement. Vous devez avoir deux objectifs en tête : utiliser ces concours pour obtenir une belle visibilité médiatique et surtout pour vous faire remarquer – et désirer – par des investisseurs ou grands clients potentiels.

C'est aussi un moyen d'entraînement au pitch. La visibilité générée peut aussi vous servir à améliorer votre capacité à recruter des talents.

Enfin, c'est souvent la première étape de la génération de notoriété pour créer une marque et attirer des clients. Pour bien concourir, il faut évidemment être prêt avec un bon pitch et une bonne démonstration, très souvent préparée sous la forme d'une vidéo pour éviter les déboires.

Voici donc quelques uns des concours de startups en France :

Le **Grand Prix de l'Innovation de la Ville de Paris** avec 125 K€ à la clé et une place dans l'un des incubateurs de la Ville de Paris, et un élu pour six finalistes. Il y a pour chaque édition plus de 400 candidats. La sélection est généralement d'un très bon niveau. La remise des prix de l'édition 2017 avait lieu à la Cité de la Mode et du Design à Paris.

Le **Tour de France Digitale** visait à sélectionner dans les métropoles de la French Tech une startup disruptive à ambition internationale de moins de 5 ans et faisant moins de 500K€ de chiffre d'affaire.



Il a été transformé en 2018 par un tour de France de VCs allant à la rencontre de startups régionales et étalé dans l'année.

Le **Concours d'Innovation** organisé dans le cadre du Programme d'investissements d'avenir (PIA) est un appel à projets à destination des startups et des PME. Il vise à accélérer des projets ambitieux dans les innovations technologiques et de services. Les lauréats bénéficient de financements alloués par Bpifrance et l'ADEME et pouvant aller jusqu'à 1,5M€ sous la forme de subventions et d'avances remboursables.

Début 2016, **Tech in France** (ex AFDEL) lançait un concours de startups doté de 15K€ récompensant trois startups dans les catégories suivantes : les industries du Futur, les nouveaux usages numériques et les services aux entreprises. Ce concours complète l'accélérateur Blender lancé en octobre 2015.

Le **Deloitte Technology Fast 50**, un palmarès des entreprises de croissance dans les technologies qui se tient en décembre chaque année depuis 2001. C'est un concours purement « quanti » qui trie les lauréats selon leurs taux de croissance.



Autre tendance, celle des **Hackathons**. Ce sont des concours de développement organisés par des entreprises ou associations, souvent autour d'un thème donné (mobilité, TV connectée, objets connectés, e-éducation). Ils sont ouverts à des développeurs mais servent souvent aux startups de moyens d'en identifier pour les recruter. Exemple : le Hackaton open e-education organisé en novembre 2013 qui rassemblait une centaine de développeurs sur une trentaine de projets pendant 48 heures.

Les **Trophées EuroCloud France** sont organisés par la branche française de l'association européenne Eurocloud des acteurs du cloud. Ils récompensent six startups et entreprises du cloud chaque année. Les catégories sont : la meilleure startup, la meilleure solution cloud, le meilleur service d'accompagnement et de conseil, le meilleur cas client et un coup de cœur du jury.

Le **TechTour** est un [événement](#) organisé à l'échelle européenne qui valorise les meilleures startups financées par les VC.

L'**EIT Digital Challenge** est un concours européen de scaleups deep tech organisé annuellement par EIT Digital qui récompense les gagnants non seulement par une aide financière, dont la valeur en 2017 était de 50K€ en cash et 50K€ en nature, avec un an d'accompagnement au sein de l'accélérateur. L'accompagnement permet aux scaleups d'accéder à un réseau d'investisseurs, pôles de compétitivité, entreprises, centres de recherche et universités.

Le **Prix des Technologies Numériques** de Telecom Paristech vise à mettre en lumière des femmes et des hommes qui révolutionnent le quotidien. Le thème 2018 était celui des transports et de la mobilité. Le Prix de l'Innovation distingue une startup ayant développé et lancé sur le marché une solution innovante à fort potentiel de différenciation et de développement. Le Prix de la Croissance récompense une startup en croissance significative et rapide de son activité, par son avance technologique, ses parts de marché ou son expansion internationale. La remise des prix de la 20^e édition du prix avait lieu en avril 2018 à l'hôtel de Lassay (Assemblée Nationale) et en partenariat avec BFM Business.

Lancé par des anciens du réseau d'investisseurs Investessor, le **WeLikeStartup Challenge** donne dans la surenchère en promettant de mettre 60 « vrais » business angels en relation avec 60 startups en recherche de fonds. Le programme organisé sur une journée comprend 3 heures de formation et d'atelier, 3 minutes de pitch par startup, 3 jurys de business angels et 3 finalistes sélectionnés avec 3000€ de dotation. L'événement a lieu tous les deux mois à Paris Innovation Boucicaut. C'est le genre de concours format « usine » qui commoditise la startup. WeLikeStartup comprend un fonds de dotation (Win-up), un accélérateur (WeRaiseStartup), une société de gestion (WeLikeStartup Partners), des fonds d'investissements en propre ou associés (WeFundStartup, Sibessor 1 et Sibessor 2) et des réseaux associatifs partenaires (Investessor et le Club des Business Angels Indépendants).

Le **French-American Entrepreneurship Award** est un [prix d'entrepreneuriat](#) créé en 2008 qui vise à encourager et aider de jeunes entrepreneurs français à développer leurs projets d'entreprise aux Etats-Unis. Les candidats soumettent leur business plan avant la fin de l'année, trois d'entre eux sont sélectionnés sur dossier et pitches leur projet.

Le gagnant ultime récupère une aide de \$10K ainsi qu'un an de coaching ainsi que l'inscription gratuite au Club 600 ainsi qu'à la FACC-NY, les deux étant situés à New York. Autant dire que ce prix a donc une couleur très « côte Est » ! Le Club 600 est un club d'entrepreneurs francophones créé en 1985 dans le but de partager leur expérience professionnelle et faciliter les échanges économiques entre la France et l'Amérique.

Il compte 100 membres répartis sur New York, Miami, la France et Mexico. Il organise d'ailleurs son propre concours, le prix de l'entrepreneuriat club 600. La FACC est la French-American of Commerce Chamber.

Cette liste est interminable tant les « foires à startups » sont maintenant nombreuses et régulièrement organisées sur un format maintenant assez standardisé.

Le gouvernement a même participé à la remise des **Trophées des Futures Licornes Françaises** en mars 2018 dans cinq catégories (biotech / medtech, e-commerce et market place, greentech, IA et big data, objets connectés et SaaS). Il était organisé par Entrepreneur Venture, Euronext, Emlyon Business School, Roland Berger et Reputation Age. Parmi les gagnants figurait par exemple Talent-Soft, une startup créée en 2007 et ayant levé à ce jour 44M€. Il y avait aussi Shift Technology, créée en 2014 et ayant levé \$40M. On est donc en présence de « Centaures » des sociétés valorisées au-dessus de \$100M, mais par encore au niveau du milliard.

Le concours et autres prix de startups étant devenu une commodité, on en voit aussi apparaître qui sont issus de sociétés privées²¹³ ou d'associations diverses, notamment des sociétés de conseil en communication ou design, qui les utilisent pour promouvoir leurs services. On en trouve aussi de plus en plus dans des marchés verticaux divers : dans la e-santé, dans la e-éducation, le e-retail, et évidemment aussi le e-commerce.

Un petit conseil : méfiez-vous des concours de startups où l'on vous donne une à deux minutes pour pitcher votre projet, et sans questions-réponses avec un jury, surtout quand les organisateurs, sponsors et autres intervenants ont eux, largement le temps de s'exprimer.

Le « speed-pitching » est trop asymétrique en défaveur des startupeurs et sert plus de faire valoir aux organisateurs des conférences et à leurs sponsors qu'à valoriser les startups. Il n'en reste pas moins vrai qu'il faut savoir expliquer ce que l'on fait très rapidement. Mais cela présente des limites pour la majorité des projets. Ne serait-ce que pour, par exemple, démontrer à quoi ressemble la solution. Seeing is believing ! Regardez aussi avec quels médias les organisations de ces concours sont associées. Cela donnera une indication de l'écho médiatique qui sera en théorie apporté aux gagnants.

Les limites des Demo Days et autres concours de startups

En mars 2017, l'accélérateur US Village Capital annonçait dans [Why we're ditchin demo days](#) son abandon de la formule des Demo Days après en avoir organisé 75 en 7 ans !

En cause ? "we [...] have learned, Demo Days are not the best way to help most entrepreneurs get the funding they need. And in the long run, they are not helpful for investors, or the broader ecosystem — in fact, they aggravate blind spots that investors already face." Plus des biais cognitifs défavorisant les femmes, les non-blancs, les speakers manquant de flamme... et les meilleurs projets !

Ils les remplacent par des rendez-vous organisés entre porteurs de projets et investisseurs de 20 mn. L'établissement d'une relation compte plus que le pitch !

Début d'une tendance et d'une remise en question de l'écosystème ? Village Capital n'est qu'un accélérateur parmi d'autres, mais la décision est symbolique et fondée. Les beauty contests de startups commencent à lasser tellement ils sont nombreux. A force de vouloir squeezer une présentation en 60 secondes ou 5 minutes, on en arrive au grand n'importe quoi. L'attention s'émousse au bout de deux présentations et c'est un manque flagrant de respect pour les entrepreneurs qui sont traités comme du bétail.

²¹³ Voir cet impressionnant inventaire de concours d'entrepreneurs : <http://www.jesuientrepreneur.fr/concours.html?xtor=SEC-12>. La plupart sont originaires de l'Etat, des collectivités locales, des organisations consulaires (CCI), puis de sociétés privées et notamment les banques.

Ecosystèmes régionaux


Une bonne partie des dispositifs cités dans cette seconde partie du Guide des Startups est soit nationale soit francilienne. Mais l'écosystème des startups est aussi très actif en région et même en Outre Mer. Avec la vague entrepreneuriale qui a démarré aux alentours de 2012 et notamment la dynamique impulsée par la labellisation French Tech des régions, l'écosystème entrepreneurial et startup de l'ensemble des régions s'est fortement développé.


Il est généralement constitué des composantes suivantes :



- Des **établissements d'enseignement supérieur** et notamment des écoles d'ingénieur et de commerce, avec leurs incubateurs et accélérateurs. Ils sont complétés par des initiatives privées de formation au développement logiciel comme la Wild Code School.
- Des **laboratoires de recherche publique**, type INRIA, CNRS, INSERM, INRA ou autres, dont les équipes travaillent souvent de concert avec les laboratoires des écoles d'ingénieur et les universités et CHU.
- Les **directions régionales de Bpifrance** qui servent de point de contact centralisé pour faciliter l'accès aux financements publics pour les startups.
- Des **services d'aide aux entreprises des régions**, parfois établis sous forme d'associations financées par ces régions.
- Des **associations d'entrepreneurs** très actives qui organisent notamment des événements locaux.
- Des **associations de business angels**, animées par des entrepreneurs locaux. C'est d'ailleurs l'un des critères d'éligibilité des métropoles French Tech : des entrepreneurs ayant réussi doivent aider les jeunes entrepreneurs à réussir à leur tour.
- Des **fonds d'amorçage**, parfois financés par les régions. Sachant que les startups régionales ne doivent pas hésiter ensuite à démarcher les fonds nationaux dont le siège est souvent à Paris.
- Des **espaces de coworking** qui se développent en nombre et ciblent aussi bien les startups que les entrepreneurs traditionnels ou même les freelances.
- Des **accélérateurs de startups** privés, éventuellement financés dans le cadre des 200 m€ de la French Tech.
- Des **pôles de compétitivité** qui sont 71 en France, dont 7 spécialisés dans le numérique.
- Des **événements** liés au numérique et à l'entrepreneuriat qui reprennent des formules nationales, internationales (Startup Weekend) ou sont locales (BlendWebMix à Lyon ou Web2day à Nantes).
- De **grandes entreprises** ayant l'habitude de faire appel à des startups d'une manière ou d'une autre et ayant des antennes locales, comme Le Village by CA du Crédit Agricole.



L'écosystème des startups numériques en région

Voici donc un tableau décrivant le panorama de ces différentes ressources dans les régions les plus actives. Il est évidemment incomplet. Vous pouvez contacter l'auteur de ce guide pour signaler les oublis, qui seront intégrés dans l'édition suivante du Guide. Le tableau fait l'inventaire des composantes principales des écosystèmes d'innovation dans les régions françaises. La première édition de ce tableau date de la seizième édition du Guide des Startups d'avril 2012. Elle est régulièrement mise à jour, ne serait-ce que par le retour des intéressés qui seraient absents !


Région ou ville	Enseignement supérieur, laboratoires, pôles numériques	Incubateurs, pépinières et lieux dédiés aux startups	Associations régionales pour les startups du numérique	Evénements régionaux	Business Angels et fonds régionaux
<p>Hauts de France</p>  <p>Voir cette cartographie en mode mindmap de l'écosystème de la région.</p>	<ul style="list-style-type: none"> Centrale Lille. ISEN Lille. Telecom Lille. Supinfo Lille. Université de Lille. Skema Lille. EDHEC Lille. Mines de Douai. Supinfo Valenciennes. Supinfogame Valenciennes. ISD Valenciennes. Institut Supérieur du Design de Valenciennes. Supinfocom, Supinfogame et l'ISD, situées dans la Serre Numérique à Valenciennes. INRIA Lille. 	<ul style="list-style-type: none"> Incubateur et accélérateur d'Euratechnologies Lille avec plus de 140 entreprises, un partenariat avec Stanford, un accélérateur à New York (Ignyte) et un autre en Chine. Il héberge Le Village by CA. Coworking Lille. Co-factory, un espace de coworking et centre de formation pour entrepreneur, à Lille. La fusée, lieu de coworking de SKEMA, à Lille. L'incubateur Plaine Image dédié aux entreprises des médias et contenus, situé à Tourcoing. La Serre Numérique, à Valenciennes, cluster dédié aux industries de l'image et de la création numérique. 17 000 m2 dont un incubateur de 3000 m2. 	<ul style="list-style-type: none"> ADITEC Pas-de-Calais qui soutien les entrepreneurs et l'innovation. CITC – EURARFID, centre d'expertise dans les objets connectés. LMI Innovation qui accompagne les porteurs de projets avec des prêts d'honneur. Pôle Régional Numérique. avec son plan d'action pour le développement commercial, le capital humain, le financement, l'innovation et l'accompagnement des entreprises à la transition digitale. Le Club impression 3D Nord-Pas de Calais. 	<ul style="list-style-type: none"> Startup Weekend Lille. Open Coffee Lille. Fabriques Numériques, le rendez-vous des nouvelles technologies de Calais organisé par la CCI Côte d'Opale. Concours Creative Startup de La Serre Numérique doté de 350 K€ de prix. 	<ul style="list-style-type: none"> Business Angels Nord de France.


Région ou ville	Enseignement supérieur, laboratoires, pôles numériques	Incubateurs, pépinières et lieux dédiés aux startups	Associations régionales pour les startups du numérique	Evénements régionaux	Business Angels et fonds régionaux
Picardie	<ul style="list-style-type: none"> • COSTECH. • UPJV : laboratoire MIS. • UTC / Equipes des laboratoires HeudiaSYC. 	<ul style="list-style-type: none"> • Centre d'Innovation de l'UTC. • Espace de xo working la Machinerie. • Parc Technologique des Rives de l'Oise. • Pépinière Amiens le Lab. 	<ul style="list-style-type: none"> • ARCTIC. • Association la Tech Amiénoise. 	<ul style="list-style-type: none"> • Startup Weekend Amiens / Compiègne. 	<ul style="list-style-type: none"> • FINOVAM. • Picardie Avenir.
<p>Normandie</p> 	<ul style="list-style-type: none"> • ENSI Caen. • Supinfo Caen. • Rouen Business School. • INSA Rouen. • ESIGELEC. • CESI/ EXIA. • LITIS. • Pôle Transactions Electroniques Sécurisées. 	<ul style="list-style-type: none"> • Incubateur Seinari de l'agence de l'innovation de la Région Haute-Normandie • Incubateur Rouen Business School. • Seine Creapolis (pépinière). • Seine Innopolis (hôtel d'entreprises, fin 2013). • Le Village by CA, à Rouen et Caen. • Linkhub Normandie, pépinière en entreprise dédiée aux startups, avec 12 entreprises participantes dans l'Eure et l'Orne. 	<ul style="list-style-type: none"> • Déclic Entreprendre : association étudiante de Rouen Business School en charge de la promotion de l'entrepreneuriat. • #NWX (Normandie Web Xperts) : association des professionnels de l'Internet en Normandie. • Normandie Agile Group. • Accélérateur Nfactory. 	<ul style="list-style-type: none"> • Startup Weekend Rouen. • Conférences #NWX (marketing et technique, web). • Norminnov. • Rencontres Normandes du numérique à Caen en avril. 	<ul style="list-style-type: none"> • Normandie Business Angels. • Normangels. • Norminvest. • NCI Gestion. • Seine Maritime Expansion.


Région ou ville	Enseignement supérieur, laboratoires, pôles numériques	Incubateurs, pépinières et lieux dédiés aux startups	Associations régionales pour les startups du numérique	Evénements régionaux	Business Angels et fonds régionaux
<p>Bretagne</p>   <p>(voir cette cartographie de l'écosystème breton)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Supelec Rennes. • Institut Mines-Télécom Rennes et Brest (IMT). • IMIE Rennes. • INSA Rennes. • ISEN Rennes et Brest. • ENI Rennes. • Supinfo Rennes. • Epitech Rennes. • ECAM Rennes. • ENSIETA Brest. • ENSTA Brest. • ENSIBS Lorient. • ENSSAT Lannion. • ENS Cachan - Antenne de Bretagne. • ESIR. • Code.bzh Brest. • My Digital School Rennes. • Digital Campus Rennes. • Web Digital School Brest. • Universités Rennes 1 et 2. • Université de Bretagne Occidentale. • Université de Bretagne Sud • INRIA Rennes. • IETR Rennes. • IRISA Rennes. • Marsouin.org (sciences sociales et numérique). • IRT b-com • Pôle Images & Réseaux. 	<ul style="list-style-type: none"> • FrenchTech Rennes Saint-Malo et sa structure d'accompagnement et de coworking : Le Booster. • Emergys, l'incubateur d'entreprises de Bretagne qui fédère sept technopoles (Rennes Atalante, Anticipa Lannion, ...). • Technopoles de Bretagne avec une activité dans le numérique : Rennes Atalante, Brest-Iroise, Anticipa Lannion, Technopole Quimper Cornouaille, Vannes Technopole, Lorient Technopole. • ADN Booster à Rennes. • Incubateur de l'IMT Atlantique. • Ikubator Rennes. • Le Village by CA, à Saint Briec, Rennes et Brest. 	<ul style="list-style-type: none"> • Web2Rennes (OpenCoffee Club de Rennes). • Breizh Data Club. • Pôle Excellence Cyber. • Breizh Amerika. • Digital Saint-Malo. • ADN'Ouest. 	<ul style="list-style-type: none"> • StartWest : conférence sur l'innovation et les startups et les investisseurs. En alternance sur Nantes et Rennes chaque année. • Startup Weekend Rennes. • Rencontres du Grand Ouest à Rennes : rencontre annuelle entre entreprises innovantes et investisseurs. • Digital Tech Conference de Rennes dont le thème change chaque année • Startup on the Beach. • Crisalide Numérique. • Breizh Camp. 	<ul style="list-style-type: none"> • LogodenParticipations. • Finistère Angels. • Bretagne Sud Angels. • Armor Angels. • Octave. • Nestadio Capital (fonds d'investissement de proximité). • Fonds d'amorçage privés : BJE, Sodero Gestion, GO Capital, Ouest Croissance. • Breizh Up. • Crédit Agricole Ille-et-Vilaine Expansion • We Positive Invest (Arkea). • Orange Digital Ventures. • West Web Valley. • PHAR. • Breizh Angels. • myOptions. • GwenneG. • Fair West. • Bretagne Initiatives. • Total Développement régional. • SFLD. • CM-CIC Innovation. • Generis Capital Partners.


Région ou ville	Enseignement supérieur, laboratoires, pôles numériques	Incubateurs, pépinières et lieux dédiés aux startups	Associations régionales pour les startups du numérique	Evénements régionaux	Business Angels et fonds régionaux
Pays de la Loire  	<ul style="list-style-type: none"> • Université de Nantes. • Centrale Nantes. • Ecole des Mines de Nantes et notamment son département de recherche en robotique. • ENSIM Le Mans. • ICAM Nantes. • Supinfo Nantes. • Epitech Nantes. • Ecole de Design de Nantes. • Ecole de la Communication Visuelle à Nantes. • Audencia Nantes et son Médiacampus. • Esiea à Laval (informatique). • Arts et métiers Paristech Laval (réalité virtuelle). • Esiciin infographie et réalité virtuelle). • Institut d'informatique appliquée Laval. • Université du Maine (informatique et multimédia). 	<ul style="list-style-type: none"> • La Cantine à Nantes. • L'accélérateur Imagination Machine à Nantes. • Atlanpole, avec son incubateur. • Incubateur de l'Ecole des Mines de Nantes. • Le Village by CA à Nantes. • Startup Palace. • NM Cube, incubateur de nouveaux médias et contenus à Nantes. • La ruche numérique. • Symbiose. • Accélérateur 1Kubator. • Incubateur Emergence, et La ruche numérique au Mans. • Idénergie, accélérateur créé en 2007 et UP ! l'incubateur de Laval Mayenne Technopole. • Neoshop, boutique, living lab, cantine numérique et coworking, à Laval. • Angers Technopole a son incubateur et sa cantine. • Cité des Objets Connectés à Angers. • PulseOn, accélérateur de projets intrapreneuriaux. • LUDyLAB, LivingLab en zone rurale en Vendée, dans les drones et la VR. 	<ul style="list-style-type: none"> • La Cantine (anciennement Atlantic 2.0) est une association de promotion des entrepreneurs du web. Elle organise notamment le Web2day au printemps chaque année depuis 2009. Elle est installée depuis juillet 2017 dans l'immeuble Unik, au cœur du Quartier de la Création de Nantes. • LVRC (Laval Virtual reality Capital) regroupe tous les acteurs de la réalité virtuelle. • Clarté (association de promotion de la réalité virtuelle). • ADNouest (association des décideurs du numérique). • Ouest Numérique (programme de développement numérique des pays de la Loire). • Alliance Libre (promotion des logiciels libres). • Femmes Digitales de l'Ouest et son prix annuel remis à Nantes en septembre depuis 2015. 	<ul style="list-style-type: none"> • Web2Day : conférence sur l'innovation numérique et l'entrepreneuriat qui a lieu tous les mois de juin à Nantes. Durant trois jours, c'est le plus grand événement numérique en région, avec plus de 3000 participants. • Startup Weekend Nantes et ailleurs. • StartWest, une année sur deux à Rennes ou Nantes. • Forum Open Innovation Manufacturing, en juin • Open Coffee Nantes. • Laval Virtual, la conférence sur la réalité virtuelle et augmentée est une référence mondiale. A lieu en avril chaque année, avec plus de 100 exposants, 5000 visiteurs professionnels et plus de 10000 du grand public. • Le Salon du Numérique de La Rochelle. • Prix de Femmes Digitales de l'Ouest en septembre. 	<ul style="list-style-type: none"> • Ouest Angels. • Symbiose 53. • Sodero Nantes. • Volney Développement Laval (capital risque du Crédit Mutuel). • Cap53 innovation à Laval (business angels). • ABAB. • AIRBUS Développement. • BAMBOO. • IDEE. • Nantes Initiatives • Prêt Honneur Territoires d'Innovation. • TOTAL Développement.


Région ou ville	Enseignement supérieur, laboratoires, pôles numériques	Incubateurs, pépinières et lieux dédiés aux startups	Associations régionales pour les startups du numérique	Evénements régionaux	Business Angels et fonds régionaux
Limousin	<ul style="list-style-type: none"> • Laboratoire XLIM. • Pôle Elopsys (micro-ondes, photonique, sécurité, images et interfaces numériques). 	<ul style="list-style-type: none"> • AVRUL département incubateur installé à Limoges (Ester Technopole). • SATT Grand Centre. 	<ul style="list-style-type: none"> • Limousin Expansion est l'agence régionale du développement économique. • L'aliptic est l'association régionale des professionnels des TIC. 	<ul style="list-style-type: none"> • WIF : Webdesign International Festival qui a lieu tous les ans au mois de mai. • Numeritec (Mai 2012) : salon régional des TIC. 	<ul style="list-style-type: none"> • Limousin Business Angels. • Limousin Participations : investissements jusqu'à 300K€. • Fonds de Co-Investissement Limousin (FCIL), jusqu'à 1,5 m€ par société.
Poitou Charente	<ul style="list-style-type: none"> • Biopôle Santé (86) • CNRS • EIGSI (17) • ENSMA (86) • Pôle Aliments Santé (17) • Pôle des Eco Industries (86) • Service de Partenariat et de Valorisation Recherche • Universités de Poitiers et La Rochelle. • INEFA. • Techne. 	<ul style="list-style-type: none"> • Centre d'Entreprises et d'Innovation – 86. • CCI's. • Incubateur Département Charente Maritime. • Incub'Innov. • Pépinière d'entreprise René Monory. • Pépinière Grand Girac. • Pépinières de la Communauté d'Agglomération de La Rochelle. • Service Economique de l'Agglomération de Poitiers. • Startup toi-même, un concours de création de startups destiné aux jeunes de 13 à 17 ans, organisé par une équipe basée à Niort. • NiortTech accélère des startups des assurtech sur 9 mois, un partenariat Groupama, IMA, MAAF, MACIF et MAIF. 	<ul style="list-style-type: none"> • SPN. 	<ul style="list-style-type: none"> • Salon de la création d'entreprise. 	<ul style="list-style-type: none"> • Fonds de Co-Investissement Poitou-Charentes. • Poitou Charentes Innovation. • Synergie.

Région ou ville	Enseignement supérieur, laboratoires, pôles numériques	Incubateurs, pépinières et lieux dédiés aux startups	Associations régionales pour les startups du numérique	Evénements régionaux	Business Angels et fonds régionaux
<p>Aquitaine Bordeaux</p>  <p>voir aussi la cartographie de l'écosystème de Bordeaux par la French Tech Bordeaux</p>	<ul style="list-style-type: none"> • ESC Bordeaux (BEM). • INSEEC Bordeaux. • Supinfo Bordeaux. • ESCEN : Ecole de Commerce et d'Economie Numérique. • Epitech Bordeaux. • Ecole de la Communication Visuelle à Bordeaux. • ESMI, Ecole Supérieure des Métiers de l'Image. • Aquitaine Robotics, cluster de robotique. • Estia de Bidart. • E-artsup, école pour créatifs. • CATS, cluster Aquitaine du storytelling transmédia. • Technopole Unitec à Bordeaux. • Technopoles Bordeaux Montesquieu, Technowest, Unitec. • Le Waggon à Bordeaux. • Wild Code School à Bordeaux • Digital Campus à Bordeaux, en association avec l'IESA Multimedia. • INRIA Bordeaux. • LaBri Bordeaux (Laboratoire Bordelais de Recherche en Informatique). • Université Bordeaux 1. 	<ul style="list-style-type: none"> • Incubateur Auberge Numérique – AEC. • Accélérateur Théophraste du groupe SudOuest qui héberge aussi 1Kubator. • Incubateurs Le Campement et Les Premières hébergées à Darwin. • Incubateur UbeeLab de l'Université de Bordeaux. • La coursive pour l'hébergement de startups de la CCI de Bordeaux. • Pépinière éco-créative des Chartrons. • Incubateur Unitec Bordeaux. • Pépinière de Pessac. • Club Drôles d'Entrepreneures, qui rassemble une centaine de femmes entrepreneuses. • Domolandes de St Geours de Marenne. • Helioparc de Pau. • Accélérateur Hemera à Bordeaux. • Accélérateur open source La Banquiz. • Pulseo à Dax. • Le Village by CA à Bordeaux. • SnarkFactory et Digiteld, deux startups studio. 	<ul style="list-style-type: none"> • AEC – Aquitaine Europe Communication • Aquinum : promotion et le développement de la filière numérique régionale • ADEISO : développement de l'électronique et de l'informatique dans le Sud Ouest • Association Bordeaux Entrepreneurs. • Digital Aquitaine qui regroupe le Club Commerce Connecté / Topos (Radar) / Tic Santé. • ADN Startup. • Aquinetic • Pôle Numérique CCI Bordeaux • Bordeaux Games • Cluster TIC Santé • ABUL : Association Bordelaise des Utilisateurs de Logiciels Libres. • Bordeaux Entrepreneurs. • Aérospace Valley. • AETOS. • Aquinetic. • Eurosima. • Route des lasers. • Sysolia. • Xylofuter. 	<ul style="list-style-type: none"> • Startup Weekend Bordeaux. • Innovaday, forum d'investissement. • La Grande Jonction à Bordeaux en mars. • Bordeaux Geek Festival en mai. • Destinées numériques. • Vinitiques. • Creative Tuesdays. • Ateliers thématiques dédiés (voir les agendas des structures d'accompagnement). • Metro num (rencontre des services urbains et territoriaux). • Le Quai des Entrepreneurs : speed meeting entre VC et startups. • Bordeaux Pitch Contest. • Frenchtech Connect. • Bordeaux I/O. • Bordeaux Fintech. 	<ul style="list-style-type: none"> • Aquitaine Développement Innovation (service Compétitivité et Financement) • Aquitaine Amorçage • Aquitaine Création Investissement • Adour Business Angels. • Expanso. • Finaqui. • Galia Gestion. • Happy capital. • Herrikoa. • Irdinov. • Perigord Angels. • Réseau Entreprendre Aquitaine. • Wiseed. • Aquiti Gestion. • BPIFrance • CM-CIC Investissement / Innovation. • CA Aquitaine Expansion. • Ouest Croissance.


Région ou ville	Enseignement supérieur, laboratoires, pôles numériques	Incubateurs, pépinières et lieux dédiés aux startups	Associations régionales pour les startups du numérique	Evénements régionaux	Business Angels et fonds régionaux
<p>Toulouse</p> 	<ul style="list-style-type: none"> • ENSEEIHT Toulouse. • INSA Toulouse. • ESC Toulouse. • Supinfo Toulouse. • Epitech Toulouse. • CEA Tech. • CERIMAT. • IRIT-CNRS. • IRT Saint Exupéry. • ISAE. • Ecole des Mines Albi. • CNRS IRIT et LAAS (architecture de systèmes). • Pôle Aerospace Valley (comprend les systèmes embarqués). 	<ul style="list-style-type: none"> • La Cantine à Toulouse. • NUMA Toulouse, porté par TICValley et La Mêlée Numérique avec le soutien de NUMA Paris. • Incubateur Midi-Pyrénées géré par la région (numérique et biotechs). • Incubateurs ESC Toulouse et l'Ecole des Mines. • Toulouse Tech Transfer (valorisation de la recherche de l'Université de Toulouse). • Pépinières du Sicoval (Prologue et Théogone). • Pépinières du Grand Toulouse. • Connected Camp : accélérateur de startups dans l'Internet des objets. • Incubateur privé Ekito. • Le Village by CA à Toulouse. 	<ul style="list-style-type: none"> • Digital Place - cluster d'entreprises numériques de la Région Midi-Pyrénées. • La Mêlée Numérique qui regroupe les acteurs du numérique et organise rencontres et événements.. • Tic Valley à Labège qui fédère et héberge une dizaine de sociétés du web. • IOT Valley : communauté d'entreprises dans le secteur des objets connectés, avec à sa tête Sigfox. • Aerospace Vallée. • CBS. • Derbi. • Eau. • TWB. 	<ul style="list-style-type: none"> • Startup Weekend Toulouse, avec déjà trois éditions d'organisées. • Blog sur Garonne : qui organise des événements autour du Web. • Innovation Days, un événement centré sur l'Internet des objets. • Mindinvest. • Midinnov. 	<ul style="list-style-type: none"> • Capitole Angels, qui propose d'ailleurs un bon template de business plan en cinq pages. • Le fonds d'investissement de Digital Place. • DG Invest. • IRDINNOV. • Wiseed.


Région ou ville	Enseignement supérieur, laboratoires, pôles numériques	Incubateurs, pépinières et lieux dédiés aux startups	Associations régionales pour les startups du numérique	Evénements régionaux	Business Angels et fonds régionaux
<p>Languedoc - Roussillon</p>  <p>La FRENCHTECH MONTPELLIER</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Polytech. • SupInfo Montpellier. • EPSI (Ecole Ingénierie informatique (Montpellier)). • Université Montpellier II. • Fondation Entreprendre (Montpellier I). • IUT Montpellier- Sète • BTS SIO (ESSICAD, IFC, Lycée Jean MerMoz). • BTS IRIS - Lycée Jean Mermoz. • Institut d'Electronique du Sud. • Laboratoire d'Informatique, de Robotique et de Micro-électronique (Montpellier). • Laboratoire de Génie Informatique et Ingénierie de Production. • Grid Innovation Center IBM Montpellier en partenariat avec le CNRS/IN2P3 • Cluster INTS Intelligence Numérique et Technologies Sensibles. 	<ul style="list-style-type: none"> • Business Innovation Centre (BIC) de Montpellier Agglomération qui accueille les startups sur plusieurs années. • Languedoc Roussillon Incubation (Montpellier). • Site d'incubation de Montpellier Sup Agro (Montpellier). • Via innova (Pays de Lunel) est un incubateur et accélérateur situé à 30 km de Montpellier sur 300 m2. • La Maison des Entreprises du Cœur d'Hérault. • Languedoc Roussillon Incubation. • OPTITEC. • InnovUp (Nimes). • Innovosud (Béziers). • La Maison des Entreprises du Cœur d'Hérault (Saint André de Sangonis). • Accélérateur Sprint organisé avec NUMA et des entrepreneurs locaux. • L'Atelier de Claret en Pays du Pic-St Loup, Coworking, Fablab, Webradio/Webtv pour les jeunes. 	<ul style="list-style-type: none"> • Novae LR (TIC) • Synersud, le réseau régional d'accompagnement à la création d'entreprises innovantes. • Transferts LR (Technologies) • Association Logiciel Libre (All) • Clusir LR (Sécurité de l'Information) • Montpellier Wireless • Pix LR (jeux Vidéo) • Montpellier Initiative (Plate-forme Initiative France) • Créalia (LRTI Plateforme Initiative France). • FrenchSouth.digital, le premier cluster/pôle à dimension internationale regroupant les entreprises du numérique de la région Languedoc-Roussillon. 	<ul style="list-style-type: none"> • Startup Weekend Montpellier • E-conneccSud • Nuit de l'innovation • Concours Régional de l'innovation « Coup de pouce » doté de 600 K€ de prix et jusqu'à 100 K€ pour chacun des 6 lauréats. • IDATE Digiworld Summit. • Xtrem-Up. • Concours Régional de l'innovation « Coup de pouce ». • Montpellier Capital. • Risque. 	<ul style="list-style-type: none"> • Association Melies • Sud Angels • Unicer (Union Nationale des Investisseurs en capital pour les Entreprises Régionales) • Soridec (capital-investissement de la Région Languedoc-Roussillon). • Midicapital. • Sofilaro. • Soridec.


Région ou ville	Enseignement supérieur, laboratoires, pôles numériques	Incubateurs, pépinières et lieux dédiés aux startups	Associations régionales pour les startups du numérique	Evénements régionaux	Business Angels et fonds régionaux
Toulon	<ul style="list-style-type: none"> • ISEN Toulon. • Institut Européen du Design de Toulon. (EID) • Ingémédia • ISITV. • Ingémédia. • I3M. • L2MT. • I3M (laboratoire Ingémédia) • L2MT (RFID). • Pôle SCS. 	<ul style="list-style-type: none"> • La Cantine by TVT Innovation. • Innovation Lab monté par l'ISEN, la Kedge Design School et TVT Innovation. • Cre@TVT (pépinière). • Incubateur Paca-Est. • Living Labs. • Cyberbase. • Incubateur Paca-Est. 	<ul style="list-style-type: none"> • 43.117 collectif d'entreprise numérique et innovante. • TVT Innovation • Théâtre Liberté (Monde virtuel, Print Me) 	<ul style="list-style-type: none"> • E1 (événement Web) • RDV 43.117 (tous les mois) • Mini Konf de La Cantine • Méli Mélo de la Cantine (Format Barcamp) 	<ul style="list-style-type: none"> • Var Business Angels. • 2C Invest.
Aix/Marseille 	<ul style="list-style-type: none"> • Centrale Marseille. • ENSAM Aix. • Supinfo Marseille. • Epitech Marseille. • Ecole de la Communication Visuelle à Aix-en-Provence. • ITII PACA Marseille. • Ecole de la Communication Visuelle à Aix-en-Provence • LIF. • LSIS. • Pôle SCS. 	<ul style="list-style-type: none"> • L'incubateur Multimédia Belle de Mai, qui est notamment partenaire de l'école Centrale Marseille. Il a accompagné 150 porteurs de projets entre 1999 et 2015. • Accélérateur WeSPRINT à Marseille. • Impulse, l'incubateur commun aux trois Universités d'Aix-Marseille, Avignon, CEA, CNRS, ONERA, Centrale Marseille et l'IRD. • Thecamp, structure d'innovation ouverte près d'Aix en Provence. • L'accélérateur privé P.Factory à Marseille. • IRCE. • Marseille Innovation. • Netangels. 	<ul style="list-style-type: none"> • Medinsoft, le réseau des créateurs méditerranéens de logiciels. 	<ul style="list-style-type: none"> • Open Coffee Marseille • Startup Weekend Marseille. • Le Phare, concours de startups organisé par l'association étudiante ACCEDE Provence Entrepreneurs, avec 60K€ de dotation. 	<ul style="list-style-type: none"> • Entrepreneurs & Capital. • Caap Création (filiale du Crédit Agricole pour le financement de la création d'entreprise). • Sofipaca (filiale du Crédit Agricole à Aix en Provence) pour le capital développement et capital transmission. • Alumni Business Angels • PACA INVEST. • Provence Business Angels. • Sofipaca. • R2V.

Région ou ville	Enseignement supérieur, laboratoires, pôles numériques	Incubateurs, pépinières et lieux dédiés aux startups	Associations régionales pour les startups du numérique	Evénements régionaux	Business Angels et fonds régionaux
PACA Cannes /Nice /Grasse /Sophia-Antipolis 	<ul style="list-style-type: none"> • UNICE : Université Nice Sophia Antipolis. • Supinfo Nice. • Epitech Nice. • Data ScienceTech Institute. • CampusID. • Polytech. • SophiaTech, nouveau campus réunissant l'Université Nice Sophia Antipolis, Polytech'Nice Sophia et l'Institut Eurecom. • Mines ParisTech Sophia Antipolis. • Sustainable Design School. • The Young Entrepreneur School (YES). • Master MBDS : mobilité, bases de données et intégrations de systèmes de l'Université de Nice – Sophia Antipolis. • Institut Eurecom. • Ecole Doctorale EIT Digital. • INRIA Sophia Antipolis. • CNRS. • Pôle SCS (Solutions Communicantes et Sécurisées). • Pôle Primi (multimédia, vidéo, 3D). • Pôle Safe. • Pôle Optitec (optique et imagerie). 	<ul style="list-style-type: none"> • Incubateur PACA Est « Innover Entreprendre ». • Incubateurs de Telecom ParisTech et EDHEC Young Entrepreneurs à Nice. Business Pôle et son espace de coworking et InKubateur de SKEMA à Sophia Antipolis. • Accélérateur Allianz Riviera. Le Village by CA à Sophia Antipolis. • Les Satellites, espace de co-working à Nice. • Pépinière CEEI à Nice. • CAIN, Centre d'Accompagnement des Entreprises Innovantes à Nice. • Pépinière d'entreprises AVEC à Nice. • Espace de coworking Un jour Ici à Sophia. • CréaCannes pépinière de l'économie créative, spatial, imagerie, et l'espace de coworking Les 6 degrés, à Cannes. • NavLab, espace de coworking à Antibes. • Pépinière InnovaGrasse. • Télépépinière Startéo à Châteauneuf-Grasse. • Couveuse Creative 06 à Cannes et Grasse. 	<ul style="list-style-type: none"> • RivieraCube, association des entrepreneurs du numérique de la Côte d'Azur basée à Sophia Antipolis. • Telecom Valley, cluster des acteurs de l'économie numérique azurée. • Sophia Antipolis Microelectronics Association (SAME) et sa conférence, qui rassemble startups et ténors du secteur. • MCABH (Monaco Côte d'Azur Business Hub). • Sophia Club Entreprises. • Réseau Entreprendre PACA. • ARCSIS. • Microelectronics (SAME) • Nice Start(s) Up. • Plateforme Com4innov • Telecom Valley. 	<ul style="list-style-type: none"> • LeR3. • Startup Weekend Sophia Antipolis • Open Coffee Sophia. • Open Coffee Nice • Startup-Show (WebTV Startup) • Ignite Nice (à venir) • Les ConfÉR3nces (Cycle de conférences organisées par Riviera Cube) • Twttnic06. • UCannesTweet • Les Kfés de l'Innovation du CEEI à Nice. • « L'innovation vue par » de Telecom Valley • Le challenge Jeunes Pousses de Telecom Valley. • « L'innovation vue par » de Telecom Valley. • Silicon Valley Camp, un voyage d'études d'une semaine organisé dans la Silicon Valley pour les entrepreneurs (3K€). • Industria. • Innovative City Convention. • Les entrepreneuriales. 	<ul style="list-style-type: none"> • Sophia Business Angels, un club de business angels de Sophia-Antipolis. • Méditerranée Investissement, une association regroupant une trentaine de business angels. • BA06, un club de business angels. • PACA Investissement, le fonds d'investissement régional dans l'innovation. • 2C Invest, un fonds d'investissement du Var. • Initiative Nice Côte d'Azur, un réseau de financement de créateurs d'entreprise. • FCPR Fonds Entrepreneurial 06 : un fonds d'amorçage de business angels. • Midi Capital est une société d'investissements qui intervient dans les phases de développement et de transmission des PME.


Région ou ville	Enseignement supérieur, laboratoires, pôles numériques	Incubateurs, pépinières et lieux dédiés aux startups	Associations régionales pour les startups du numérique	Evénements régionaux	Business Angels et fonds régionaux
Corse	<ul style="list-style-type: none"> • Master « Spécialité Système d'Information et Internet (S2I) » - Université de Corse. • Equipe projet TIC de l'UMR SPE 6134 – CNRS / Université de Corse. • Pôle d'excellence numérique C@ptiCorse porté par l'Agence de développement économique de la Corse (ADEC) 	<ul style="list-style-type: none"> • INIZIÀ - Incubateur d'Entreprises Innovantes. • Campusplex Espace de travail regroupant des éditeurs Internet à Ajaccio. • Empire Cowork - Espace privé de coworking à Ajaccio 	<ul style="list-style-type: none"> • Fédération des entreprises TIC en Corse • Pôle d'Excellence TIC C@ptiCorse. • FAB LAB CORSICA • Fédération des entreprises TIC de Corse . • FAB LAB d'Ajaccio. • FAB LAB de Corti. 	<ul style="list-style-type: none"> • Salon de l'Entrepreneuriat d'Ajaccio. • BASTIA, Ville Digitale. • Rencontres Numériques Corses à Ajaccio. 	<ul style="list-style-type: none"> • FIFARA : Fonds d'Intervention pour le Financement des Avances Remboursables à l'Amorçage financé par la Collectivité Territoriale de Corse. • FEMU QUI. • Corsica Innova (ACG Management).

Région ou ville	Enseignement supérieur, laboratoires, pôles numériques	Incubateurs, pépinières et lieux dédiés aux startups	Associations régionales pour les startups du numérique	Evénements régionaux	Business Angels et fonds régionaux
<p>Grenoble</p> 	<ul style="list-style-type: none"> • L'ENSIMAG et l'ESISAR du groupe Grenoble INP. • Polytech Grenoble. • Supinfo Grenoble. • Grenoble Ecole de Management (GEM). • Campus GIANT. • Mont-Blanc Industries. • Université Savoie Mont Blanc. • UGA (Université Grenoble Alpes). • Tenerrdis. • INRIA Grenoble. • Clinattec, laboratoire commun entre le CEA et le CHU de Grenoble. • CEA LETI (nanotechnologies). • Pôle Minalogic (nanotechnologies). • GRILOG, le cluster du logiciel et des services informatiques. 	<ul style="list-style-type: none"> • Incubateur Grenoble Alpes Incubation (GRAIN). • Incubateur de GEM. • Minatec, héberge les startups de Minalogic. • Accérateur Floralis, lié à l'Université JP Fournier de Grenoble. • FabLab La Casemate. • Accélérateur de l'INRIA Grenoble. • Le Tarmac, la Pépinière technologique de Meylan. • Le Phare, accélérateur porté par Cowork. • Le Totem, de Digital Grenoble, un bâtiment de 2000m2 pour accueillir les entrepreneurs. • Cowork in Grenoble. • INPG Entreprises. • Linksium (SATT). • Pépinières-ra. 	<ul style="list-style-type: none"> • 	<ul style="list-style-type: none"> • Startups Weekend Grenoble. • SnowCamp - Conférence pour Développeurs à Grenoble, organisée à l'ENSIMAG. • Forum 5i. 	<ul style="list-style-type: none"> • Grenoble Angels. • Réseau Entreprendre. • CEA investissement. • Emertec. • Savoie Mont Blanc Angels.

Région ou ville	Enseignement supérieur, laboratoires, pôles numériques	Incubateurs, pépinières et lieux dédiés aux startups	Associations régionales pour les startups du numérique	Evénements régionaux	Business Angels et fonds régionaux
<p>Lyon et Grand Rhône</p>  <p>Plan de métro de l'écosystème startup lyonnais StartBook de l'édition #6.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Université de Lyon et ses différents laboratoires (chercheurs (LIRIS, ERIC, LIP, l'XXI, ICARE, ELICO, ...). • INSA Lyon. • ENSAM Lyon. • Centrale Lyon. • EM Lyon. • Supinfo Lyon. • Epitech Lyon. • Axelera • IAE Lyon 3. • LUTB. • Techtera et Viameca. • Pôle Imaginove (jeu, cinéma, animation). • Pôle Pixel de Villeurbanne, qui rassemble 70 entreprises dans les métiers de l'image. 	<ul style="list-style-type: none"> • Incubateur de l'EM Lyon. • Espace de coworking La Cordée à Lyon. • L'atelier-médias (coworking associatif). • Accélérateur BoostIn-Lyon. • Réseau de pépinières de la région Rhône Alpes RPRA avec 600 startups dans 43 incubateurs à fin 2015. • La Tour du Web, espace d'accueil de startups, de coworking et d'événements à Lyon. • Alter'incub. • Boost Lyon. • D2In Saint Etienne. • Incub Insecc. • Incubateur Jean Moulin. • L'incubateur le connecteur by Sword. • SATT Pulsalys. • Rhonalpia. • Waoup. • Le Village by CA à Champagne-au-Mont-d'Or, près de Lyon. • PEPITE Beelys pour les étudiants entrepreneurs de Lyon, Saint-Etienne, Roanne et Bourg en Bresse. 	<ul style="list-style-type: none"> • La Cuisine du Web, créée en 2012, est une association favorisant l'entrepreneuriat web et numérique à Lyon. • LeClust'R Numérique fédère 600 acteurs de la filière logicielle et digitale en Rhône-Alpes après sa fusion avec Numelink, représentant 2Md€ de CA et 50% de la filière régionale et 50K emplois. Il propose événements, networking et aide au recrutement. • 69startups est un collectif de promotion du Web à Lyon. • TUBA est un lieu d'expérimentation de services pour la smart city situé près de la gare de Lyon Part Dieu. Dépendant de la Métropole de Lyon, il est structuré en association avec 40 partenaires dont 10 grands groupes. 	<ul style="list-style-type: none"> • BlendWebMix (Lyon) est une grande conférence développeurs avec plus de 1500 participants par jour sur deux jours, organisée en octobre. • Lyon Startup, un programme d'accélération associé à un concours avec une centaine de startups accompagnées et trois finalistes qui gagnent jusqu'à 15K€ en juin. • SIDO, le Salon de l'Internet des Objets en avril à la Cité Internationale de Lyon. • Startup Weekend Lyon • StartInLyon. • Digital booster. • Pacte PME Pitch & Win. • Failcon Lyon. 	<ul style="list-style-type: none"> • Lyon Angels. • Fonds d'investissement R2V dans une quinzaine de startups géré par Rhône-Alpes Création qui est financé par la région et Bpifrance. • Angelor. • Caqpittem. • Carvest. • Emertec. • IT transfer. • Lyon Métropole Angels. • Octalfa. • Rhône Alpes Création. • Hi Inov, le fonds d'investissement de Dentreangle qui gère le fonds Hi Inov1 et le fonds SNCF Digital Ventures.

Région ou ville	Enseignement supérieur, laboratoires, pôles numériques	Incubateurs, pépinières et lieux dédiés aux startups	Associations régionales pour les startups du numérique	Evénements régionaux	Business Angels et fonds régionaux
Auvergne	<ul style="list-style-type: none"> Ecole Nationale Supérieure de Chimie Clermont Ferrand. ESC Clermont. Institut Français de Mécanique Avancée. Institut Supérieur d'Informatique de Modélisation et de leurs Applications Pôle Entrepreneuriat Etudiant Auvergne. Polytech Clermont.. Université Blaise Pascal (Allier). Université Clermont Auvergne. 	<ul style="list-style-type: none"> Pascalis. Busi. Cocoshaker. Squarelab, l'incubateur de l'ESC Clermont. Le Bivouac, un « booster » de startups, positionné entre l'incubation et l'accélération et mettant en relation les startups avec de grands groupes. 	<ul style="list-style-type: none"> Agence régionale de développement économique. Maceo. 	<ul style="list-style-type: none"> Startup Weekend Clermont Ferrand. NewDeal Digital. 	<ul style="list-style-type: none"> Sofimac partners.
Centre et Val de Loire 	<ul style="list-style-type: none"> Laboratoire PRISME de l'Université d'Orléans, avec un pôle vision, automatique, signal et robotique. Labex MABIMPROVE, un laboratoire de biotechs. MAME Univerity à Tours, dans la cité de la création et de l'innovation. 	<ul style="list-style-type: none"> Le LAB'O à Orléans. MAME à Tours. LE HQ à Tours. Orléans Val de Loire Technopole. Le Village by CA à Orléans et Chateaudun. Accélérateur Le Château à Tours dans une ancienne imprimerie qui est articulé sur l'organisation de week-ends et de la méthode du Lys. 	<ul style="list-style-type: none"> ARITT Centre Val de Loire. CEEI à Chartres (Centre Européen d'Entreprise et d'Innovation). 	<ul style="list-style-type: none"> Conférence Régionale de l'innovation. Dream Hack à Tours. Startup Weekend Blois. 	<ul style="list-style-type: none"> Fonds d'amorçage (Sofimac Partners). Fonds French Tech Loire Valley. Réseau entreprendre Val de Loire. Val de France Angels.

Région ou ville	Enseignement supérieur, laboratoires, pôles numériques	Incubateurs, pépinières et lieux dédiés aux startups	Associations régionales pour les startups du numérique	Evénements régionaux	Business Angels et fonds régionaux
Bourgogne et Franche-Comté	<ul style="list-style-type: none"> • ESEO. • ESIREM Dijon. • Agrosup Dijon. • ESAIP Dijon. • UTBM (Belfort-Montbéliard). • Labo Femto ST (Besançon). • IUT InfoCom (Besançon-Vesoul). • ENSMM (Besançon). • CEA Monts. • CERTESENS. • Ecole 2089. • ENSMM. • MICROTECHNIQUES. • UB (Dijon) • Véhicule du Futur. 	<ul style="list-style-type: none"> • Les Docks Numériques • Premice (CEEI) • BGE. • Incubateur d'entreprises innovantes de Franche-Comté. • Incubateur d'entreprises innovantes de Franche-Comté (Besançon-Montbéliard). • L'Usine (co-working à Belfort). • iBureauBisontin (Co-working à Besançon). • Le Village by CA à Besançon. • Centre Numérique du Jura (Lons le Saunier). 	<ul style="list-style-type: none"> • Les Docks Numériques • Agence NTIC • RAPro (Réalité Augmentée) • Silicon Comté. • Juratic (dédié au département du Jura). • Net-iki (dédié à la ruralité). 	<ul style="list-style-type: none"> • Barcamp (Vinocamp, FoodCamp, ArtCamp, RuralCamp, Travelcamp, MoneyCamp) • Startup Weekend Dijon. 	<ul style="list-style-type: none"> • Fond Numérique Citoyen • INVY (crowdsourcing) • Invest Franche-Comté (Siparex). • Sud Franche-Comté angels • Invest In Besançon (cellule de mise en relation porteurs projets avec partenaires locaux). • ARD FC (agence régionale de développement économique). • Bourgognes Angel. • CAP INNOV'EST.

Région ou ville	Enseignement supérieur, laboratoires, pôles numériques	Incubateurs, pépinières et lieux dédiés aux startups	Associations régionales pour les startups du numérique	Evénements régionaux	Business Angels et fonds régionaux
<p>Grand Est</p> 	<ul style="list-style-type: none"> • ENSAM Metz. • Supinfo Metz. • Supinfo Strasbourg. • Epitech Strasbourg. • Supinfo Metz. • Université de Lorraine. • INPL Nancy. • Epitech Nancy. • Université de Strasbourg. • Université de Haute Alsace. • Université de Lorraine. • URCA Reims. • UTT Troyes. • INRIA Nancy. • Pôle de compétitivité Alsace Biovalley. • Pôle de compétitivité Hydroéos. • Pôle de compétitivité Véhicule du futur. • Pôle de compétitivité IAR (Industries et Agro - ressources). • Pôle de compétitivité Fibres Energivie. • IRCAD Strasbourg. • SATT Conectus. • IHU Strasbourg. • AlsaceTech : réseau de 14 grandes écoles. • Pepite Etena. • Pepite Peel 	<ul style="list-style-type: none"> • La Plage Digitale, un espace de coworking à Strasbourg. • Incubateur Semia à Strasbourg et Mulhouse. • Innovact Center à Reims. • Le Village by CA de Reims. • Biocluster des Haras, une pépinière dans la santé. • Centre de Culture Numérique de l'Université de Strasbourg (CCN-Unistra). • Hashtag 58 Reims. • Le Shadok. • Pépinière de Haute pierre. • pH8, une pépinière à Strasbourg. • Technopole de l'Aube à Troyes. • Rimbaud'Tech, incubateur à Charleville-Mézières • IL Incubateur Lorrain à Nancy. • Le Paddock à Nancy, un accélérateur. • Creacité, une couveuse d'entreprises. • Le Bloc à Reims. 	<ul style="list-style-type: none"> • Associations Régionales pour les startups du numérique : Alsace Digitale et Strasbourg Startups. • L'association Grand Est Numérique qui organise un événement regroupant plus de 1000 personnes chaque année en septembre. • Agence régionale Grand E-nov déployée sur (Troyes, Reims-Bezannes, Nancy, Metz, Strasbourg et Mulhouse). • TCRM Blida à Metz. • Rhenatic, un cluster numérique. • Accro, une association de soutien à la créativité. 	<ul style="list-style-type: none"> • Startup Weekend Strasbourg. • Hacking Health de Strasbourg, le plus grand hachathon santé et numérique au monde. • Hacking Industry Camp de Strasbourg • Demo Night avec pitches de startups de 5 minutes.. • Digital Health Camp, avec une forte composante e-santé. • Concours étudiant entrepreneur innovant SEMIA - Etena. • Digital Health Camp. • Salon Industrie du Futur à Mulhouse. 	<ul style="list-style-type: none"> • Alsace Business Angels. • Lorraine Business Angels. • Champagne- Ardenne Angels. • Capital Grand Est. • Bourse Grand-Est. • Bourse Grand-Est pour porteurs de projets, portée par la région.

Région ou ville	Enseignement supérieur, laboratoires, pôles numériques	Incubateurs, pépinières et lieux dédiés aux startups	Associations régionales pour les startups du numérique	Evénements régionaux	Business Angels et fonds régionaux
La Réunion	<ul style="list-style-type: none"> • L'ILOI - L'Institut de L'image de l'Océan Indien. • L'Université de La Réunion - Département InfoCom • L'ESIROI - L'Ecole Supérieure d'Ingénieurs Réunion Océan Indien • Le CNAM et l'IUT. • Supinfo Réunion. • PIMENT. • Supinfo Réunion • Université de La Réunion. • PIMENT - Laboratoire de Physique et Ingénierie Mathématique pour l'Energie et l'environnement. • LIM - Laboratoire d'Informatique et de Mathématique. • LE²P - Laboratoire d'Energétiques, d'Electronique et des Procédés. 	<ul style="list-style-type: none"> • La Technopole de La Réunion avec son incubateur régional. • Le Transfo : espace de co-working de la CCI Réunion dédié à l'économie numérique avec conférences et conseils personnalisés. • Starter Plus Réunion, co-working privé. • L'ATRIUM : plate-forme d'excellence multifonctionnelle des métiers du numérique et de l'innovation. Intègre le Transfo, un Fablab, une pépinière, des animations et un show room. 	<ul style="list-style-type: none"> • ARTIC : Association Réunionnaise des professionnels des technologies d'Information et de Communication. • Association WEBCUP : Association pour la promotion des métiers et usages du numérique. • Digital Réunion, association des acteurs du digital de l'Ile. 	<ul style="list-style-type: none"> • Web Cup : concours annuel et finale internationale, de création d'un site web en 24 heures. Organisée en simultané dans l'Ile de la Réunion, l'Ile Maurice, Madagascar, Les Seychelles, Union des Comores et Mayotte. • Startup Weekend La Réunion. • Concours annuel de création d'entreprises innovantes organisé par l'incubateur-technopôle de La Réunion lancé depuis 2013. • Ti'Digital Apéro. • NxSE , le Forum d'affaires International de la Transformation Numérique. 	<ul style="list-style-type: none"> • Réunion Angels faisant partie du réseau national France Angels. • Fonds d'investissement RUN DEVELOPPEMENT, un FCPI qui cible les TPE-PME en phase d'amorçage, de création et de développement. • POC POC : plateforme de financement participatif créée et animée par le Collège Coopératif de l'Ile La Réunion. Permet aux internautes de soutenir financièrement les projets qui ont du sens pour eux. • OutreMer Business Angels.

Région ou ville	Enseignement supérieur, laboratoires, pôles numériques	Incubateurs, pépinières et lieux dédiés aux startups	Associations régionales pour les startups du numérique	Evénements régionaux	Business Angels et fonds régionaux
Guadeloupe	<ul style="list-style-type: none"> Ecole d'ingénieur UAG. Supinfo Guadeloupe. L'UAG (Université des Antilles-Guyane). Laboratoire de Mathématiques Informatique et Application (LAMIA). Bibliothèque Numérique de Recherche en Mathématique et Informatique (BNRMI). Centre Commun de Calcul Intensif (C3I). DUT Multimédia et Internet de l'IUT de Saint Claude. 	<ul style="list-style-type: none"> Pépinière Audacia. Fablab de Jarry. 	<ul style="list-style-type: none"> L'association LERECA : Le réseau des Entrepreneurs Caribéens. Réseau Entreprendre Guadeloupe. Association #GuadeloupeTech. L'association K-réactifs. GwadaLUG (user group logiciels libres). 	<ul style="list-style-type: none"> Le @GuadeloupeFactory (les rendez-vous de l'entreprenariat innovant). Le Startup Weekend Guadeloupe. La conférence startupp de #Guadeloupetech organisée tous les ans. 	<ul style="list-style-type: none"> Caraïbes Angels. Communauté Euroquity Guadeloupe Tech. OutreMer Business Angels.
Guyane	<ul style="list-style-type: none"> Centre Spatial de Kourou. IUT de Kourou en informatique. 	<ul style="list-style-type: none"> Incubateur de GDI à Cayenne. Trois fablabs. Espaces de coworking Beeswork. 	<ul style="list-style-type: none"> Guyane Développement Innovation, l'agence régionale du développement économique et de l'innovation rattachée à la Collectivité Territoriale de Guyane. Guyane Pionnières. Réseaux Guyane Entreprendre et Initiative France. 	<ul style="list-style-type: none"> TechDays de GDI. 	<ul style="list-style-type: none"> Fonds d'amorçage Alyse Guyane.

Région ou ville	Enseignement supérieur, laboratoires, pôles numériques	Incubateurs, pépinières et lieux dédiés aux startups	Associations régionales pour les startups du numérique	Evénements régionaux	Business Angels et fonds régionaux
Ile-de-France	<ul style="list-style-type: none"> • Polytechnique. • Telecom ParisTech. • CentraleSupélec. • Mines Paris. • EEMI. • EPITECH/EPITA. • ESPC Europe. • ESSEC Business School. • HEC. • HETIC. • IIM. • ECE. • Supinfo. • Ecole 42. • INRIA. • CNRS. • INRA. • INSERM. • CEA Saclay, Fontenay aux Roses, Bruyères le Chatel. • Pôle Cap Digital. • Pôle Systematic. • Pôle Medicen. 	<ul style="list-style-type: none"> • L'Accélérateur. • Agoranov. • Capital Partners. • Incuballiance. • Incubateur IONIS 361. • Microsoft Ventures au Sentier. • Next Stars. • NUMA et NUMA Sprint. • La Ruche. • Lawomatic. • Mutinerie. • Paris Incubateur. • Paris&Co. • Pépinière 27. • The Family. • 50 partners. • Station F. • Usine IO. • Partech Shaker. • WAI BNP. • Le Village by CA. • Incubateur Descartes (comprenant un Fab Lab). • La Friche, incubateur dédié aux nouveaux modes de travail créé par le cabinet Weave. • Incubateur Paris Biotech Santé. • NBIC Valley. • Silver Valley. 	<ul style="list-style-type: none"> • Cap Décisif. • Finance innovation. • Réseau Entreprendre. • Réseau Initiative France. • Scientipôle Initiative. 	<ul style="list-style-type: none"> • Apéro entrepreneurs. • BIG de Bpifrance. • France Digitale Day. • Mash-Up. • Netexplo. • Open Coffee Club. • Salon des Entrepreneurs. • Startup Challenge. • Startup Contest. • Startup Keynote. • Startup Week ends. • Nombreux TEDx. • Viva Technologie. • Grands Prix de l'Innovation de la Ville de Paris. • Hacking de l'Hôtel de Ville de Paris. • HackinParis. • Journée de la Femme Digitale. 	<ul style="list-style-type: none"> • Agregator Capital. • Alven Capital. • Amundi Private Equity Funds. • Fa Dièse. • Kreaxi. • Blue Sky Capital • Cap Horn Invest. • Fonds Ambition Numérique. • Fonds Large Venture. • Elaia. • ID-Invest Partners. • I-source gestion. • IRIS Capital. • ISAI. • IT Angels. • Kima Ventures. • Kurma Partners. • Network Finance. • Omnes Capital. • Partech. • Pléiade Venture. • Seed4Soft. • Seventure Partners. • Side Capital. • Siparex. • Sofinnova. • Truffle Capital. • Ventech. • XAnge private equity. • 360 Capital Partners.

Comment la Ville de Paris aide les startups

La Ville de Paris propose un dispositif assez complet et complémentaire des actions de l'Etat pour accompagner les startups. Elle a en particulier conduit un ambitieux programme immobilier ces dernières années permettant d'offrir un parc d'incubateurs et d'hôtels d'entreprises de plus de 100 000 m² accueillant plus de 850 startups dont 300 sont accompagnées. Elle a également développé un outil de financement en partenariat avec Bpifrance, le fonds Paris Innovation Amorçage. L'agence de développement économique, d'attractivité internationale et d'innovation, Paris&Co intervient dans le développement des startups au travers de nombreux programmes :

Le programme d'expérimentation Urban Lab

A l'initiative de la Ville de Paris, Paris&Co conduit un important programme d'expérimentations depuis 2010. Tout innovateur, startups ou entreprises plus grandes, peut répondre à l'un des nombreux appels à projets de l'agence (efficacité énergétique des bâtiments, logistique urbaine, végétalisations innovantes, etc.) ou candidater indépendamment de ces appels auprès de l'agence pour expérimenter son produit, son service sur le territoire parisien, dans des espaces publics ou auprès de partenaires de la Ville de Paris. Près de 150 entreprises ont pu bénéficier d'un accompagnement pour tester in vivo in situ leur solution et accélérer ainsi leur développement.



Le programme d'incubation

Paris&Co est un incubateur global accompagnant près de 300 startups par an sur une dizaine de sites physiques (17 000m²) et une quinzaine de programmes associant plus d'une trentaine de grandes entreprises. L'originalité de Paris&Co est de proposer une incubation business en phase d'amorçage (1 an) puis de décollage (2 à 3 ans). Son équipe est ainsi dédiée au soutien des jeunes entreprises qui bénéficient de formations, conférences ou ateliers (levée de fonds, propriété intellectuelle, biz dev ...) et d'un suivi individualisé. Cet appui se fait en lien étroit avec les très nombreux grands groupes et réseaux experts partenaires de l'agence. L'agence propose des approches ciblées sur des problématiques de grandes entreprises et lance des appels à candidatures spécifiques pour accompagner de 3 à 10 startups avec le groupe partenaire

Les plateformes d'innovation

Paris&Co a transformé son activité d'incubation par la création de plateformes d'innovation associant startups, grandes entreprises et réseaux experts autour d'une thématique de marché. On compte dix plateformes thématiques : Economie circulaire, Immobilier de demain, le Labo de l'édition dans l'édition numérique, Le Tremplin dans le sport, le Swave pour les fintechs (à La Défense), le LINCC dans les industries numériques culturelles et créatives, le Rolling Lab pour la logistique et la mobilité, Smart Food Paris dans l'alimentation, Tech Care Paris pour la e-santé, le Welcome City Lab pour le tourisme et le bien-être et la Mutualisation du travail et la transformation RH. Chaque plateforme bénéficie du soutien de 6 à 12 grandes entreprises. Depuis 2015, Paris&Co accompagne aussi les startups dans leur développement international, via des partenariats avec une vingtaine d'incubateurs aux USA, au Canada, au Japon, en Inde, en Chine et au Qatar. Ceci s'accompagne du programme Paris Landing Pack pour accueillir les startups étrangères faisant écho au French Tech Ticket. COMET est l'incubateur dédié aux startups étrangères. Upper est un programme généraliste d'accompagnement de startups.

Enfin, Paris&Co a créé le Connecteur Etudiants Entreprises, dispositif original soutenu par la Ville de Paris, qui a pour objectif de stimuler et accompagner les étudiants des universités parisiennes en leur permettant de s'immerger dans l'écosystème professionnel innovant.

Relation grandes entreprises et Innovation ouverte

Dans une logique de développement économique et d'aide aux entreprises innovantes, Paris&Co s'ouvre également aux autres startups et aux grands comptes, avec notamment le [Club Open Innovation](#), dans le but de créer une émulation entre tous les acteurs impliqués. Le Club est désormais fort de plus de 60 membres parmi lesquels Total, Sanofi, La Poste, Société Générale, Faurecia, Aéroports de Paris ou EDF. Il agit au travers d'ateliers entre grands groupes, de rencontres startups, de learning expedition. Le Club Open Innovation a initié la création de clubs homologues dans différentes régions de France afin de créer un réseau de coopération entre startups, ETI et grands groupes à l'échelle nationale. Ont été également mis en place des Reverse Pitches, des grandes entreprises vers les startups, notamment lors de la journée HackInParis en mars chaque année depuis 2015.

Programme d'animations

Paris&Co agit aux côtés de nombreux autres acteurs de la scène startup parisienne pour faciliter les rencontres entre tous les opérateurs susceptibles d'accélérer la croissance des startups (grandes entreprises, investisseurs, collectivité, etc.). Elle organise ainsi près de 200 manifestations par an depuis les Grands Prix de l'Innovation de la Ville de Paris jusqu'à des ateliers experts sur ses différents sites. A retenir parmi toute l'offre : les Start Up Meet Up, grandes rencontres entre startups pour identifier des compétences, partager des opportunités de marché, mutualiser des savoir-faire, etc. Les Grands Prix de l'Innovation sont organisés depuis 2009. Ils rassemblaient plus de 1500 personnes en décembre 2017 à la Cité de la Mode et du Design. Les gagnants des différentes catégories (énergie et mobilité, expérience client réinventée, industries créatives, impact social et sociétal, santé et bien-être, transformation des entreprises, urbains mobiles et connectés) reçoivent une dotation de 12K€. L'ensemble est complété d'un prix Paris Living City Awards pour les startups internationales. Paris&Co organise aussi le Hacking de l'Hôtel de Ville en mars qui rassemble startups, grandes entreprises et les services de la Mairie de Paris.

Ecosystèmes sectoriels

Il n'y a pas que le numérique dans les startups même si toutes les startups exploitent le numérique à un étage ou à un autre. Je vais ici inaugurer de nouvelles rubriques du Guide des Startups pour décrire quelques secteurs d'activités spécifiques des startups en commençant par la santé qui a toujours été le seconde secteur derrière le numérique, en nombre et valeur d'investissements.

L'idée n'est pas d'être exhaustif, mais d'évoquer quelques-unes des spécificités des startups de ces secteurs par rapport aux considérations générales évoquées dans la première et la seconde partie de ce Guide.

Entrepreneuriat social et solidaire

Ce chapitre correspond à une vague entrepreneuriale soutenue depuis le début des années 2010 : l'entrepreneuriat social et solidaire, parfois aussi appelé plus largement « tech for good ». Il couvre une vaste gamme d'activités et de startups qui se donnent comme objectif d'impacter positivement la vie des gens, de manière responsable et aussi, de préserver l'environnement.

On peut y ranger un grand nombre de startups liées au recyclage, aux énergies vertes, à la santé ou pour les handicaps, qui emploient des personnels faiblement qualifiés ou qui agissent dans les pays en voie de développement. On est loin du *crapware*, des jeux vidéo et des modèles économiques publicitaires intrusifs ! Les projets de ce secteur ne sont pas tous des *pure players* numériques mais s'appuient souvent sur des ressources web et mobiles.

Voici quelques exemples de startups de cet univers :

- Des entreprises qui cherchent à déployer des technologies dans les pays en voie de développement comme **Power:on**, qui implante des centrales électriques dans des petits villages d'Afrique ou **Leaf Supply** qui crée lit en carton pour les zones victimes de catastrophes naturelles ou le **Pot Zeer**, un frigo pour le Sahara créé avec des matériaux locaux et naturels.
- Des entreprises du numérique dont le contenu est très social et solidaire : **Websourd**, basée à Toulouse.
- Des entreprises qui font la promotion du **logiciel libre** dans des buts sociaux et solidaires, avec même une approche entrepreneuriale visant à ne pas dépendre de subventions.
- Des entreprises qui permettent la réinsertion de personnes sorties du marché de l'emploi comme l'**Alternative urbaine** qui reconvertit des SDF en guides touristiques.
- Des entreprises dont la forme juridique et le fonctionnement sont du type coopératives ou SCOP. Comme **Eclectic**, une Coopérative d'Activités et d'Entrepreneurs dans le numérique, pour la création numérique et le télétravail.
- Des entreprises qui mettent en relation les consommateurs et les producteurs respectueux de l'environnement comme **La ruche qui dit oui**.

Les projets peuvent aussi se distinguer en reversant une part de la valeur ajoutée générée aux utilisateurs, à une ONG, cibler des populations défavorisées ou cibler les pays en voie de développement.

Les sociétés innovantes de ce secteur ne sont pas toutes des startups au sens littéral du terme. Elles sont souvent bâties sur un modèle économique reposant sur une forte dose de services, peu ou pas de propriété intellectuelle, sont moins scalable que les « pure player Internet » et font appel à des sources de financement à la fois différentes et moins impressionnantes. De nombreux jeunes sont en tout cas attirés par ce secteur d'activité porteur.

L'écosystème de l'économie sociale et solidaire est déjà très dense. Il est plus international dans sa constitution que l'écosystème traditionnel des startups car nombre de projets ont comme clients ou utilisateurs des pays du monde entier et notamment en voie de développement.

On trouve des espaces de coworking en tout genre, des accélérateurs, des grandes entreprises en mal de RSE pour les soutenir et des modèles de financement essentiellement participatifs.

Accompagnement

MakeSense est une plateforme d'intermédiation entre bénévoles et startups du social-business. Créée en France en 2011 avec un siège dans le 19^{ième} arrondissement de Paris, elle est déployée dans le monde entier. Plus de 20 000 volontaires ont à ce jour accompagné plus de 1100 projets (en octobre 2015) dans 100 villes dans le monde.

L'accompagnement des projets s'appuie sur une grande panoplie d'outils, à commencer par les « hold-ups », des sessions de créativité de deux heures réunissant environ une douzaine de bénévoles autour du défi d'un entrepreneur social. Les SenseCamp sont des journées dédiées à l'entrepreneuriat social. Les bénévoles, appelés « gangsters » exploitent les kits développés par les membres de la communauté pour organiser un Hold-Up et lancer MakeSense dans leur ville. De leur côté, Commonsense et SenseSchool organisent des « hold up » en entreprise et dans les grandes écoles. Cette fois, ils sont payants.

L'accélérateur **Sensecube** accompagne des startups en phase d'amorçage, souvent à l'issue des étapes précédentes. Les startups y développent, testent et valident leur prototype auprès de communautés en Europe. La communauté propose aussi un financement d'amorçage. Le premier appel à projet SenseCube a été ouvert en février 2014 et en 2015 en était à sa troisième promotion.

OuiShare est à la fois une communauté, un accélérateur d'idées et de projets. Elle s'appuie sur l'animation de communautés (événements locaux, groupes en ligne, OuiShare Fest), la production de contenus (études et recherche, publications comme le OuiShare Magazine, méthodologies) l'incubation et accélération de projets collaboratifs, la formation et l'accompagnement des porteurs de projets. OuiShare est structuré en association loi 1901, créée en 2012 à Paris et maintenant internationale. Elle rassemble 80 connecteurs (membres actifs) et plusieurs milliers de sympathisants et contributeurs, dans vingt pays en Europe, Amérique Latine et Afrique du Nord.

OuiShare est très prolifique. L'association a notamment créé Sharitories, une boîte à outils destinée aux territoires pour développer et favoriser les pratiques collaboratives, OuiShare Jobs, un site d'offres d'emplois dédié aux métiers de l'économie collaborative, OuiShare Labs, une communauté tech dédiée au développement de projets logiciels ou matériels open source, Oui Kit, un réseau de partage de ressources entre associations, la OuiShare Academy, qui propose des formations interactives dans les universités, grandes écoles (HEC, Celsa) et les espaces de coworking. Le tout bénéficie du soutien, probablement financier, de la MAIF et la SNCF.

Créée en 2008, **La Ruche** propose un espace de travail adapté aux entrepreneurs de l'économie sociale et collaborative, à Paris, Marseille et Bordeaux. Comme les initiatives précédentes, La Ruche met en jeu une communauté permettant de faire avancer son projet. Le programme d'incubation de La Ruche, La « Social Factory » propose des parcours d'accompagnement sur mesure. Orange est l'un des sponsors

de La Ruche et notamment dans le cadre du concours « Académie de l'Entrepreneuriat Social », le processus de sélection des projets accompagnés dans la « Social Factory ». L'accompagnement dure neuf mois. Il propose notamment des ateliers pratiques et des rencontres avec des professionnels pour challenger et consolider les projets.

Le **Social Good Lab** est un incubateur d'entreprises sociales technologiquement innovantes lancé en mars 2015 et issu d'un partenariat entre Paris&Co et le Comptoir de l'Innovation. Il accueille simultanément huit projets pendant un an. Il est installé dans l'immeuble Paris Innovation Masséna (13^{ème}, près du périphérique). Les projets sont soutenus par l'accompagnement de Paris&Co, les experts du Comptoir de l'Innovation, le financement de la Ville de Paris et de BPI France via le fonds Paris Innovation Amorçage.



PLAYER est un incubateur d'innovation collective lancé en 2015 et situé à Paris, dans le quartier du Sentier. Des porteurs de projets d'horizons très divers expérimentent une innovation collective et responsable. Le lieu a été aménagé avec Steelcase. Diverses expérimentations sont menées pour favoriser l'intelligence collective, porter un regard sociologique sur l'innovation et apporter une dimension réflexive au projet, renouveler la façon de gérer l'innovation dans les grandes entreprises, penser et aménager un lieu qui favorise l'innovation collective et le travail collaboratif, mutualiser et valoriser les connaissances créées. Là encore, on trouve un sponsor, ici la Société Générale.

Beeotop est un espace dédié aux acteurs de l'innovation sociétale qui regroupe des bureaux et des espaces de coworking. L'ensemble est payant. Encore un sponsor de grande entreprise avec Generali qui édite par ailleurs le site web Génération Responsable.com pour accompagner l'entrepreneuriat social.

Antropia est l'incubateur social de l'ESSEC qui propose trois programmes, Shake Up, Start Up et Scale Up en fonction du niveau de maturité du projet.

Ouvert en octobre 2016, le **Liberté Living Lab** est un nouveau lieu parisien de 2000 m², situé dans le Sentier, qui est dédié à l'accélération, l'expérimentation et le partage pour les startups œuvrant dans la « Tech For Good », qui couvre les innovations technologiques conçues pour le Bien Commun, donc voisin du concept d'entrepreneuriat social et solidaire. Les domaines des startups couvrent le social, l'économie, le travail, l'éducation, la culture ainsi que les civic techs. Le lieu propose aussi divers événements ouverts au grand public et des programmes pédagogiques destinés aux enfants et aux adolescents. L'idée est de faire germer une « social valley » française.

L'Echappée Volée est une initiative des organisateurs de TEDx Paris inspirées par les projets accélérés par la Singularity University aux USA. C'est un programme qui accompagne et accélère six projets qui associent les progrès technologiques rapides du moment (robotique, santé, environnement) et une dimension responsable et sociale. Les premiers projets ont eu l'occasion de se présenter rapidement au TEDx Paris d'octobre 2014, puis dans l'événement de l'Echappée Volée organisé à Chambord en juin 2015 et enfin à TEDx Paris de novembre 2015. Parmi les projets accompagnés, on trouve Fluicity (démocratie participative), Bionico Hand (main bionique open source, projet de Nicolas Huchet que j'ai croisé au Web2day à Nantes en 2014), Leka (robot pour l'éducation des enfants autistes, qui était au CES 2016), Glowee (éclairage urbain), Roger Voice (téléphone pour malentendants) et Simplon.co (école de code pour les entrepreneurs sociaux).

Financement

Le financement des projets sociaux et solidaires associé le financement participatif, du temps gratuit de contributeurs bénévoles et de sponsoring de grandes entreprises. Les business angels traditionnels et VC se font plutôt rares dans ce secteur !

Wedogood est une startup de financement participatif de projets citoyens. Voir les [autres plateformes de financement participatif](#) comme Ulule, citées ailleurs dans ce document.

INCO (anciennement Le comptoir de l'innovation) est une organisation de soutien à l'entrepreneuriat social créé en 2010. Elle exerce son activité de trois manières : avec un fonds d'investissement doté de 150 M€, un réseau d'incubateurs en France et dans une vingtaine de pays et des activités de formation (type Grande école du Numérique mais sur d'autres types de métiers de demain comme le pilotage de drones par exemple). Les investissements vont de l'amorçage à la croissance (100K€ à plus de 1 M€). Leur hub d'innovation est situé boulevard Saint-Martin à Paris.

Événements

Le **OuiShare fest** est le festival annuel de l'économie collaborative. Il dure trois jours et a lieu à Paris.

Il permet de faire le point sur un grand nombre de thèmes : la consommation et l'économie collaborative, le financement participatif, les projets open source, le mouvement des makers et les nouvelles gouvernances.

La semaine de l'investissement responsable (ISR) a lieu en octobre dans toute la France.

Aux USA, le **Social Good Summit** de New York a l'air d'être un événement important dans le domaine. Il dure deux jours.

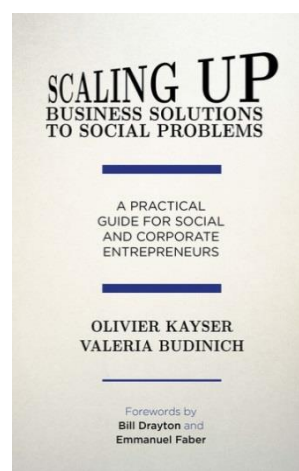
Concours

Il n'y a plus d'entrepreneuriat sans concours, quel que soit le domaine. L'entrepreneuriat social n'y échappe donc pas, ni l'implication de grandes entreprises sponsors.

Signalons par exemple le **Concours de Création d'Entreprise Eco-citoyennes** lancé par l'ESAM (European School of Advanced Management) et le CFA IGS du Groupe IGS. L'objectif est d'accompagner de futurs entrepreneurs dans leurs démarches de création éco-citoyennes. Il récompense deux dossiers issus de trois catégories : le handicap, l'environnement et l'égalité des chances.

Le BCG et la fondation Schwab organisent depuis 2006 le **Prix de l'Entrepreneur Social**. Les projets sont sélectionnés en fonction de leur innovation sociale, de leur viabilité économique et de la mesure de leur impact social en France. Le gagnant bénéficie d'une mission de conseil en stratégie du BCG, d'un accompagnement de quatre mois dans le SenseCube et du parrainage d'un ancien lauréat du Prix de l'Entrepreneur Social.

L'Ai21 (Association internationale du logiciel libre) organise le **Prix Ai21 de l'innovation numérique et sociale**. Il récompense un projet d'innovation numérique à finalité sociale, la thématique 2015 ayant été la lutte contre le réchauffement climatique. Le prix 2015 était remis lors des Rencontres du Mont-Blanc à Chamonix de novembre 2015, qui réunissent tous les deux ans depuis 2005 les dirigeants de l'économie sociale et solidaire du monde entier.



Enfin, le **Prix Innovateur Lab Laboo** récompense un.e porteur.se de projet innovant, original et inspirant contribuant à créer un monde « 3Zero » : zéro exclusion, zéro carbone et zéro pauvreté.

Associations

Le **MOUVES** (Mouvement des Entrepreneurs sociaux) est une structure nationale qui fédère les chefs d'entreprises du secteur de l'entrepreneuriat social.

Etat

En novembre 2016, le gouvernement français présentait le programme « Entrepreneur d'Intérêt Général », visant à promouvoir l'entrepreneuriat pour résoudre des problèmes concrets pour l'administration, en lien avec l'open data. Le programme s'organise en promotions de 10 entrepreneurs d'intérêt général, recrutés pour 10 mois, qui visent à résoudre des problèmes complexes au sein d'administrations pionnières. Les lauréats sont sélectionnés par un jury d'experts présidé par Frédéric Mazella de BlaBlaCar. En gros, c'est un accélérateur public-privé de la réforme de l'Etat !

Bibliographie

“Scaling up Business Solutions to Social Problems” le guide pratique des entrepreneurs et intrapreneurs sociaux par Olivier Kayser et Maria Valeria Budinich qui est notamment construit autour d'un grand nombre d'études de cas.

L'uberisation positive transforme le secteur humanitaire

par Ombeline Lesselier et Grégory Molter, rédigé en 2016

Les technologies numériques se mettent au service de l'invention de nouvelles formes de solidarité. Les grandes ONG et petites associations humanitaires se sont pleinement saisies des technologies numériques ces dernières années. Pétitions, collectes de fonds, lancement d'évènements sur Internet et les réseaux sociaux font désormais partie intégrante de leurs campagnes. Ces modes d'action cohabitent avec des initiatives innovantes. Les « Humanitaires numériques » exploitent le Big data pour cartographier les besoins humanitaires lors de catastrophes naturelles ou de conflits, tandis que des initiatives d'uberisation du secteur humanitaire voient le jour.

Cette uberisation positive consiste à mettre en relation directe, via des plateformes Internet ou des applications mobiles, des donateurs solidaires et des personnes démunies. A l'origine de ces initiatives, un constat : l'augmentation de la pauvreté et le creusement des inégalités en France. Selon l'Unicef, plus de 3 millions d'enfants vivent sous le seuil de pauvreté en France, soit un enfant sur cinq. La Fondation Abbé Pierre estime à 3,5 millions le nombre de personnes mal logées dans le pays en 2015. Et parmi elles, il dénombre au moins 141.500 personnes sans domicile, dont 30.000 enfants.

Héberger chez soi des personnes sans-abris (Le 115 du Particulier), accueillir des réfugiés sous son toit (Singa France), offrir des produits de première nécessité à des personnes démunies ([Bénévole At Home.org](#)). L'uberisation prend diverses formes, mais toutes ont en commun un lien solidaire individualisé entre personnes autour de dons non monétaires.

En France, le secteur associatif représente [un emploi sur dix](#), ce qui en fait un enjeu économique et social de taille. Les pouvoirs publics, par leurs subventions, tout comme les fondations d'entreprises, ont tout intérêt à le faire prospérer, et en particulier à parier sur le phénomène d'uberisation. Outre les avantages de défiscalisation bien connus, les entreprises peuvent y gagner des atouts non négligeables à une époque où leur responsabilité sociale est valorisée : contribution à l'intérêt général, projection d'une image éthique, construction d'une réputation altruiste... Sans oublier que l'uberisation positive représente une belle opportunité pour le développement de la French Tech.

Pour autant, ces nouvelles formes de solidarité numériques ne visent pas à remettre en cause le travail fondamental des associations traditionnelles du secteur humanitaire (Croix-Rouge, Secours populaire, Restos du cœur...), mais constituent un mouvement de solidarité complémentaire et même partenaire. Certaines d'entre elles mettent par exemple ces associations en relation avec des citoyens bénévoles. C'est ainsi la vocation principale de la plateforme [Je m'engage](#) de la ville de Paris et l'objectif secondaire de l'association Bénévole At Home. Le virage du numérique pourrait donc bien être une opportunité à saisir pour l'ensemble du secteur humanitaire.

Santé

La santé a toujours été le principal secteur d'activité des startups après celles du numérique, en France aussi bien qu'aux USA et même en Israël.

Aux USA, l'écosystème santé est moins centré sur la Silicon Valley que ne l'est celui du numérique, avec des pôles importants à Boston ainsi qu'à Washington DC. En Israël, il est spécialisé dans les medtechs et les biotechs.

Les liens étroits avec la recherche publique

Un écosystème d'innovations dans la santé est bien plus dépendant qu'un écosystème numérique de la recherche publique. En particulier dans les biotechs. Quasiment toutes les startups du secteur valorisent des travaux de recherche, longs en général, issus de laboratoires publics ou semi-publics comme l'Institut Pasteur.

En France, on comptait 19 016 chercheurs dans les sciences de la vie sur un total de 68 500 en 2014 en sciences biologiques et médicales (27,7% du total) et 12 500 dans les entreprises sur 161 882 (8% du total des entreprises)²¹⁴, dont environ 10 000 chercheurs dans les industries pharmaceutiques.

²¹⁴ Source : [L'état de l'emploi scientifique en France Rapport 2016](#)

La recherche privée représente un investissement de 3 Md€ à comparer à 6,4 Md€ qui sont investis en recherche privée dans les industries du numérique²¹⁵. Les principaux laboratoires sont situés à l'INSERM avec plus de 300 unités de recherche occupant 9000 chercheurs dont un peu plus de 5000 internes, le département des sciences de la vie du CNRS, l'INRA, le CEA. L'Institut Pasteur est un organisme privé à but non lucratif comprenant 100 unités de recherche et 500 scientifiques permanents et 600 de passage.

Segmentation des startups dans la santé

Les startups de ce marché peuvent être grossièrement classifiées en e-santé, medtechs et biotech.

- La **e-santé** couvre l'intersection entre les nouveaux usages numériques et la santé. On y trouve notamment les startups de l'intermédiation d'accès aux praticiens tels que Doctolib et celles qui gèrent les données de patients. On peut y caser l'essentiel des solutions de la « silver economy ». Exemples : Voluntis, Diabeloop.
- Les **medtechs** recouvrent les technologies utilisées dans la santé dans l'imagerie médicale, les analyses biologiques ainsi que dans l'instrumentation médicale. Exemples : Cardiologs, Therapixels, Visiomed, Mauna Kea, EOS Imaging, Bonetag, IKTOS.
- Enfin, les **biotechs** couvrent les thérapies biologiques sachant que les entreprises de pharmacie traditionnelles y font appel tout comme à de la chimie traditionnelle pour les molécules les plus simples. Exemples : Cellectis, DBV, Erytech, Nanobiotix, OSE Immunotherapeutics²¹⁶, Valneva, Poxel.

Une bonne part des medtechs et des biotechs reposent sur un patrimoine scientifique important. Cela les distingue d'une bonne part des startups du numérique.

Une startup innovante dans les medtechs, devra faire appel aux travaux de recherche de plusieurs laboratoires et pas d'un seul. Cela doit pousser à raisonner différemment des modèles d'innovations trop linéaires qui ont court avec : projet de recherche, chercheur entrepreneur, accompagnement, adjonction d'une compétence business, développement d'un produit basé sur un seul procédé, vente en OEM/marque blanche ou en marque propre, etc. Ces startups sont à cheval entre de nombreuses disciplines : la biologie moléculaire, la génomique, l'imagerie, la microfluidique, l'informatique embarquée, les mathématiques, l'intelligence artificielle, les réseaux et le cloud. Nombre de ces disciplines font appel à des travaux de recherche récents, et d'autres à des savoir-faire technologiques récents. L'un de leurs principaux défis, au-delà du financement, est donc d'assembler des équipes pluridisciplinaires et de bien les faire travailler ensemble.

A noter l'existence du **Forfait Innovation** du Ministère de la Santé, lancé fin 2016 est un système de financement innovant des medtechs en France. Il sécurise l'accès à ces innovations pour les patients, encourage l'expérimentation en l'encadrant, et accélère la prise en charge financière des traitements. Le système est dédié aux dispositifs médicaux et aux actes innovants. Le Forfait Innovation consiste en une prise en charge dérogatoire et temporaire d'un dispositif médical ou d'un acte innovant conditionnée à la réalisation d'une étude visant à fournir des données cliniques ou médico-économiques manquantes. Cette prise en charge dérogatoire est une décision des Ministres chargés de la santé et de la Sécurité Sociale via la publication d'un arrêté spécifique. Ce forfait innovation a été lancé en 2009 mais sans grand succès. Un assouplissement de la définition d'innovations en santé a été introduit dans le code de la sécurité sociale en 2015. Cette définition intègre les caractères de nouveauté, de diffusion précoce, de sécurité pour les patients et d'objectifs cliniques. Le bénéfice médico-économique n'est pris en compte que lorsque le produit de santé ou l'acte considéré est estimé au moins aussi utile au plan clinique que les technologies de santé de référence ([source](#)).

²¹⁵ Source : [L'état de l'enseignement supérieur et de la recherche en France, 2016](#).

²¹⁶ OSE Immunotherapeutics signait un deal de plus de \$1B avec Boehringer en avril 2018, sous condition de réussite de tests cliniques de ses anticorps contre les tumeurs cancéreuses solides.

Spécificités des biotechs

Dans les medtechs et les biotechs, le risque y est encore plus élevé que dans le numérique et les horizons de temps sont très différents. Une startup de biotech est souvent créée pour valoriser des travaux de recherche qui ont duré jusqu'à une dizaine d'années. Il en faudra souvent autant pour aboutir à une mise sur le marché de nouvelles thérapies sachant que rares sont les biotechs qui commercialisent elles-mêmes leurs produits. Cela donne un cycle total de 20 ans ! Dans le même laps de temps, le secteur du numérique s'est retourné sur lui-même au moins une demi-douzaine de fois !

Ce tunnel de 10 ans comprend la phase de recherche pré-clinique, des tests sur des animaux qui prévalent le traitement. Y succèdent les tests précliniques qui valident les grands principes du fonctionnement de la thérapie et sa non-toxicité en tests cliniques de phase I. Suivent des tests cliniques sur des vrais patients dont le nombre augmente de la phase II à la phase III. Enfin, s'en suit la phase de mise sur le marché avec les procédures d'agrément par les autorités de santé et, le plus souvent, les tiers-payeurs, les assurances santé privées et publiques. Il faut donc pouvoir financer chaque étape l'une après l'autre sachant que la mise augmente à chaque stade. Pour gérer le processus de bout en bout sur une thérapie stratégique, il faut compter plus de \$2B en moyenne. Peu de startups peuvent aller jusqu'au bout. Elles passent donc souvent le flambeau aux CRO et aux grands de la pharmacie au milieu de ce long processus.

Il est rare qu'un nouveau traitement fonctionne à 100%. Après des tests cliniques, surtout en phase III, on constate qu'il fonctionne sur 15% à 70% des patients. C'est très variable. Il faut combiner les traitements entre eux et la combinatoire élevée entrant en jeu en fait un casse-tête complexe à résoudre. L'intelligence artificielle sauce Watson met son grain de sel pour compiler toutes les données disponibles mais le résultat est aussi une statistique indiquant que, compte-tenu de la connaissance disponible, tel ou tel traitement a x% de chances de guérir un malade, et avec un écart type significatif. Bref, à ce stade de nos connaissances, la vie et la mort ne sont pas déterministes. Mais pas à pas, la mort recule et la vie est préservée, grâce aux scientifiques et aux entrepreneurs de ce secteur qui ont une vision très long terme de leur mission. Je leur dis : bravo et merci !

Même si on progresse rapidement dans les techniques médicales et bioinformatiques, comme autour du séquençage et de l'édition du génome, tout ce qui relève du vivant requiert de longues expériences in-vitro (éprouvettes) puis in-vivo (dans des organismes), d'abord sur des animaux de laboratoire puis sur les hommes d'abord sains, puis atteints des pathologies à traiter. L'expérimentation du vivant est toujours lente même si la robotisation entre en ligne de compte lorsque l'on doit tester un grand nombre de variantes de traitements et de cibles in-vitro dans les tests pré-cliniques.

Les biotechs sont un assemblage d'un grand nombre de marchés de niches. Les montants de levées de fonds par les startups sont parfois contre-intuitifs, avec des montants très élevés pour des maladies très rares et moins élevés pour des maladies communes. C'est lié à l'encombrement thérapeutique des pathologies courantes. Cela rappelle un adage connu dans l'entrepreneuriat selon lequel il vaut mieux une grande part d'un petit gâteau qu'une petite part d'un grand gâteau.

Ce marché demande des capitaux significatifs et de quoi tenir dans la durée. Les entrepreneurs doivent maîtriser un cycle d'évaluation avec de nombreuses étapes, puis aborder la phase de l'industrialisation et de la commercialisation. Souvent, ils passent le relais en cours de route à des CRO ou à des entreprises de pharma établies. Dans ce marché, les exits sont inscrites dans le marbre. Il est difficile pour une startup de biotech de rester indépendante longtemps. Ces startups restent des sous-traitants de R&D des plus grands. Il est donc encore moins évident de créer des équivalents des GAFAs dans ce secteur, a fortiori pour des startups françaises. Il n'empêche qu'à force de persévérance, on y arrivera peut-être un jour.

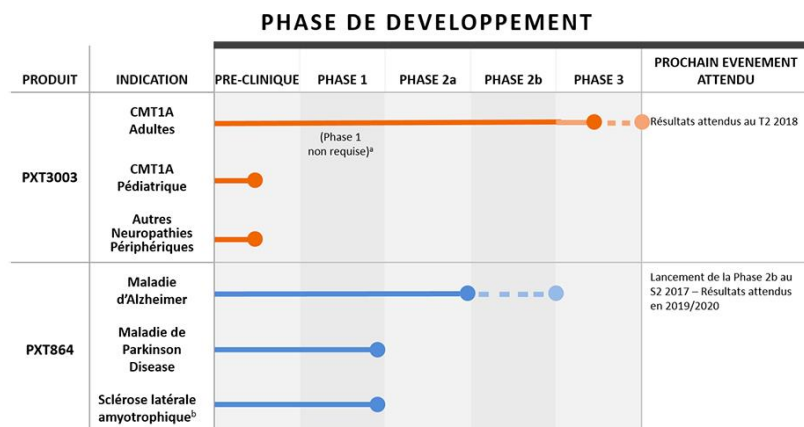
L'échec est la norme mais il intervient assez tardivement, dans des phases avancées d'essais cliniques, après des dépenses de plusieurs dizaines de millions d'euros, ce qui est plus rare dans le numérique. Le concept du MVP (Minimum Viable Product) ou du prototypage rapide ne tient pas

du tout dans les biotechs ! Il faut aussi des financements pour tenir longtemps. Pour s'en sortir, les startups des biotechs font beaucoup de recherche sous contrat et deviennent par la force des choses des sous-traitants des grandes entreprises du secteur.

Bref, nous sommes dans un tout autre monde entrepreneurial. Dans leurs développements initiaux, la dimension marketing et commerciale joue aussi un rôle moindre ou tout du moins différent vis à vis des startups du numérique.

L'autre méthode utilisée par les startups de biotechs bien financées consiste à diversifier rapidement leur porte-feuille de produits pour mitiger les risques d'échecs. Ce portefeuille est souvent une déclinaison d'un ou deux procédés sur diverses pathologies ciblées, comme divers cancers pour les immunothérapies.

Un traitement pourra très bien fonctionner jusqu'en phase clinique III alors qu'un autre, voisin, connaîtra un échec.



Note (a) : le programme CMT a été directement engagé en phase 2 après les résultats précliniques. Phase 1 non requise par les autorités sanitaires françaises (ANSM)
Note (b) : la sclérose latérale amyotrophique est également appelée maladie de Charcot

Le « pipe » type d'une biotech française avec deux traitements et six pathologies ciblées. Ici, l'exemple de Pharnext.

Ce sont des choses très difficiles à prévoir car on ne sait pas encore simuler le vivant et son extrême complexité²¹⁷. Par rapport aux startups du numérique, l'approche est inversée. Chez ces dernières, la diversification intervient généralement avant un premier succès. Dans les biotechs, un succès consiste à dépasser le stade pré-clinique puis à enclencher les stades cliniques I, II et III. Et la diversification intervient longtemps avant qu'un patient voit la couleur d'un produit après son autorisation de mise sur le marché. Ceci étant dit, des patients en profitent, dans les phases d'études cliniques. Ce sont souvent des patients atteints de maladies incurables selon l'état de l'art courant. Ils sont donc facilement volontaires pour tester des traitements dits de la dernière chance.

Depuis des années, les big pharma outsourcent une bonne partie du risque dans la recherche de nouvelles thérapies dans les startups et les CRO (Contract Research Organizations) qui font de la recherche sous contrat et gèrent notamment certaines des phases de tests cliniques.

L'écosystème des startups de la santé

On y trouve quelques équivalents des grandes composantes rencontrées dans le numérique à commencer par les pôles de compétitivité du secteur de la santé :

- **Medicen** est chef de file de la filière santé pour la région Ile de France. Il a accompagné plus de 400 startups depuis sa création. Le pôle a développé une offre pour les accompagner dans la stratégie, le développement international, la levée de fonds et les ressources humaines. Medicen est aussi opérateur du Pass French Tech à titre d'expérimentation pour la biotech et les medtech avec trois entreprises labellisées fin 2016.

²¹⁷ La durée des tests est un véritable « pain point » que les technologies pourraient résoudre un jour. A long terme, cela pourrait passer par de plus nombreux tests « in silico », avec des logiciels simulant le vivant. Mais cela reste très difficile en l'état. Un jour peut-être, via des ordinateurs quantiques ?

- **Lyonbiopôle** qui est focalisé sur la lutte contre les maladies infectieuses humaines et animales. Il s'appuie aussi sur les compétences en nanotechnologies et en biologie structurale qui se trouvent à Grenoble et notamment au CEA-LETI. Lyonbiopôle comprend 2 500 chercheurs en maladies infectieuses, moitié dans le public et moitié dans le privé et 4 000 chercheurs en micro et nanotechnologies.

- **Alsace Biovalley** à Strasbourg est spécialisé dans les innovations thérapeutiques associant biotechs et medtechs. Il bénéficie de la présence d'entreprises privées comme Novartis, Lilly, Sanofi Aventis et Roche, de nombreuses PME du secteur, aussi bien des biotechs que des CROs ainsi que de sa proximité avec les régions de Fribourg en Allemagne et de Bale en Suisse.

- **Atlantpole Biotherapies** à Nantes est focalisé sur les thérapies cellulaires et génétiques, l'immunologie, les biomatériaux et les radionucléides.

- **Cancer-Bio-Santé** à Toulouse se focalise comme son nom l'indique sur le traitement des cancers. Il s'articule autour du Campus Cancer de Toulouse. Il couvre dans les régions Midi Pyrénées et Limousin plus de 3 650 chercheurs, 130 entreprises dans la santé, 63 entreprises de biotechs et deux grands laboratoires privés.

- **Nutrition-Santé-Longévité** à Lille fait un pont entre les industries pharmaceutiques et agroalimentaires. Il est spécialisé dans le traitement des maladies du métabolisme, cardiaques ou relatives au vieillissement.

- **Eurobiomed** est à cheval sur les régions PACA et Languedoc Roussillon et spécialisé dans les maladies orphelines et les pathologies émergentes. Il représente 160 entreprises et 10 000 emplois dont 3000 en R&D.

- **Prod'Innov** est un pôle de la région Aquitaine spécialisé dans la nutrition et la santé et en particulier dans le contrôle des contaminants dans la nourriture et les matières premières, l'alimentation fonctionnelle présentant des propriétés nutritionnelles ou nutraceutiques, les médicaments ou compléments alimentaires basés sur des ressources naturelles, les médicaments ou produits basés sur des formulations innovantes ou des biotechnologies.

Il faudrait y ajouter le **Génopole** à Evry qui n'a pas un statut de pôle de compétitivité et qui regroupe de nombreuses PME dans les biotechs et les thérapies géniques, autour du Généthon de l'AFM Téléthon.

Du côté associatif, **France Biotech** regroupe les acteurs industriels des biotechs. Elle fait la promotion de la filière et notamment auprès des pouvoirs publics. **France eHealthTech** est regroupe de son côté une soixantaine de startups de la e-santé²¹⁸.



²¹⁸ Voir leur [guide et inventaire](#) des startups de la e-santé en France.

En 2016, j'avais participé au **Hacking Health Camp** de Strasbourg comme membre du jury. C'est le plus grand hackathon santé du monde après plus de 300 participants dont une part venait du monde entier ! Cela change des hackathons franco-français. L'édition 2017 avait lieu du 17 au 19 mars. D'autres hackathon santé sont organisés à Lyon, Nancy ainsi qu'au Havre.

On peut aussi évoquer le **Salon CitéSanté** organisé depuis quelques années en mars à Nancy. J'ai eu l'occasion d'y intervenir en 2018 au sujet du CES et de l'intelligence artificielle.

Côté **VCs**, seuls les grands VCs investissent sérieusement dans la santé et en particulier dans les biotechs. On y trouve notamment Seventure, Ventech, Truffle Venture, Sofinnova et Kreaxi (ex Banexi Ventures).

Quid de l'action des grandes entreprises ? Elles sont plus rares à s'impliquer dans le secteur de la santé. **EDF** organise son concours Pulse qui est plutôt orienté e-santé. **Sanofi** a un LabSanté dédié à l'innovation ouverte mais sans grande approche structurée destinée aux startups.

La **French Tech** couvre la santé notamment avec les réseaux thématiques qui couvrent une bonne partie des régions (*ci-contre*).

Il existe divers incubateurs dans le domaine de la santé, dont **Paris Biotech Santé** ainsi que le **Hub Healthtech** lancé par Bpifrance fin 2017, qui accélère 7 PME biotechs et medtechs. Il y a aussi **NBIC Valley**, un consortium de startups des biotechs autour de la microfluidique situé à Paris qui mutualise son laboratoire et ses compétences.

En mars 2017, le ministère des Affaires étrangères lançait la marque ombrelle **French Healthcare** destinée à promouvoir à l'international le savoir-faire français dans le domaine de la santé. Un reflet de la rivalité historique entre Bercy et le Quai d'Orsay sur la promotion à l'étranger des entreprises françaises innovantes.

Fintechs²¹⁹

Sur fond de rupture technologique et sociétale, la révolution digitale se propage sur l'ensemble des secteurs de l'économie. Le secteur de la banque et de la finance ne fait pas exception à ce mouvement avec l'émergence de nombreuses startup dans ce domaine appelées 'Fintech'.

Nous allons étudier ce phénomène sur la France, en y expliquant ce dont il s'agit, les implications, les interactions avec les acteurs traditionnelles et la vision que nous nous faisons de l'évolution de ce secteur.

Qu'est qu'une fintech ?

Fintech signifie littéralement 'Finance Technology'. Les Fintech sont des startups qui visent à résoudre un problème spécifique et mal ou peu traité par les acteurs traditionnels de la banque et de la finance, grâce notamment à l'usage des nouvelles technologies.

La première Fintech historique est probablement Paypal, qui est venu apporter une solution de paiement facilement intégrable sur des sites internet permettant à des sites commerçants d'améliorer l'expérience client et le taux de transformation des ventes en ligne.

Depuis, nombre de Fintechs se sont créés pour finir par couvrir tous les secteurs des métiers de la banque : les paiements et le transfert d'argent, la gestion de compte, l'épargne et l'investissement, la gestion de trésorerie, l'assurance et le crédit.

²¹⁹ La rubrique fintech est une contribution de Michel Ivanovsky qui est co-fondateur de la solution de financement participatif MI-PISE.

Quelles sont-elles ?

Le marché français a vu éclore plus d'une centaine de Fintechs ces dernières années. A titre d'exemples, nous avons repris ci-dessous un tableau des 60 principales Fintech dont la plupart sont membres de France Fintech.

Si la taille de marché occupée par les Fintechs reste encore relativement faible par rapport au poids total du secteur bancaire et financier, le volume des investissements financiers réalisés dans ces sociétés est impressionnant. Ainsi, dans le monde ces chiffres ont littéralement explosé pour passer de 1,7 Md€ en 2010 au pic de 22,3 Md€ en 2015 (source : Accenture). En France, selon une étude réalisée par KPMG, l'investissement en 2016 aura été de 213 M€ après une année record en 2015 à 638 M€.

Catégories	Exemples de startups
Paiements et transferts d'argent	Slimpay, Lydia, Lemonway, Leetchi, Mangopay, Paytop, EasyTransac, Smile & Pay, Stripe.
Gestion de compte et gestion bancaire	Bank'in, Fluo, Linxo, Compte Nickel, Fizen, qonto, Fidor.
Assurance	Advize, Merci Henri, Wilov.
Crédits, affacturage	Younited Credit (ex-prêts d'union), Evollis, Créancio.
Epargne participative	Crowdlending : Prexem, Lendix, Bolden, Credit.fr, Unilend, Lendosphere. Crowdequity : Wised, Anaxago, Happy Capital, SmartAngels, EOS Venture, Alternativa. Affinitaires multi-produits : Gweneg, Freelendase, Credofunding, Monacocrowdfunding, Winefunding. Autres : WeShareBonds.
Epargne assistée	Yomoni, Fundshop, Advize, Anatec, Marie Quantier.
Gestion de trésorerie	Pandat, Kantox, Finexkap, Treezor.
Autres services	Alphametry (place de marché sur l'analyse financière), Early Metrics (agence de notation de start-ups), Finance Active (solutions financières en mode SaaS), France Barter (échanges de biens et services entre entreprises), InfoTree (BigData), Mipise (marque blanche crowdfunding, services financiers, crowdsourcing), The Assets (place de marché d'actifs d'entreprises), Estimeo.

Un phénomène de mode ou mouvement de fond ?

Les Fintechs visent à résoudre en général un problème particulier en ayant une approche centrée sur le client, en développant de nouvelles expériences client s'appuyant sur le numérique et les nouvelles technologies. Le coût et la facilité d'utilisation des nouveaux services proposés sont aussi des éléments déterminants.

Le Word Fintech Report 2017 coproduit par Cap Gemini, LinkedIn et L'EFMA (association professionnelle de banques) faisait ressortir qu'en moyenne, 47% des clients ont eu au moins une expérience avec un acteur non traditionnel de la finance (84% en Chine et seulement 36% en France). A noter que ce niveau monte à 68% lorsqu'il s'agit de la génération Y. C'est donc bien un phénomène durable et qui tend à s'accélérer avec le déplacement de la pyramide des âges.

Une triple rupture sociétale, technologique et liée à la déréglementation

La puissance du mouvement de l'émergence de ces Fintech trouve sa source dans la concomitance de trois ruptures :

- *Sociétale* : elle profite également d'un désamour des banques et des acteurs traditionnels depuis la crise de 2008. Les clients sont davantage en quête de sens, d'authenticité et de transparence. Ils sont à la recherche de solution alternative.
- *Technologique* : Facebook, Twitter et l'iPhone n'existent que depuis une dizaine d'années. Le boom des réseaux sociaux et l'émergence des smartphones a considérablement modifié le comportement des clients. De même, les offres technologiques comme le Cloud Amazon permettent à de jeunes sociétés de bâtir des systèmes d'informations complexes ouverts sur le monde. Dans le passé, seuls les grands groupes bancaires avaient la capacité à réaliser de tels systèmes. Aujourd'hui ce n'est plus (du tout) le cas.
- *Liée à la déréglementation* : celle des services financiers entamée dans les années 1980 s'est accélérée, conduisant à une plus grande désintermédiation des banques. Aujourd'hui, il n'est plus besoin d'être une banque pour offrir des services de paiements et même de crédit. Concomitamment et paradoxalement les banques traditionnelles ont vu la pression réglementaire augmentée avec d'avantage d'exigences de besoin de fonds propres. Elles ont focalisé leurs investissements sur les besoins de reporting et de maîtrise des risques en perdant un peu trop la vision du client final.

Peu d'acteur comprennent et appréhendent la portée et l'importance de ces trois grandes ruptures. En général, une Fintech bâtira le plus souvent son succès sur la réponse à une attente sociétale (Les cagnottes en ligne) ou sur une innovation technologique (Lydia) mais aura toujours du mal à passer le cap de la réglementation et toutes les problématiques de risque et de fraude inhérente aux métiers de la banque et de la finance. A l'inverse, les acteurs traditionnels seront naturellement à l'aise sur le champ réglementaires mais en retard sur l'intégration des ruptures technologies et avec une organisation interne peu centrée sur les besoins du client. Les deux types d'acteurs ont finalement un grand intérêt à se rapprocher tant la complémentarité est grande.

L'écosystème des Fintech

L'engouement des investisseurs et des clients pour cette nouvelle forme de la banque et de la finance a conduit à l'éclosion d'un écosystème aujourd'hui très dense et qui s'est progressivement constitué autour des start-up de la Fintech. Les Fintech qui ont constitué leur propre organisation professionnelle avec [France Fintech](#).

Le Pôle Finance Innovation aura délivré le label Fintech à plus de 100 Fintech en 2015 et regroupe une centaine d'experts qui couvrent de nombreux besoins des startup (le comptabilité, le digital, le financement, la réglementation, ...) ²²⁰.

De nombreux événements permettent d'aller à la rencontre des Fintechs comme FinTech Révolution, Paris Fintech Forum, FIN&TECH Community, Finance Innovation, FinTech Connect Live, Le BlockFest et la Fête du Crowdfunding.

A noter le concours de **Fintech Go** qui sélectionne 13 startups pour rejoindre son nouveau hub créé par le Crédit Agricole et EuraTechnologies, et qui couvre les fintech, insurtech et regtech. Les lauréats sont incubés ou accélérés dans le Village by CA à Paris ou Lille.

Fin 2017, Paris&Co lançait **Swave** un incubateur de 2500 m² à la Grande Arche de la Défense qui doit d'ici 2019 accueillir entre 40 et 50 startups des fintechs et assurtechs. Il est lancé avec 12 partenaires privés des ces deux secteurs.

²²⁰ Joëlle Durieux, Directrice Générale du pôle présente son organisation dans l'article de l'usine digitale : <http://www.usine-digitale.fr/article/notre-label-est-un-gage-de-qualite-qui-credibilise-les-fintech-assure-la-dg-du-pole-finance-innovation.N365330>.

L'innovation ouverte dans les Fintechs

Les acteurs traditionnels de la finance ont compris l'importance du virage numérique à prendre et le besoin qu'ils avaient de se rapprocher de ces nouveaux entrants sur leur marché.

Ainsi les annonces et les initiatives dans ce domaine sont nombreuses. En voici un petit tour d'horizon de ces deux dernières années :

- **Crédit Mutuel Arkea** engageait 2 M€ dans le capital de Fluo, qui compare les contrats d'assurance d'un foyer pour offrir des conseils personnalisés, en février 2017. La banque faisait ensuite l'acquisition de Pumpkin en juillet 2017, un spécialiste des transferts d'argent par mobiles.
- **Axa** débloquait 150 M€ supplémentaires pour dénicher les meilleures startups en janvier 2017. Ils ont aussi un programme autour de la mobilité, lancé en septembre 2017, sous la dénomination CityMakers.
- La **MACIF** dévoilait son plan de transformation, avec un investissement de 500 M€ étalé sur 5 ans en mars 2017.
- Le groupe **BPCE** lançait un "startup pass" et une plate-forme d'open data en mars 2017. Le groupe bancaire affirme d'ailleurs collaborer avec plus de 500 jeunes pousses.
- **Carrefour Banque & Assurance** lançait une banque mobile en mars 2017.
- La **Banque Postale** concoctait, à son tour, une offre 100% digitale, et s'offrait KissKissBank-Bank en, juin 2017.
- Les grandes mutuelles françaises Groupama, IMA, la MAAF, la MACIF et la MAIF lancaient **NiortTech** en février 2018, un accélérateur de startups des assuretechs avec un programme de 9 mois destiné à environ 25 startups.

Le secteur bancaire et financier aura finalement amorcé en quelques années un virage spectaculaire vers le numérique en se rapprochant maintenant de ces nouveaux entrants que sont les Fintechs²²¹. Les Fintech ont intérêt à se rapprocher de ces acteurs traditionnels notamment pour leur compétences et leur expertise concernant les champs réglementaires et liés par exemple à la fraude ou au risque. Il s'agit maintenant pour ces deux types d'acteurs de trouver le bon schéma d'organisation pour avancer ensemble efficacement, Il faut à tout prix éviter que ce rapprochement ne se solde par de purs et simples achats de Fintechs conduisant à terme à la destruction de ces nouvelles capacités d'innovation à grande échelle.

L'innovation ouverte, qui consiste à ouvrir la réflexion, non pas comme par le passé à un nombre limité d'experts proches des directions générales et peu enclin finalement à anticiper les ruptures, mais à une communauté ouverte composée de clients, de collaborateurs et d'experts est probablement une des voix intéressante à suivre pour répondre à ce formidable défi.

Si les Fintechs n'ont pour la plupart du temps aucune difficulté à s'inscrire dans une démarche d'innovation ouverte, cela est tout autre pour les acteurs traditionnels. Tout d'abord les Directions Générales devront lâcher prise sur un tel sujet, abandonner une partie de leurs prérogatives en termes d'innovations et se placer davantage comme des facilitateurs et animateurs. Les cultures et les types de management devront aussi évoluer car appliquer une démarche d'innovation ouverte, c'est adopter un management participatif et une gestion en mode projet en dehors de tout programme établi.

²²¹ Et ce phénomène se manifeste également aux USA comme l'atteste ce panorama de CBNisghts de début 2018 : [Where Top US Banks Are Betting On Fintech](#).

Le conseil et les services pour les startups

Les startups ont souvent besoin d'accompagnement et de services externes, surtout lorsqu'elles sont créées par de jeunes entrepreneurs mais aussi parce qu'elles n'ont pas encore la taille critique pour internaliser toutes les fonctions horizontales d'une entreprise. Au gré de leur croissance, elles vont progressivement réinternaliser différentes fonctions horizontales.

Différents intervenants peuvent apporter toute une gamme d'expertises et d'expériences que les organismes évoqués plus haut dans ce document ne sont pas toujours en mesure d'apporter. Soit parce que ce n'est pas dans leurs missions, soit parce que leurs collaborateurs n'ont pas les compétences pour ce faire.

Les prestataires auxquels pourra faire appel la startup sont de plusieurs types :

- Le **conseil stratégique** qui consiste à aider l'équipe fondatrice à formuler son business plan. Les startups font face à un problème classique : le décalage entre le moment où elle a besoin de ce type de conseil (en amorçage) et celui où elle peut se permettre de le financer (en phase de développement ou après une bonne levée de fond). Nous verrons plus loin les moyens de sortir de ce dilemme aussi bien pour les startups que pour les conseils en stratégie. Le cas le plus classique est d'obtenir ce genre de conseil auprès de business angels avisés et expérimentés qui n'ont pas la position de prestataires mais celle d'investisseurs. Ils sont naturellement plus engagés dans la réussite de la startup.
- Les **leveurs de fonds** qui ont souvent une activité intégrant une forme de conseil stratégique, même si le modèle a ses limites. En effet, la présentation d'un plan pour trouver des investisseurs est surtout un acte de vente tandis que la création du plan stratégique relève plus de l'opérationnel. Mais les bons leveurs de fonds peuvent être d'excellents conseillers financiers au long terme pour les entrepreneurs.
- Les **services métiers spécialisés** qui relèvent des fonctions que l'on outsource typiquement dans les TPE : dans le recrutement, les relations publiques, le design, le marketing, le développement international, le juridique, la propriété intellectuelle et l'expertise-comptable. Les trois derniers étant quasiment incontournables.

Ces prestataires facturent leur prestation à la journée ou au forfait selon les cas. Il existe des formules de temps partagé - avec par exemple un DRH ou un DAF - à demeure un certain nombre de jours par semaine ou pas mois dans votre entreprise. Parfois, ces services sont proposés pro-bono voire en échange de parts dans les startups.

Certains prestataires, agences de communications ou cabinets d'avocats, choisissent les startups qu'ils accompagneront pro-bono au travers de concours. D'autres enfin peuvent échanger cet apport contre des parts dans la startup, ce qui est justifié dans un nombre de cas plutôt rare.

Conseils en stratégie

Le conseil en stratégie est un métier très mal défini et structuré dans l'univers des startups. Il est le fait de consultants isolés ou de cabinets de conseil qui font aussi du conseil en levée de fonds. Rares sont les startups qui font appel aux Big 5 du conseil dans ce domaine !

Typologie

On peut segmenter les différences entre les approches d'accompagnement stratégique ²²² de la façon schématique suivante (*schéma plus loin*) entre consultants, mentors et coaches.

C'est une segmentation arbitraire car de nombreux conseils peuvent jouer simultanément les trois rôles. Ils peuvent commencer par le premier (consultant) sur un point particulier, puis l'étendre au second (mentor) pour l'étendre à un savoir-faire généraliste, et enfin au troisième (coach) pour le dirigeant, une fois la confiance établie. Un mentor n'est d'ailleurs pas nécessairement un ancien CEO de startup ²²³.

	Consultant	Mentor	Coach
Fonction de conseil externe	Traite un ou plusieurs problèmes particuliers avec un livrable précis ²²⁴ .	Transmet le savoir. Apporte des réponses aux questions de l'entrepreneur.	Stimule, motive pour améliorer la performance, intègre la dimension personnelle des dirigeants, on lui confie ses petits soucis et dilemmes. Pose les questions.
Equivalent dans la pêche	Vous donne un poisson quand vous avez faim.	Vous explique comment pêcher.	Vous fait découvrir les ressources à votre disposition pour subvenir à vos besoins en nourriture.
Analogie Star Wars pour comprendre l'idée	Han Solo qui joue le rôle de « transporteur », tout du moins aux débuts, dans l'épisode IV de la saga. On évitera la période où il est congelé dans la carbonite.	Obiwan / Ben Kenobi qui sert de mentor à Anakin Skywalker et ensuite à Luke Skywalker, et y joue aussi un rôle de coach	Yoda pour Luke Skywalker, même s'il y joue aussi un rôle de mentor

Provenance

Ce conseil stratégique peut provenir de plusieurs horizons sachant qu'il est bon de ne pas mettre tous ses œufs dans le même panier :

- Les **cabinets de conseil en stratégie** qui ont une clientèle diversifiée de PME innovantes et de startups. Ils ont en général un ou plusieurs fondateurs et quelques consultants. Ils se rémunèrent sur honoraires au forfait, de manière assez classique. S'ils ont des startups comme clientes, ce sont en général des startups qui ont grandi et sont devenues de véritables PME.

²²² Reprenant une analogie de François Blum, de Jiki Network, évoquée pendant sa présentation du programme Paris Mentor à Paris en avril 2006. C'est vieux mais toujours d'actualité et très parlant.

²²³ Cf [Science against the mentor myth](#) (2016) de Philippe Méda et Stéphanie Mitrano.

²²⁴ A ne pas confondre cependant avec les différentes spécialisées dans les différents métiers d'accompagnement de l'entreprise : agences de relations presse, de communication, sociétés d'avocats, agents comptables, etc.

- Les **conseils indépendants** qui peuvent investir du temps sur le long terme et être éventuellement rémunérés en parts dans la société, voire aider entièrement bénévolement les startups. Le mieux étant de faire appel à des généralistes avec une bonne dose d'expérience. La compatibilité humaine avec les fondateurs est importante.
- Vos **business angels** qui, s'ils ont une expérience pertinente dans votre domaine, pourront jouer ce rôle en plus de celui de la mise en réseau. Ce sont souvent d'anciens entrepreneurs ou des entrepreneurs en activité. D'où l'intérêt de choisir ses business angels en fonction de ce critère et pas seulement en fonction de leur apport en capital.
- Les **incubateurs, accélérateurs et autres structures d'accompagnement** qui peuvent mettre à votre disposition leur propre réseau d'experts pour jouer ce rôle de conseil lors de la gestation de l'entreprise.

Les conseils peuvent être à la fois des spécialistes ou des généralistes, selon leur parcours, le mieux étant de faire appel à des généralistes. Ils auront de toute façon une « teinte » qui provient de leur métier d'origine : management, marketing, communication, vente ou finance ou technique. Certaines structures arrivent à consolider des expertises variées et peuvent ainsi proposer une solution « one stop shopping » à la startup s'appuyant sur plusieurs experts. Mais c'est une solution souvent assez chère car la multiplication des intervenants augmente généralement les coûts des prestations, noyés dans un forfait.

Le métier de conseil aux startups est souvent un métier de transition ou de fin de carrière. Peu de jeunes entrepreneurs font ce métier. Et pour cause, puisque pour l'exercer, il faut tout de même disposer d'une certaine expérience ! Mais on rencontre parfois des structures d'accompagnement de startups créées par des jeunes ayant assez peu d'expérience, ou en ayant dans le monde des services. Ce qui n'est pas forcément approprié pour la plupart des startups.

Le conseil en fin de carrière a du sens, mais là encore il faut être vigilant et faire appel à des personnes qui sont encore « dans le coup ». Ce n'est pas forcément une affaire d'âge mais d'attitude, de curiosité, de diversité d'expérience et de discipline professionnelle.

Il est important de faire appel à des conseils qui ont une expérience des startups. Soit parce qu'ils ont été eux-mêmes entrepreneurs, soit parce qu'ils ont une autre expérience (dans de grands groupes) mais qu'ils ont cotoyé des startups, par exemple comme business angels. Il faut être notamment prudent par rapport aux conseils d'experts qui sont trop habitués au luxe des grandes organisations et n'auront pas le bon jugement pour faire des choix drastiques pour des startups qui ont peu de moyens.

Attention aussi à ne pas trop dépendre de ces conseils. Vous devez apprendre à développer votre propre discernement dans vos choix stratégiques et tactiques. Si vous avez trop souvent besoin de conseils, c'est que vous-mêmes et vos cofondateurs n'êtes peut-être pas assez « charpentés » pour entreprendre.

Modèle économique

De nombreux spécialistes rencontrés sont catégoriques sur le sujet : en France, il n'y a pas de business model parfait pour ce faire surtout dans la phase amont du conseil en stratégie.

Les arguments avancés sont les suivants :

- Les startups en phase d'amorçage ne peuvent pas se financer ce type de conseil. Il ne serait ainsi pas forcément raisonnable de dépenser des milliers d'Euros dans ce domaine quand on n'a pu réunir que quelques dizaines de milliers d'Euros pour démarrer.
- Les business angels peuvent jouer le rôle de conseil, souvent non rémunéré, dans les startups investies. C'est une forme de concurrence « gratuite ».

- Les VCs préfèrent faire appel à des entrepreneurs expérimentés non pas pour coacher des startups mais pour les intégrer. Ils préfèrent le « salariat dirigeant » traditionnel au conseil externe.
- Les VCs font appel à leur propre réseau informel d'experts pour collecter les informations de cadrage des startups financées. Ces experts sont rarement rémunérés directement. On est dans le troc d'expertise. Sur des sujets très pointus, ils peuvent cependant faire appel à des experts pour les phases de « due diligence » précédant un investissement.
- Les juniors et les partners des « bons » VCs connaissent généralement bien leur marché et se focalisent sur les fondamentaux : constitution de l'équipe, valeur de l'offre, économies d'échelle et business model. Le reste relève de l'exécution et des qualités intrinsèques de l'équipe dirigeante.
- Les bons entrepreneurs soit le restent, et sont donc occupés, soit deviennent des business angels, soit participent à l'activité de fonds d'entrepreneurs et ils sont là aussi très occupés. Cependant, de plus en plus d'entrepreneurs ayant une double expérience d'échecs et de réussites s'investissent à un titre ou à un autre pour conseiller les startups, souvent dans le cadre de fonds et accélérateurs d'entrepreneurs.

Pour conseiller une startup de manière rémunérée, il faut qu'elle soit autofinancée, ou bien déjà financée par des business angels trop occupés pour suivre véritablement les projets ou par des VCs, ou enfin, être rémunéré par des structures d'accompagnement financées par le secteur public.

Les modèles de rémunération de l'accompagnement sont principalement :

- Le **versement d'honoraires** qui est le plus classique. Ceci s'applique aux startups ayant trouvé des sources de financement. Ce versement peut être atténué grâce à des subventions, ou pris en charge par une organisation tierce. Certaines aides comme celles des CRITT ou issues de programmes de réindustrialisation permettent d'alléger les factures en services, dont ceux qui relèvent du conseil.
- L'**Advisory Capital**²²⁵ qui est le moyen le plus acceptable par une startup, particulièrement dans les premières phases de son existence. Il consiste à se faire rémunérer par des parts dans les sociétés aidées avec participation au conseil d'administration ou de surveillance. C'est un modèle incertain pour les accompagnateurs qui ne disposent pas d'une autre source de revenus. Ce modèle fonctionne classiquement au moment d'une augmentation de capital de l'entreprise liée à une levée de fonds. A cette étape, des BSA sont réservés pour les conseils externes, en complément éventuel d'un apport modeste en capital, pour prendre un siège au conseil d'administration ou de surveillance²²⁶. Se pose alors le problème de la désynchronisation probable entre l'engagement du consultant externe et de l'augmentation de capital. Il est donc nécessaire de créer une très bonne relation de confiance dans les deux sens en amont d'une consolidation de cette relation par cette participation « gratuite » dans le capital de la société. Par ailleurs, il faut veiller à éviter les conflits d'intérêts potentiels, ce qui peut conduire à ne pas adopter cette formule pour vos avocats d'affaire.

²²⁵ Le modèle était défendu en 2006 aux USA par Tom Evslin. Voir http://blog.tomevslin.com/2006/02/advisory_capita.html et http://blog.tomevslin.com/2006/02/disrupting_the_.html. Il milite pour un financement par des restricted stocks plutôt que par des stock options. La pratique est cependant peu courante.

²²⁶ Il faut pouvoir chiffrer la valeur ajoutée du consultant et la traduire en BSA ou actions gratuites. Une méthode consiste à chiffrer l'aide du consultant sur une période de temps limitée, par exemple une à deux années tout du moins jusqu'à une éventuellement levée de fonds via des VCs. Cela donnera un nombre de jours à multiplier par le taux journalier de l'accompagnateur, et à multiplier ensuite par un facteur de risque d'environ 1,5. Le montant résultant doit donner celui de la part du capital octroyée sous forme d'actions gratuites ou de BSA. L'ensemble peut être agrémenté de « milestones » définissant clairement la contribution sur la période de temps considérée : aide à l'embauche, aide à la levée de fonds, rédaction de plans, contribution au lancement du produit, etc.

- Le cumul du conseil en stratégie et de la **levée de fonds**, le modèle économique du prestataire reposant sur un % prélevé sur les levées de fonds générées, qu'elles relèvent des aides publiques ou du financement privé. Ce % varie entre 5% et 15% selon la nature et le niveau des financements obtenus. Mais il faut faire attention à bien se faire conseiller sur la stratégie dans l'absolu et pas seulement dans l'optique de la levée de fonds.
- Les VCs peuvent financer un apport externe qui relèvera cependant souvent de la notion de **management de transition** (pour des « company doctors »). Ils font aussi appel à des consultants indépendant pour auditer les startups en phase de « due diligence », lorsqu'un dossier doit être constitué pour être présenté en comité de sélection.
- L'**investissement long terme** des sociétés de conseil : elles fournissent une prestation gratuite ou quasi-gratuite à court terme et prévoient de vendre des prestations classiques lorsque la startup aura levé des fonds et suivra le chemin de l'hypercroissance.
- Le **pro-bono** provenant de conseils ou entités qui font cela pour développer l'écosystème et transmettre leur compétence, notamment vers les jeunes entrepreneurs. Ce modèle fonctionne avec des entrepreneurs ou cadres qui ont déjà réussi financièrement ou avec des structures qui allouent une partie de leur temps à ce genre d'activité.

Enfin, un dernier modèle très courant consiste à panacher ses activités de conseil aux startups avec des activités équivalentes tournées vers les entreprises traditionnelles. Ce mix est même mis en œuvre par les structures d'accélération qui panachent accélération de startups et acculturation à l'innovation pour les structures de grands groupes. Cela mélange la carpe et le lapin mais cela met du beurre dans les épinards !

Leveurs de fonds²²⁷

Les leveurs de fonds sont des intermédiaires financiers qui aident les startups à lever des fonds auprès d'investisseurs qui peuvent être des business angels, des VCs, du corporate venture ou des family offices.

Ils allègent normalement la charge de travail des entrepreneurs dans ce domaine pour leur permettre de consacrer l'essentiel de leur énergie au développement de leur entreprise. Les leveurs sont indispensables pour gagner du temps et éviter de se décrédibiliser en inondant le marché avec sa recherche de fonds et aussi, pour éviter les escrocs ou les investisseurs difficiles. Ils apportent surtout la connaissance du monde du financement et de ses chausseuses trappes. Ils ont aussi une bonne connaissance des conditions contractuelles et de la construction de pactes d'actionnaires équilibrés.

Voici l'apport concret des leveurs de fonds :

- En amont de la levée de fond, ils accompagnent les startups en les aidant à créer ou améliorer leur **business plan**, à réaliser leur « pitch » devant les VCs ou dans des conférences comme Capital IT ou le TechTour. Cette étape est critique et relève du conseil en stratégie. Les VCs se plaignent, comme les business angels, de la médiocrité de nombreux dossiers. Les entrepreneurs en herbe sont en général mal accompagnés et ne font pas assez de « qualité » (des business plans, des supports de présentation, des démonstrations, de la clarté de leur discours). Le leveur est donc aussi là pour... relever le niveau !
- Ils aident à **cibler les bons investisseurs** en fonction des secteurs d'activité qu'ils couvrent, des étapes du financement sur lesquels ils se focalisent, etc. Ils participent à l'indispensable processus de « due diligence » sur les investisseurs potentiels : quelle est leur réputation sur le marché, comment se passent leurs relations avec les entrepreneurs dans la durée, etc ?
- Ils savent **solliciter les investisseurs** pour identifier ceux qui sont intéressés et bien faire avancer le processus de présélection des dossiers.
- Ils accompagnent les entrepreneurs aux **pitches** chez les investisseurs. En général, sans intervenir. L'entrepreneur fait appel à eux pour obtenir un premier écho de leur performance chez les investisseurs.
- Ils collectent le **feedback des investisseurs** après la présentation des projets, feedback indirect qui est toujours plus... direct qu'avec les entrepreneurs. Cela permet de corriger le tir plus rapidement. L'investisseur dit souvent au leveur « *je ne le sens pas* ». Les réponses négatives directes sont souvent plus teintées de langue de bois. Il faut alors laisser tomber, surtout quand on sait que le partner doit présenter ensuite le projet à ses collègues et doit obtenir l'unanimité du comité d'investissement de son fonds pour rentrer dans le capital de la startup.
- Ils assistent la startup dans sa **négociation** avec le ou les investisseurs intéressés par un investissement. Ils aident notamment à valider les « term sheets » proposées le plus souvent par les investisseurs et à négocier la valorisation de la startup dans le cadre de l'investissement. Ils peuvent aussi conseiller les entrepreneurs sur le bon équilibre financier et de décision entre les investisseurs.
- Ils accompagnent l'entreprise dans les **différentes étapes de la croissance** qui traversera plusieurs levées de fonds et pourra aboutir à la « sortie » (introduction en bourse, acquisition par un industriel).

²²⁷ Voir ce bon article du Journal du Net : « Capital-risque : faut-il passer par un leveur de fonds ? » paru en novembre 2006 sur : <http://www.journaldunet.com/0611/061115-leveur-de-fonds.shtml>. Cela commence à dater mais est toujours d'actualité.

Les leveurs se rémunèrent sur un pourcentage des fonds levés, entre 1% et 7% selon le montant de la levée. Un “retainer” peut-être cependant payé au démarrage. Il correspond à la part fixe de sa rémunération et représente environ 10% du total. Dans le processus de la levée de fonds, il faut compter 8% à 10% des montants récupérés pour payer l’ensemble des intermédiaires : leveur, avocats, commissaires aux comptes, experts, assurances, etc. C’est l’entreprise qui les paye tous après la levée de fonds et son encaissement.

Les principaux leveurs de fonds en France et dans le numérique sont : Acta Finance, Alpha Capital, Avolta Partners, Clipperton Finance, Global Equities, LD&A Jupiter, Aélios Finances, Financière Cambon, Chausson Finance, PAX et Bryan Garnier & Co. Il faut aussi compter avec Arkeon, Investir en Direct, Leonardo, Opticroissance, MGT, Multeam, GO4Ventures, Larguillière Finance et Tykya.

A noter que de nombreux conseils indépendants qui aident les startups jouent aussi le rôle de leveur de fond, quand ce n’est pas également un rôle d’intermédiaire pour récolter un maximum d’aides publiques. Avec les bons mentors, les accélérateurs peuvent dans certains cas fournir un service qui permet de se passer de leveurs de fonds.

Prestataires de services spécialisés

Voici un petit échantillon de sociétés de conseil et de services qui accompagnent les entreprises innovantes selon leur spécialité. Leur différenciation n'est pas toujours évidente, au-delà de la consultation du profil des dirigeants, qui conditionnera le type de valeur ajoutée et d'expertise qu'ils peuvent apporter.

Cette liste n'a ni valeur d'exhaustivité ni de recommandation. Elle sert plutôt à fournir une indication sur la nature des acteurs qui peuvent aider l'entrepreneur. Si vous connaissez d'autres sociétés de l'écosystème des startups ou en êtes une vous-mêmes, n'hésitez pas à m'en faire part pour que je complète cette liste (olivier@oezratty.net). Les sociétés figurent dans cette liste sans payer quoi que ce soit.

Il se peut que certaines de ces structures d'accompagnement n'existent plus au moment de la publication de cette édition du Guide des Startups ou après. Ces entreprises ont des hauts et des bas, comme les startups et toutes n'arrivent pas à s'imposer dans la durée ! J'élague donc chaque année cette liste en retirant les structures qui ne donnent plus de signe de vie, notamment sur Internet²²⁸.


Leur qualité de service dépend évidemment des fondateurs et des équipes. En premier lieu, on peut se fier à un site web bien construit et à des fondateurs « googlizables » souvent présents dans l'écosystème comme intervenants dans des conférences, jurys de concours de startups ou autres opérations visibles. Un blog peut aussi être intéressant pour étudier ce qu'ils peuvent apporter à votre startup.

L'autre écueil de certaines de ces structures est leur manque d'économies d'échelle lorsqu'elles se positionnent comme plateformes d'intermédiation spécialisées dans l'univers des startups. Comme elles ne couvrent généralement que le marché français, elles ont bien du mal à atteindre la taille critique. D'ailleurs, un bon nombre de ces structures sont des activités d'entrepreneurs indépendants, qui n'ont aucun salarié.

Comme les startups, ces structures d'accompagnement ne sont pas éternelles et font souvent des pivots. Parfois, parce que la personne qui la gère était elle-même dans une phase intermédiaire de sa vie professionnelle. Dans d'autres cas, parce qu'elle n'a pas réussi à équilibrer son activité.






Recrutement et management

Ces cabinets de conseil vont faire de la chasse de tête et/ou du conseil en management et en organisation. La chasse de tête a surtout du sens pour les fonctions de management ou très pointues. Peut-on s'en passer ? On s'en passe en général quand on a peu de moyens, et en phase d'amorçage. Après une levée de fonds, on est pressé par le temps et on fait plus facilement appel à ce genre de prestataire. La croissance de la startup est une véritable course contre la montre. Il faut donc trouver les bonnes recrues le plus rapidement possible.

Société	Description de l'activité
	Probablement doyenne de l'écosystème des startups et dirigée par Jacques Froissant, Altaïde accompagne les startups pour leurs recrutements et la gestion de leurs relations humaines. Jacques est très bien introduit dans le monde de l'entrepreneuriat en France et il intervient régulièrement dans les conférences entrepreneuriales ou comme coach. On le voit partout !

²²⁸ Premier test : un site web actif. Second test : des traces googleisables de moins d'un an. Troisième test : récupération des profils LinkedIn des fondateurs des structures. Quatrième test : petit tour sur societe.com.







	<p>Dirigé par Michel Cezon, l'offre de services de Cogiteo couvre le coaching, la formation et la médiation. Il aide à questionner ses valeurs, ses motivations, ses aspirations pour clarifier la vision de la startup, à connaître son engagement, son niveau de risque pour libérer l'action et les moyens, à évaluer la possibilité d'un échec pour gagner en sérénité et à maîtriser le processus entrepreneurial pour optimiser l'efficacité et l'agilité. Quand on est une petite structure face à un problème ou conflit, on n'a pas les moyens de se payer un avocat ou de se fâcher. La médiation permet de trouver une solution rapide, abordable, confidentielle. De même, les mésententes entre associés, les difficultés relationnelles peuvent être apaisées après une séance avec un médiateur.</p>
	<p>Entr'UP est une sorte de Tinder des entrepreneurs, lancé début 2015. Il aide les wanabe entrepreneurs à former des équipes pluridisciplinaires pour lancer leur projet. Le site exploite un algorithme de mise en relation des membres qui ont besoin les uns des autres pour développer leurs projets et leurs activités. Dans la pratique, c'est surtout un outil de travail collaboratif pour équipes projets.</p>
	<p>Exec Avenue est un cabinet d'executive search international couvrant aussi bien les positions de management que les recherches de membres de conseils d'administration. La société est spécialisée dans la high-tech et couvre les PME de croissance ainsi que les grands groupes.</p>
	<p>Fly The Nest accompagne les startups et les entreprises traditionnelles pour les aider à poser les bases des trois piliers du collaboratif : la vision, et la capacité des leaders à inspirer cette vision, la culture d'entreprise, et le projet. L'agence travaille avec des startups en phase de croissance, ainsi qu'avec des incubateurs, comme le Hub de Bbifrance. Elle les accompagne notamment pour traverser des épisodes clés comme l'aboutissement d'une levée de fonds.</p>
	<p>Lancé par Caroline Pailloux, Ignition Program propose un programme de recrutement dédié aux startups qui est organisé comme un graduate program pour attirer les meilleurs. Il s'appuie sur une sélection drastique des candidats sur leur potentiel à développer des compétences dans la création de startups (polyvalence, curiosité, intelligence de situation, autonomie). Et puis sur une formation continue des candidats une fois placés en startup pour qu'ils développent au mieux ces compétences. Ce modèle permet d'attirer chaque mois plus de 150 candidats des meilleures écoles et formations supérieures sur lesquels sont sélectionnés moins de 10% de talents qui sont ensuite proposés à des jeunes entreprises partenaires.</p>
	<p>L'Associé Idéal a été réée par Vincent Lafargue, aussi créateur de TRILOG Formation. La société propose une formule de coaching personnalisé pour le dirigeant d'entreprise. On peut cependant regretter que la rubrique « Qui sommes nous » de leur site ne soit pas documentée.</p>
	<p>Lincoln est un cabinet d'executive search qui travaille entre autre pour le compte de startups. Il couvre les besoins des entreprises sur la région EMEA (Europe, Middle-East et Africa). La société a huit bureaux en France, Belgique, Pologne, Chine et à Singapour.</p>
	<p>Laurent Sanchez Consultants propose un service de RH externalisé qui pourra accompagner les startups en phase de croissance dans leurs activités de recrutement et d'organisation du management, notamment au niveau des obligations légales une fois que les seuils (CE, CHST, DP, etc) sont atteints.</p>
	<p>Upsourcing est un cabinet de recrutement en ligne au service des startups fondé par Benjamin Liebermann et Michael Fellous, deux ingénieurs et anciens opérationnels de l'IT. Il accompagne les startups dans la recherche et la qualification de profils techniques. L'offre est complétée par le site startuponly.com qui publie des annonces de recrutement dans les startups.</p>
	<p>My Job Company est un cabinet de conseil accompagne les startups dans la constitution de leurs équipes, ce qui intègre la chasse des profils recherchés qu'il s'agisse de collaborateurs ou d'associés pour le ou les fondateurs. L'idée est de suivre l'entreprise pendant tout son cycle de croissance. Elle utilise notamment la cooptation pour gérer les recrutements.</p>

	<p>Neojobs est une agence de recrutement et de relations humaines qui utilise des méthodes de gamification.</p>
	<p>TechMeAbroad est une startup basée aux USA qui propose un site spécialisé en recrutement de talents techniques à l'international. Ils sont partenaires de Startup42, un accélérateur de startups pour aider les entreprises créées par des élèves de l'école 42 à recruter les talents qu'elles ne trouvent pas en France.</p>
	<p>La plateforme Cofondateur permet de trouver un CTO ou développeur associé lors de la création de sa startup. Elle comprend 600 développeurs inscrits ainsi qu'un service de prospection de CTO associé à prix attractif. La plateforme annonce que plus de 1500 porteurs de projets ont trouvé leur associé développeur. Ce qui est difficile à vérifier !</p>
	<p>Timefunding permet de bénéficier d'un expert dans différents domaines avec un paiement différé. C'est une des nombreuses plateformes d'intermédiation de compétences dans l'univers des startups.</p>
	<p>Valio Conseil propose un accompagnement du dirigeant de startup sous forme de coaching. Il couvre notamment la constitution et le management de l'équipe et les modes d'associations, les démarches de recherche de financement, la mise en place d'outils et indicateurs simples et, à la portée de son budget, pour gérer la trésorerie et le reporting mensuel des chiffres clés et l'accompagnement dans les négociations avec les potentiels actionnaires et la gestion de ses "boards", en mettant en place une fonction juridique interne déléguée, complémentaire des avocats.</p>

Recherche et autres idées



Ces structures servent d'intermédiaires entre les entreprises petites et grandes et les laboratoires de recherche. Elles fonctionnent soit comme des cabinets de conseil traditionnels soit avec des outils de type web.



Société	Description de l'activité
	<p>Agorize est une startup qui met en relation les étudiants et les entreprises. Elle permet aux premiers de participer à des concours d'innovation organisés par les secondes. Elle édite plusieurs plateformes : Studyka (challenges pour étudiants), Hackateam (plate-forme de hackatjns en ligne), Upwestart (connexion entre entreprises et startups) et Agorize Custom (permet de lancer des challenges personnalisés et notamment en interne dans les grandes entreprises).</p>
	<p>Bluenove est un cabinet de conseil spécialisé en innovation ouverte. Il propose un arsenal de méthodologies permettant de gérer des processus d'innovation collaborative et ouverte. La société peut mettre les startups en relation avec les grands groupes dans ce cadre. Son fondateur Martin Duval intervient dans de nombreuses conférences, comme à LeWeb 2014.</p>
	<p>ExpertNova met en relation les sociétés innovantes avec les scientifiques à l'échelle européenne.</p>
	<p>Créée en 1988, Absiskey est une société de conseil de 50 personnes qui aide au montage et au management de projets collaboratifs de recherche, développement et innovation (RDI). Ils aident notamment à la récupération d'aides directes et indirectes (CIR/CII) et notamment européennes.</p>
	<p>InWibe est une solution de mise en relation de grandes entreprises et de startups. Elle s'appuie sur une base de données et sur des services comprenant des learning expeditions pour les grandes entreprises.</p>
	<p>HelloBiz propose les nouvelles idées d'entreprises tendances et innovantes à travers le monde pour développer l'inspiration et l'esprit d'entrepreneuriat. Les idées présentées sont peu ou inexploitées en France ou peuvent faire l'objet d'une adaptation sur d'autres marchés. Adapté aux entrepreneurs en herbe qui manquent d'idée.</p>

	<p>PHDTalent est une société qui met en relation des PhD travaillant en freelance avec des entreprises en fonction des besoins des ces dernières. La société fonctionne en mode projet. Elle a une base de plus de 3000 PhD.</p>
	<p>Presans met en contact les entreprises avec les experts et scientifiques de nombreux domaines. Elle s'appuie sur un outil de recherche multicritères (Multistep Dynamic Expert Sourcing).</p>
	<p>Créé en 2014 par les frères jumeaux Pierre le Blainvaux (ex McKinsey) et Olivier le Blainvaux (Rocket Internet et Jumia), TechnoFOUNDERS a pour vocation d'identifier des technologies françaises inexploitées et issues notamment de laboratoires de recherche, pour en faire des leaders économiques. TechnoFOUNDERS propose des équipes et des moyens financiers pour créer des startups technologiques dédiée à la valorisation de travaux de recherche, avec 18 mois pour percer sur les marchés. La société est établie à Saclay, au centre du premier pôle de recherche français. C'est plutôt un startup studio.</p>
	<p>Créée en juillet 2017, Skopai aides les entreprises à travailler avec les startups technologiques. La société propose une plateforme en ligne à accès sécurisé comprenant une description standardisée et objective des startups.</p>
	<p>Tree of Science est une startup qui propose des conseils pour la recherche et la R&D en science 2.0 (audit, implémentation d'outils et de pratique) et en open science (pratique de l'open science et open data, conseil en stratégie pour des campagnes de crowdfunding de projets de recherche).</p>
	<p>Vinaya est une petite structure qui met en relation des PME innovantes et des Grands Comptes, afin, pour les premières, de développer un portefeuille client, et pour les seconds de découvrir de nouvelles technologies qui seront leurs facteurs différenciants pour l'avenir.</p>

Développement logiciel






Trouver un développeur est le casse-tête de nombreuses startups surtout lorsqu'elles ne sont pas créées... pas des développeurs. La formule classique consiste à en recruter au sortir des écoles d'informatique type EPITA, EPITECH, Supinfo et équivalentes. D'autres formules apparaissent qui permettent de confier le prototypage de projets à des développeurs, comme dans le cadre de Hackathons.

Société	Description de l'activité
	<p>Coders in Black est un format de création et réalisation de logiciels (solution TV OTT, applications mobiles, agrégateurs de réseaux sociaux, etc...) pour des porteurs de projets en mode Hackathon. Cela cible aussi bien des startups en herbe que des entreprises qui veulent faire de l'innovation ouverte et du prototypage rapide. Coders in Black met en place une équipe de développeurs et graphistes dans un endroit original (chalet, péniche, mas) qui planche pendant quatre jours dont une demi-journée de briefing et une autre demi-journée de debriefing à la fin). Elle réalise une ou plusieurs itérations autour d'un objectif en échangeant en permanence avec le porteur de projet et son équipe. Ils ont à ce jour réalisé une douzaine de projets avec plus de quatre itérations par projet. Le business model consiste à fracturer de manière traditionnelle les équipes mises à disposition pendant les trois journées de développement, de 300 € à 1000 € par jour selon les compétences proposées. Coders in Black a déjà quelques clients à l'international.</p>
	<p>Alter Way est une société de services spécialisée en Open Source qui a développé une offre d'accompagnement des startups du numérique dans leur développement en proposant un fonctionnement agile. Il compte parmi ses clients quelques belles réussites de croissance qu'il a accompagné au démarrage de leur projet (La Ruche Qui Dit Oui, AlloResto, MisterAuto, Régime Dukhan ...). Cette offre s'articule autour de compétences rares (architectes, lead dev, dev, intégrateurs) sur des technologies émergentes, d'un package d'hébergement cloud, d'une démarche qualité basée sur des architectures scalables, industrialisées, des outils devops et des formations pour assurer la réversibilité.</p>

	<p>Business Process Partner est la structure d'Olivier Rozenkranc, un ancien de Business Objects, qui accompagne les éditeurs de logiciels et sociétés de web pour mettre en place ou remettre d'aplomb leurs processus et méthodes de développement logiciels.</p>
	<p>Human Coders a deux activités Human Coders Jobs, un site d'offres d'emploi conçu pour le recrutement de développeurs. HumanCoders propose des formations au développement logiciel.</p>


Design et produit

Les sociétés de conseil en design aident les entreprises et les startups à concevoir leurs produits en intégrant les besoins des utilisateurs et une discipline créative qui intègre à la fois les fonctionnalités, le mode opératoire et l'apparence des produits.

Société	Description de l'activité
	<p>Invoxia, Withings, Urban Hello et Sculpteo ont en commun d'être des startups et d'avoir fait appel au studio de design Elium Studio pour la conception de leurs objets innovants. Basé à Paris, ce studio créé par Marc Berthier investit tous les champs de la création depuis plus de 10 ans en proposant un design d'auteur au service de l'industrie, entre objets connectés, équipement de la maison, accessoires personnels et mobilier.</p>
	<p>NoDesign est la société de conseil en design numérique de Jean-Louis Frechin. Elle collabore avec des entreprises, des collectivités territoriales, des musées et des laboratoires pour concevoir des produits, des services, des espaces innovants et des projets de recherches. Il les aide à définir des stratégies d'innovations, des produits physiques, des services innovants et des interfaces et des expériences d'usages innovantes. Cela s'appuie sur la réalisation de films, maquettes, prototypes et des livrables de fabrications. La société fonctionne en mode agile grâce à des ateliers de création et de conception transdisciplinaires. Elle propose également des actions de conseils sur les stratégies d'innovation par le design, nouveaux produits et services, et d'urbanisme numérique.</p>
	<p>Bransupply est un intermédiaire permettant de solliciter des designers graphiques au travers de concours de création. Près de 4000 designers sont référencés dans la base du service et chaque concours en mobilise une quarantaine. Il y a eu plus de 1000 projets de traités à ce jour. C'est le moyen d'obtenir rapidement un logo et pour un prix très abordable.</p>
	<p>NumInnov accompagne et conseille les Startups technologiques en croissance dans la structuration de leurs activités et projets autour des métiers de l'électronique et du logiciel embarqué ou scientifique. La société accompagne les startups sur tout le cycle de développement produit : stratégie industrielle, R&D, achats et approvisionnements, ressources humaines, projet, systèmes, développement matériel et logiciel, industrialisation et méthodes, mise en production, SAV.</p>
	<p>Sogilis est une équipe de développeurs experts travaillant avec des startups, PME et ETI avec un accompagnement basé sur le développement logiciel sur un haut niveau de criticité, le conseil stratégique et la recherche de financement.</p>

Financements et conseil stratégique

Ces cabinets de conseil sont des structures de levée de fonds et d'obtention de financements publics qui associent ces services à du conseil en stratégie.



Société	Description de l'activité
	<p>Aceblue est une structure de conseil qui accompagne les startups en stratégie globale (marketing produit, stratégie financière dont business plan et levée de fonds, propriété intellectuelle, ...) et intervient aussi en comité stratégique ou conseil d'administration.</p>

	<p>Actemis est un cabinet de conseil d'aide à l'innovation. Il couvre le financement, le management et le marketing de l'innovation et est spécialisé dans le secteur des TICs, de la santé et des sciences de l'ingénieur. Il se charge d'identifier les sources de financement et aides publiques ainsi que de levées de fonds classiques. Le cabinet mène aussi des études de marché.</p>
	<p>AdConsultem est un cabinet d'accompagnement en recherche de financements publics et aides diverses (fiscales, sociales, liées au recrutement, et pour l'export). Avec une rémunération adossée aux résultats obtenus.</p>
	<p>Astalia est une société de conseil dédiée aux financements publics (CIR, JEI, aides à l'innovation, au développement international, à la croissance, etc.). Elle est basée à Paris et Strasbourg et dispose de relais divers à l'étranger.</p>
	<p>Allia Finance est une société de conseil animée par Sophie Reynal qui propose du conseil financier dans les étapes de croissance des startups, et notamment lors de fusions acquisition.</p>
	<p>Aread est une société d'aide aux financements publics et privés des startups implantée à Paris, Strasbourg et Lyon. Elle couvre la recherche d'aides publiques à l'échelon local, national et européen. Elle est plutôt spécialisée dans les industries traditionnelles au vu de ses références.</p>
	<p>Avolta Partners est une société de conseil en levée de fonds créée par Philippe Rodriguez et Patrick Robin, deux entrepreneurs connus du monde de l'Internet. Basée à Paris et Londres et regroupant cinq personnes, elle couvre toutes les phases du financement de la startup, aussi bien en amorçage que dans les étapes ultérieures et couvre aussi les financements publics.</p>
	<p>Auvalie est un cabinet de conseil en organisation et financement de l'innovation. Ils aident à obtenir des subventions publiques nationales ou européennes ainsi que les déductions fiscales diverses comme le Crédit Impôt Recherche. Leur prestation intègre le management de l'innovation et la création de business plans. Leurs références communicables sont cependant situées dans des industries traditionnelles et pas dans le numérique.</p>
	<p>Ayming, anciennement Alma Consulting et Lowendalmasai est un groupe de conseil qui aide les entreprises à trouver des financements ou des économies pour la recherche et l'innovation, la fiscalité, les charges sociales et les frais de fonctionnement. Ils travaillent plus avec de grands groupes et PME qu'avec des startups, mais leur site contient pas mal d'informations intéressantes dont les startups peuvent tirer parti.</p>
	<p>Be Brave, présidée par Bruno Vanryb, le co-Fondateur d'Avanquest et Président du Programme 5000 startups du Syntec Numérique, est une entreprise de conseil stratégique dédiée au secteur des technologies. Sa mission est d'accompagner les entrepreneurs de croissance et du numérique dans leurs projets de développement et de transformation, de la startup à l'ETI cotée en Bourse. Be Brave intervient dans la stratégie, l'organisation, le plan de développement et la levée de fonds. Le mode d'intervention de Be Brave implique une approche orientée résultats et ne se limite pas à du conseil non connecté à l'opérationnel. Bruno produisait en 2016 une série d'une dizaine de vidéos destinée aux entrepreneurs : « Les 10 Commandements de l'Entrepreneur ».</p>
	<p>CapHorn Invest est un fonds d'investissement et d'accompagnement qui a pour vocation d'accélérer le développement commercial de sociétés à fort potentiel. Il s'appuie sur l'implication coordonnée d'investisseurs qui sont des dirigeants d'entreprises expérimentés pour analyser, structurer, et accompagner ses participations. Il investit dans les projets sur les nouveaux modes de consommation et usages, les outils innovants nécessaires au développement d'un mode de vie mobile, informé et connecté, les solutions présentant à la fois un avantage économique et un impact environnemental et écologique positif. Ils apportent aux startups financées un accompagnement structuré leur offrant l'écosystème et les leviers commerciaux nécessaires à leur développement.</p>
 BFR LC CONSEIL	<p>BFR LC Conseil est un cabinet de conseil spécialisé dans l'optimisation de la gestion du BFR et de la trésorerie des entreprises. Il participe aussi à la recherche de solutions de financement court terme.</p>

	<p>CIRmulator est un outil de simulation du CIR qui est gratuit. Mais comme rien n'est vraiment gratuit dans ce bas monde, sauf lorsque vos données personnelles sont « le produit », cet outil sert ensuite à promouvoir le logiciel Logiciel CIR de LabOxy qui est lui payant.</p>
	<p>Deveum est un spécialiste du financement public de l'innovation qui aide les startups à formaliser leurs projets (investissements, recrutements, export, innovation, développement durable), à identifier les aides publiques disponibles et à monter les dossiers pour les obtenir.</p>
	<p>Effective Capital est un cabinet de conseil en levées de fonds et M&A à destination d'entrepreneurs créé en 2012. Il œuvre sur des opérations en levée de fonds allant de 1 à 10M€, et de 10 à 100M€ sur du M&A.</p>
	<p>Efficient Innovation est une société de conseil proposant un panel de prestations couvrant l'ensemble des besoins de l'innovation, de la stratégie au financement en passant par l'opérationnel. Créé en 1998, le cabinet rassemble 50 collaborateurs dont 11 experts sectoriels, répartis sur 9 agences régionales, offrant ainsi proximité et réactivité à une clientèle variée : grandes entreprises, PME, start up, laboratoires de recherche universitaires et autres organisations publiques et associatives.</p>
	<p>La plateforme Finamatic permet d'accéder en ligne à un bon nombre de financements et aides publiques : les prêts aux dirigeants, les avances remboursables, les agréments, les exonérations de charges sociales et fiscales, les prêts et les subventions. L'offre est articulée sous forme d'abonnements mensuels de respectivement 50€, 290€ et 640€ par mois selon le niveau de service fourni.</p>
	<p>Estimeo est une plateforme de notation et d'information de Financeo dédiée aux startups et aux acteurs du capital-investissement, Leur site note les startups et projets innovants en se basant sur des critères financiers et extra-financiers. Ces notes permettent aux innovateurs de mieux se connaître et se comparer, puis à entrer en relation avec des investisseurs.</p>
	<p>La Financière des Entrepreneurs est une société de conseil qui accompagne les startups et PME innovantes dans l'ensemble de leurs montages financiers, que ce soit des levées de fonds, des restructurations d'actionariat, des financements de projets, les sortie industrielles, etc.</p>
	<p>F.Iniciativas est une société de conseil spécialisée dans le financement de l'innovation par les dispositifs publics et notamment fiscaux comme le Crédit Impôt Recherche. Elle dispose de quatre pôles dont un dédié aux technologies de l'information et de la communication.</p>
	<p>Finovatis est une société de conseil indépendante basée à Lyon qui s'appuie sur les compétences (managériales, financières, fiscales, techniques et scientifiques) d'une équipe de trois consultants expérimentés et fournit un conseil stratégique et une aide au financement, notamment aux projets issus de la recherche. A ce titre, la société permet une optimisation sécurisée du Crédit Impôt Recherche, comme le financement de ses projets collaboratifs au niveau régional, national et/ou international. Leur modèle économique est fondé sur des « Success Fees ».</p>
	<p>FrenchFunding est une société de conseil en financement des startups couvrant à la fois les financements publics et privés, qui partage pas mal de contenus utiles sur son propre site. Certains sont même directement inspirés de contenus de ce Guide des Startups. Le site publie aussi la liste des principales levées de fonds en France chaque mois ainsi qu'un site permettant aux startups de trouver des business angels, basé sur la cooptation via d'autres entrepreneurs. Ce sont les entrepreneurs qui se recommandent entre eux auprès de business angels.</p>
	<p>Administrative Solutions est l'éditeur de logiciel qui a lancé en partenariat avec les conseils régionaux Guichet Unique Subventions (GUS). Ce site permet après un court dialogue de déterminer les 5 à 20 aides auxquelles vous êtes éligibles à court-moyen termes (au format PDF) et de bénéficier d'une veille automatisée par mail. Cette plateforme est à disposition des experts comptables et des cabinets de montage de dossiers d'aides publiques.</p>

<p>Keros Financial Services</p>	<p>Keros Financial Services est une société de conseil spécialisée dans l'accompagnement des entreprises françaises qui intervient dans une chaîne de valeur qui passe par la veille technologique, l'innovation et ses financements, le conseil à l'export et les aides d'Etat. Elle propose une analyse transverse et une méthodologie globale qui a pour finalité une optimisation des résultats de l'entreprise. La société a été créée par Sébastien Pradon, un ancien auditeur de chez KPMG qui a accompagné plusieurs startup à l'international notamment dans des opérations de montage de dossiers financiers pour des levées de fonds et des management buy outs.</p>
	<p>Inovafi assiste les PME innovantes dans le domaine financier avec de l'accompagnement administratif et financier, un service de direction financière à temps partagé et l'assistance au montage de dossiers en aides et subventions. Ces structures ont accompagné une vingtaine d'entreprises dans différents secteurs d'activité dont ceux de l'Internet, des télécom et de l'informatique. Ils s'appuient sur un réseau d'experts scientifiques pour le montage de dossiers d'aides et subventions type CIR, aides à l'innovation et projets collaboratifs (pôles de compétitivité, grand emprunt).</p>
	<p>Innovatys Consulting soutient les entreprises à fort potentiel dans leur croissance en les aidant à construire leur business model (évaluation des marchés ciblés, positionnement, business model optimal, plan de croissance), à financer leur croissance (levée de fonds auprès du capital-risque, financements bancaires et publics), et lancer de nouveaux produits ou services (go-to-market marketing et commercial, prospection grands comptes, distribution indirecte).</p>
	<p>Expertes en financement de l'innovation, après plusieurs années d'accompagnement auprès de startups et PME innovantes, Marie-Odile Senand et Marlène Hardy ont créé leur société de conseil en octobre 2015, Les Elles de l'Innovation. Elles proposent une approche pédagogique et pragmatique des dispositifs de financement public, dont le Crédit Impôt Recherche, et aident à mettre en place les bonnes pratiques en interne.</p>
	<p>Lila Consulting est une société de conseil financière de trois personnes complémentaires (école de commerce, ingénieur, experte-comptable/commissaire aux comptes) qui aide les entreprises et startups à optimiser leur fiscalité. Cela comprend la gestion du Crédit Impôt Recherche. Elle aide donc les startups à préparer leurs JEI et CIR. Sa tarification est à 100% en success fees et la société rédige l'intégralité des dossiers JEI/CIR avant facturation.</p>
	<p>Melcion, Chassagne & Cie est un cabinet de conseil de sept associés basé en France et aux USA créé en 1997 qui accompagne les entrepreneurs dans leur création de valeur et tout au long de leur parcours professionnel. Aux côtés des entrepreneurs comme «board member», l'équipe le conseille sur sa stratégie, son développement organisationnel, l'ingénierie financière avec la particularité d'éviter ou de retarder au maximum toute levée de fonds, sur les négociations et sur ses différentes interrogations en tant qu'Entrepreneur. Ils conseillent environ 200 entrepreneurs de 0 à 1 milliard d'euro de CA sur tous secteurs d'activité en Europe, aux USA et en Asie. Le cabinet adopte une attitude plutôt rare dans l'écosystème qui consiste à éviter tant que possible de faire appel aux VC pour financer les startups accompagnées, et plutôt par leurs fonds propres.</p>
	<p>Merioneo est un cabinet de conseil qui aide les startups à bâtir leur stratégie et les accompagne dans leur processus de financement autant privé (leveur de fond) que public (aides, avances remboursables Bpifrance, Crédit Impôt Recherche, etc).</p>
	<p>MGT est un cabinet de conseil de trois personnes qui accompagne les startups dans la constitution de leur business plan, dans leur approche stratégique et surtout dans leur financement. Elle les prend très en amont pour les faire grandir pendant leurs phases de démarrage.</p>
	<p>Monte Cristo Consulting est un cabinet de conseil spécialisé dans la stratégie de financement des PME technologiques et industrielles, couvrant à la fois les financements privés (capital, dette, capital-risque et capital développement) et publics (en particulier le financement de l'innovation, CIR, Bpifrance, projets collaboratifs). Sa clientèle est composée de groupes industriels, ETI, PME et startups basés en Ile de France, Rhône-Alpes, Provence-Alpes-Côte d'Azur et Languedoc-Roussillon. L'équipe comprend trois associés et sept consultants, experts de la finance et ingénieurs/docteurs en sciences.</p>

	<p>Fondée en 1995 par un avocat fiscaliste, un expert comptable et un HEC, Neva-Net est un cabinet spécialisé dans la recherche de tous les types de financements publics et privés destinés aux PME des secteurs technologiques. Ils accompagnent les PME pour l'obtention de toutes les formes d'aides, de primes, de subventions, d'allègements de charges iscales et sociales, ainsi que pour leurs levées de fonds auprès de fonds d'investissements ou de sociétés de capital-risque. Leur rémunération est strictement liée aux résultats obtenus au fil de nos missions. Ils ont l'air surtout spécialisés autour du Crédit Impôt Recherche.</p>
	<p>Etabli depuis 2007, PNO France est la branche française de PNO Consultants, une société de conseil qui accompagne les entreprises innovantes et les laboratoires de recherche dans leurs recherches de financements publics qui couvre 12 pays en Europe. Cela va jusqu'à la constitution de consortiums technologiques. La branche française comprend une quinzaine d'experts.</p>
	<p>Polinvest est une structure de conseil créée par les pôles de compétitivité accompagne les entreprises dans leur recherche de financements publics et privés, et notamment autour des pôles de compétitivité. La société assure la mise en place au niveau national du label Entreprise Innovante des Pôles (EIP).</p>
	<p>Sogedev est une société spécialisée dans le conseil en financement public qui accompagne les entrepreneurs dans la valorisation de leurs projets de développement à travers l'optimisation et la sécurisation des financements publics mis en œuvre. Cela couvre les phases de démarrage comme celle de l'internationalisation. La société se rémunère uniquement au pourcentage des fonds publics récupérés (aides, subventions). Ils sont focalisés sur l'obtention des Crédit Impôt Recherche, du statut de Jeune Entreprise Innovante, des aides Bpifrance ainsi que des aides régionales, des aides à l'exportation (assurance Coface et crédit d'impôt prospection commerciale). Ce genre de société allège l'entrepreneur des démarches administratives et de la création de dossiers destinés aux différents organismes publics concernés. Faire appel à ce genre de structure est particulièrement indiqué si l'amorçage de la startup sera à forte dominante publique et quand l'entreprise crée beaucoup de propriété intellectuelle et de technologie, faciles à financer par des aides.</p>
	<p>Shapers.xyz accompagne le financement d'amorçage de jeunes entreprises avec un programme spécifique sur l'Afrique en partenariat avec Songhai Advisory à Londres et au Ghana : Shape up Africa.</p>
	<p>Sharing Value est un site web qui propose une méthode de valorisation simple et pratique des startups fondée sur leurs actifs immatériels stratégiques qui représentent généralement 85% de la valeur cachée des entreprises. La somme de chacun de ces actifs est pondérée par des algorithmes via une banque de données multisectorielles internationale. On y ajoute les fonds propres et la trésorerie pour obtenir une valorisation équitable car collaborative et pérenne pour tous, en terme de traçabilité et de valeur périodiquement créée. Le site a utilisé cette approche pour évaluer la valorisation des licornes du marché.</p>
	<p>Spratley Conseil est propriétaire du site http://www.Toutaide.com qui référence les aides publiques aux entreprises, c'est un réseau français de conseil en Aides et Subventions.</p>
	<p>Inventage est une société de conseil qui aide les PME innovantes à obtenir le Crédit Impôt Recherche et les labels afférents (Jeune Entreprise Innovante, Jeune Entreprise Universitaire, PME de croissance). Elle se rémunère au pourcentage sur les CIR obtenus (entre 15% et 25%). Son équipe s'appuie sur un réseau d'une quinzaine d'experts scientifiques et d'anciens de l'administration (qui ont parfois été à l'origine des dispositifs concernés...) qui aident à préparer les dossiers. Le service permet non seulement d'obtenir le CIR, mais surtout de limiter les risques fiscaux car l'obtention du CIR peut facilement donner lieu à des redressements après coup.</p>
	<p>Tioga Ventures est une société de conseil en management qui intervient auprès de grands groupes ainsi que des startups ayant levé des fonds auprès de VCs. Ils sont spécialisés en stratégie, marketing et vente. La boîte fondée par d'anciens consultants ayant travaillé dans des startups de logiciel (Frédéric Halley et Julien Mazerolle) s'appuie sur quatre autres consultants et un réseau d'experts externes.</p>

	<p>Tykya est une société de conseil et d'accompagnement opérationnel de dirigeants de PME innovantes qui met en œuvre une méthodologie héritée des pratiques américaines, basée sur le marketing et la finance. Leurs services s'articulent autour du diagnostic permettant d'évaluer la démarche d'entreprise, de services de conseil et d'accompagnement du pilotage stratégique et opérationnel et des missions opérationnelles au côté des dirigeants. Tykya organise et anime également un séminaire du marketing de l'innovation et un séminaire financement de l'innovation. Leurs clients sont essentiellement des startups high-tech, financés ou pas par du capital risque. La société comprend quatre associés, une demi-douzaine de consultants permanents et un réseau de partenaires experts spécialisés. La particularité de l'accompagnement est de couvrir à la fois les aspects business, vente et marketing tant stratégiques qu'opérationnels, ainsi que les aspects financiers, intégrant une assistance à la levée de fonds.</p>
	<p>Le portail de la création d'entreprise est une plateforme de mise en relation entre entrepreneurs et investisseurs. Elle propose trois types de services : la mise en relation entre entrepreneurs et investisseurs sur sa plateforme internet, l'assistance à la recherche d'investisseurs par la conception de documents de présentation ainsi que du business plan, et le conseil lors de la levée de fonds (négociation, modélisation financière jusqu'au closing de la transaction).</p>

Stratégie, marketing et vente



Ces structures font du conseil en stratégie plus orienté sur l'accès au marché, le marketing et la vente.

Société	Description de l'activité
	<p>2MSens est une société de conseil qui accompagne les éditeurs de logiciel et développeurs d'applications de PME et startups - 160 à ce jour dont 60% à l'international. L'accompagnement est polyvalent : stratégie, innovation, marketing, commerce, organisation, R&D et organisation des services. Ils interviennent pour des clusters (Cluster Edit, Sofwtare in Brussels, Imaginove, Minalogic) et pôles de compétitivité en France ou à l'étranger (Cluster Edit, Sofwtare in Brussels, Imaginove, Minalogic). Elle édite aussi depuis fin 2016 le site CapLogiciel qui propose un annuaire de logiciels destinés aux entreprises.</p>
	<p>Attineo est une société de conseil en stratégie et en innovation qui aide les entrepreneurs à faire mûrir leur projet. Elle s'implique dans les projets jusqu'à en assurer la co-création.</p>
	<p>Atlantic Management est un cabinet de conseil basé à Nantes spécialisé dans l'accompagnement des PME innovantes. Il les aide notamment à structurer leur projet, à passer de l'idée à un produit commercialisable, à présenter et valoriser les offres, trouver les bons partenaires, identifier les sources de financement et développer les nouveaux marchés.</p>
	<p>A2Marketing est une société de services marketing dont les consultants d'A2Marketing sont des directeurs marketing et communication du secteur de l'IT et du logiciel ainsi que des experts du marketing digital. Ils interviennent au niveau stratégique et opérationnel, dans le cadre de missions de direction marketing à temps partagé, de management de transition ou ponctuellement, en renfort des équipes marketing internes. A2Marketing aide les startups à concevoir et mettre en place des stratégies marketing et communication sur mesure, adaptées à leurs besoins et leur budget, combinant online et offline : digital, inbound et content marketing, événementiel, communication corporate, lead generation, marketing partenaires. A2Marketing est associée à A2Partner, un cabinet de conseil stratégique et opérationnel spécialisé dans les partenariats, alliances stratégiques et réseaux de distribution.</p>
	<p>Booster Academy propose de la formation commerciale et cible entre autres les startups. Elle permet non pas simplement de former des commerciaux mais aussi de bâtir sa stratégie commerciale.</p>

	<p>Capital High Tech aide à la construction de stratégies d'innovation, à la définition de business models, au lancement de projets partenariaux, au financement des projets, et à l'accès au marché. Ils interviennent dans de nombreux secteurs d'activité : l'aéro-spatial, l'environnement, l'énergie, le BTP, la santé et le numérique.</p>
	<p>Co Efficient propose des services d'externalisation des forces commerciales en BtoB.</p>
	<p>Copilots se positionne comme un « copilote de l'innovation ». Cette structure de conseil propose un accompagnement qui couvre à la fois les composantes humaines et managériales de l'entreprise, et sa montée en puissance business avec positionnement du projet, définition du business model, création de plan stratégique, recherche de financement et développement des ventes.</p>
	<p>Dirigé par David Nahmani, Dnabridge est focalisé sur les enjeux de croissance de ses clients. Avec Jean Michel Richard (ex-CFO de Dialog Semiconductor), ils accompagnent les fondateurs de startups ayant déjà une traction en leur proposant un workshop d'une journée et un programme d'actions visant à passer leur prochaine étape de croissance et par la création d'un advisory board.</p>
	<p>Elinoi est un accélérateur de développement commercial destiné aux startups qui propose du conseil en stratégie commerciale, la mise à disposition et le management de commerciaux free lance et le recrutement de profils adaptés. Elinoi intervient sur toute la chaîne de distribution de solutions. La spécialisation numérique d'Elinoi implique une compréhension produit permettant d'apporter une réponse adaptée aux besoins clients.</p>
	<p>faberNovel est une société de conseil en innovation qui propose l'optimisation du processus d'innovation, le changement par l'innovation, la maîtrise d'ouvrage et la prospective (veille technologique et des usages). Leur activité cible aussi bien les entreprises établies comme dans le domaine des transports, de la distribution ou des télécommunications que des startups. Pour ces dernières, FaberNovel se rémunère par de la prise de participation dans les sociétés. Sa branche USA organise des learning expeditions dans la Silicon Valley et au CES de Las Vegas.</p>
	<p>Basé à Bordeaux, First Link réalise des audits de données avec un outil innovant de spatialisation de données issues du web.</p>
	<p>Fundyz est une agence de communication intégrée qui aide les startups à se faire connaître. Elle a notamment développé un savoir-faire pour générer du buzz autour de projets qui cherchent à se financer par le crowdfunding sur des plateformes telles que Kickstarter.</p>
	<p>Inficiences est un cabinet de conseil en marketing opérationnel qui aide les entreprises européennes B2B à s'approprier les meilleures pratiques en matière de fonctionnement des opérations marketing, à accroître l'efficacité de leurs dépenses, à assurer la traçabilité de l'impact des actions marketing sur la rentabilité de l'entreprise et à prouver la création de valeur du département marketing. La société a été créée par Grégoire Michel, doté d'une vingtaine d'années d'expérience dans l'industrie du logiciel chez des éditeurs américains (Oracle, BMC) et français, très souvent à l'état de startups (Systar, Newcleus, Calendra, Cartesis).</p>
	<p>Innocherche est un réseau de veille d'innovations qui sélectionne des entreprises innovantes pour aller ensuite les présenter lors de réunions « Veille Innovation » d'une heure aux décideurs d'entreprise. Autre originalité, InnoCherche s'appuie d'ambassadeurs - 250 formés fin 2011 - qui sont des cadres supérieurs qui activent leurs réseaux pour déclencher ces réunions de veille d'innovation auprès des décideurs. Innocherche permet ainsi une prospection commerciale démultipliée du côté des sociétés innovantes et facilite aussi la nécessaire veille innovation que doivent faire les dirigeants des grandes entreprises. La société organise aussi un voyage d'étude au CES de Las Vegas.</p>
	<p>Maika Assistance est une entreprise de services de gestion et de e-assistance située à Madagascar. Elle permet de déléguer des tâches d'assistance commerciale et administrative tout comme de communication web et de community management.</p>

	<p>Innorobo accompagner la stratégie prospective et d'innovations des startups en robotique et IA. Fort d'une dizaine d'années d'expérience et d'une marque reconnue à l'international, Innorobo a tissé des liens étroits avec les experts, pionniers, influenceurs et décisionnaires de la filière et chaîne de valeur robotique internationale : chercheurs, roboticiens, institutionnels, investisseurs et usagers. La société propose des services d'information (veille, études, news, conférences ad hoc), de mise en relations (Intermédiation, missions internationales, annuaire de 8.000 acteurs de l'écosystème robotique mondial), de communication (18 000 contacts qualifiés) et de consulting dédié aux acteurs de l'innovation pour accélérer leur stratégie et dynamique en Robotique et IA.</p>
	<p>Créée un par une ancienne d'IBM et du marketing d'Autodesk, Anne Ricaud, le cabinet de conseil Market Solutions Consulting est spécialisé dans le marketing et développement commercial des entreprises technologiques. Il assiste des clients nationaux et internationaux, grands groupes, PME ou startups dans le secteur informatique, et surtout l'édition de logiciels. Ce, autour des problématiques de développement : études de marché, création de couples produits/marchés, marketing opérationnel et développement commercial, notamment par le montage de réseaux de vente et de partenariats.</p>
	<p>Au sein Marketing2Business, Véronique Hermann-Flory propose l'accompagnement des acteurs des écosystèmes startup (startups, incubateurs, fonds,...) et innovation PME (PME, centres de recherche, ADEME, CEA, fonds...) dans les domaines suivants : stratégie business, stratégie de croissance et stratégie d'innovation, stratégie marketing et marketing opérationnel, diagnostic et étude de marché, mentoring, jury et financement de startup.</p>
	<p>Namae Concept propose des solutions avancées pour créer le nom de sa société avec un accès à son logiciel en ligne de création et validation de noms de société, marque et produit et des prestations de services associées.</p>
	<p>MyCrowdCompany est une startup qui propose une plateforme combinant le crowdfunding et la gamification. Mise en oeuvre en blanche sur le site web des entreprises clientes, la solution leur permet de mettre en oeuvre leur marketing participatif en s'appuyant sur une communauté existante et de lancer leur propre campagne de crowdfunding. Les mécanismes du jeu et de points et badges incitent les consommateurs à devenir des ambassadeurs des produits et à développer la viralité des offres promues. Elle vise à engager les consommateurs et early adopters d'une manière différente des sites de crowdfunding. La captation de l'audience reste à la charge des entreprises clientes.</p>
	<p>Neoshop Laval est une plateforme commerciale et marketing pour accompagner les startups dans la commercialisation de leurs innovations. Elle se présente sous la forme de concept stores « brick and mortar » où les produits peuvent être vendus ou testés par les clients. Le lieu est aussi agrémenté d'une cantine numérique, d'un espace de coworking et d'un centre de formation. Le premier de ces <i>concept stores</i> a été lancé à Laval et il s'intègre dans un réseau international qui intègre notamment un Concept Store équivalent lancé à Londres par l'University College of London.</p>
	<p>No Limit est un cabinet fondé en 2012 spécialisé dans le marketing produit opérationnel. Il intervient dans les domaines de la TV numérique, de l'Internet des objets de l'expérience utilisateur. Les intervenants ont une très bonne connaissance des marchés en Asie du Sud-Est, Inde, Europe et Amérique du Nord. Le cabinet intervient auprès des vendeurs de solution ou startup pour les aider à réaliser leurs plans "go to market", études de marché, business plan, cycle de vie produit, définition fonctionnelle et argumentaires de vente. Il travaille aussi auprès des opérateurs TV ou Internet dans leurs stratégies produits, le pilotage d'appels d'offre. Il assure aussi un support dans la qualification de startups dans le cadre de fusions/acquisitions ou d'investissements en capital.</p>
	<p>Noova est une place de marché en ligne qui sélectionne, teste et vend les produits matériels les plus innovants du monde entier et notamment ceux des startups d'objets connectés de la French Tech. Le site référence plusieurs centaines de produits.</p>

	<p>Novaxone a été créé en 2009 par Alain Meller qui après avoir démarré dans la recherche (en intelligence artificielle), a travaillé au sein de startups du logiciel et de multinationales américaines, à des postes techniques, marketing, business development ou de direction générale. Il a également co-fondé un fonds de capital-risque dans les années 2000 et fait le métier d'investisseur. Il met cette expérience au service des entreprises et des entrepreneurs en se focalisant sur la définition de l'offre dans ses dimensions stratégiques et opérationnelles. Il intervient en coach global et si nécessaire de manière très opérationnelle, sur des missions de définitions de la stratégie marketing et produit ou sur l'élaboration de business plan. Alain est également mentor au Founder Institute.</p>
	<p>Le service Pimentomap propose aux entrepreneurs d'évaluer automatiquement la qualité de leur business model en ligne. L'entrepreneur se rend sur le site du service, il crée un Map en répondant à une vingtaine de questions et un scoring détaillé est généré. Cette page de résultats présente sur une échelle de 1 à 100 les chances de succès du business modèle selon plusieurs axes et génère un commentaire avec des conseils pour améliorer l'idée de l'entreprise. La société propose aussi la Pimento Map Academy aux professionnels de l'encadrement de porteurs de projets (consultants, analystes, coachs ou business angels). Cette formation leur propose des outils leur permettant de mieux analyser les opportunités des projets qui leur sont présentés.</p>
	<p>Product Hunt est un site lancé à San Francisco qui aide à découvrir des produits intéressants autant logiciels que matériels. Ils sont valorisés via les votes des utilisateurs du site. C'est une sorte de Kickstarter sans le financement participatif. L'équipe du projet a été accélérée au Y Combinator en 2014. Elle a ensuite levé \$7M en trois tours.</p>
	<p>RateAndGo est un service de l'agence de notation numérique exægis. Il propose une notation gratuite aux startups qui évalue leur niveau de maturité en fonction de leur stade de développement. Celles qui obtiennent un score supérieur à 60% sont relayées vers des fonds d'investissements et des clients de grandes entreprises. Elle aide à formaliser les points forts et faibles des business plans. L'audit est donc un produit d'appel permet de créer une base de données de startups. La notation couvre une soixantaine de points qui sont récupérés de manière déclarative en ligne. Cette offre est intégrée par Syntec Numérique dans le programme #5000 startups.</p>
	<p>Créée par Stéphanie Bouchet, une ancienne de Skype, British Telecom et Warner Bros, RougeFrog est une agence spécialisée dans l'aide marketing aux startups, couvrant à la fois la stratégie et l'exécution, ainsi que des disciplines spécialisées, incluant la marque, le marketing produit, marketing en ligne, marketing social, le market planning et la stratégie marketing d'acquisition et de fidélisation. RougeFrog est basée à Londres et assiste aussi bien des clients nationaux et internationaux, qu'ils soient basés en Europe et/ou aux Etats-Unis."</p>
	<p>Start & Scale a été créé par l'ancien animateur du programme startup de Sun pour l'Europe du sud (Sun Startup Essentials), Laurent Chiozzotto. Il exerce son activité de conseil indépendant auprès d'entrepreneurs du web dans les domaines de la stratégie, du positionnement marché et du go-to-market. Avec une expérience commerciale et marketing de plus de 20 ans dans le secteur IT chez des constructeurs comme Sun et des éditeurs comme Oracle, il intervient essentiellement sur les activités de création et de distribution de logiciel en mode propriétaire ou open source. Il est par ailleurs membre du comité d'agrément et expert auprès de Scientipôle Initiative. Vous pouvez le contacter à l'email suivant : laurent.chiozzotto@googlemail.com.</p>
	<p>L'équipe lyonnaise de Tech2Market est faite de scientifiques et ingénieurs avec compétences marketing et business. Elle accompagne des projets portés par des scientifiques et ingénieurs. Elle les aide à valoriser des travaux de recherche et technologiques, soutien le développement de projets innovants, aide à trouver des financements publics et au développement international. La société travaille notamment dans le spatial avec l'ESA et la santé avec l'APHP.</p>
	<p>Teknometrix (TKM) propose de l'accompagnement dans le développement technologique. Elle s'appuie en particulier sur une solution logicielle en ligne de data mining appliquée à la littérature scientifique et économique qui permet de préparer sa veille technologique.</p>

 Pascal Labarre	Pascal Labarre accompagne dans Trade Esprit les startups dans leur développement stratégique, marketing et commercial. Il s'appuie sur 25 ans d'expérience dans des fonctions commerciales chez des éditeurs de logiciels dans le retail. Plus de détails ici .
 CAPTURE THE VALUE	Vianeo est un fournisseur de solutions - intégrant conseil et logiciel - d'aide à la conception de la stratégie d'accès au marché de l'innovation. www.via-designer.com , sa gamme de solutions logicielles collaboratives en mode SAAS, intègre en exclusivité la méthode ISMA360 (Innovation Systemic Marketing Analysis). Son approche s'applique à tout porteur d'une idée ou d'un projet qui a une solution et cherche ses premiers utilisateurs/clients. L'enjeu est d'aider le porteur du projet à identifier les 5 preuves de valeur de son projet : la légitimité, la désirabilité, l'acceptabilité, la faisabilité, la viabilité. Les références comprennent : l'Université Paris-Saclay, la SATT de Saclay et celle de LuTech, l'INRIA, l'Institut Mines Telecom, le St John's Innovation Center de Cambridge, l'ICT Digital Europe et divers grands comptes (Pierre Fabre, HSBC, GDF-Suez, Air Liquide, La Poste, Altran) et des PME (comme Les Joyeux Recycleurs, Seemage, BioCare, Dotmobile et Adlynx).

Communication





Voici les structures qui accompagnent les startups dans le domaine spécifique de la communication, qu'elle soit digitale ou qu'il s'agisse de la prise de parole. L'accompagnement marketing plus généraliste est situé dans la liste précédente.





Société	Description de l'activité
	Ideas on stage est la société de Phil Waknell, un américain francophone habitant à Paris. Il propose accompagnement, formation et coaching pour aider les fondateurs de startups à réussir leur pitch. Ils sont notamment présents dans l'accélérateur Microsoft Ventures et coachent les porteurs de projets pour leurs pitches dans les Demo days.
	L'agence Kis.Cool vous aide à mettre en place la stratégie identitaire de la startup, ses discours commerciaux et ensuite, à créer son identité visuelle. L'approche permet d'obtenir une identité complète : un discours commercial court et long, un logo, une charte graphique, des cartes de visite, un site web, un template de présentation et de brochures commerciales.
	La Cavalerie est une agence de création et conseil en communication, créée par des entrepreneurs pour des entrepreneurs. Le cœur d'activité de La Cavalerie est le design, décliné autour de l'identité visuelle, de la création de sites internet et de vidéo.
	William Roy est coach pour entrepreneur qui les accompagne sur plusieurs dimensions et particulièrement sur la prise de parole en public. Il a lancé sur Kickstarter un jeu de cartes, le Pitch Cards, qui permet de s'entraîner à réaliser ses pitches. Des questions servent à titiller la réflexion des orateurs pour les améliorer : où sont ses mains ? Comment commencer ?
	La startup Pitchy propose une solution innovante permettant de réaliser des vidéos professionnelles à partir de modèles personnalisables. Pitchy s'adresse aux startups, TPE, PME, professions libérales, autoentrepreneurs, artisans, commerçants, indépendants. Il est possible de choisir une vidéo réalisée par un de leurs designers et d'y incruster des logos, textes, et photos pour générer une vidéo sur mesure. Pitchy permet d'obtenir en moins de 30 minutes une vidéo réalisée par une équipe de designers pour des prix très avantageux, situés entre 99€ et 399€.
	La société d'Annabelle Roberts Present Perfect accompagne les startups aussi bien que les grandes entreprises dans la préparation de leur prise de parole, du fonds à la forme, des pitches aux keynotes. Elle a notamment OVH comme client.

Services juridiques

Ils sont incontournables pour créer les statuts de la société ainsi que dans le domaine contractuel et dans la propriété intellectuelle.

Société	Description de l'activité
	<p>Créé par des avocats issus de grands cabinets d'affaires français et internationaux, Bold Avocats propose ses services de « startup lawyers » aux entreprises innovantes dans les secteurs de la création, des nouvelles technologies, des télécommunications et des médias. Il propose une offre spécifique aux créateurs d'entreprise qui va de leur phase d'amorçage jusqu'à leurs levées de fonds, en passant par la recherche d'aides et subventions publiques, et les accompagne dans leur développement. L'objectif est de sécuriser juridiquement les projets en amont pour mieux les valoriser ensuite à l'égard de futurs investisseurs. Travaillant en partenariat avec des incubateurs, pépinières et accélérateurs de projets, La société propose des packages forfaitaires pour toutes ses prestations.</p>
	<p>ActeCil est une société gérée par Elodie Royer qui fournit une fonction support juridique sur les questions de vie privée. La société basée en Alsace a aussi une branche à La Réunion. Elle fournit des recommandations de mise en conformité, de rédaction des CGU/CGV (conditions générales d'utilisation et de vente). Ces CGU/CGV doivent ensuite être validées par des avocats.</p>
	<p>Lexing a été fondée par Alain Bensoussan, un avocat « historique » du numérique en France qui a créé son cabinet en 1978. Ses clients sont autant les grandes entreprises du secteur que des startups. Il couvre tous les aspects juridiques du numérique et est un spécialiste reconnu du contentieux dans ce domaine. Le site web du cabinet est présenté sous forme d'un blog couvrant l'actualité juridique du numérique.</p>
	<p>Le célèbre cabinet d'avocat August & Debouzy souhaite aussi développer son activité de services juridiques intégrés auprès des startups. Il a ainsi lancé http://startyou-up.com/, un programme d'accompagnement d'une dizaine de startups à un tarif avantageux. En 2015, une soixantaine de startups avait concouru pour en bénéficier. Cinq startups avaient été sélectionnées : Deepomatic, Igloo, Je Vis Mieux, Myeggbox et My Travel Mate.</p>
	<p>Bird & Bird est un grand cabinet d'avocats international qui couvre tous les secteurs d'activités.</p>
	<p>La startup Captain Contrat propose la réalisation de contrats en ligne avec des templates. Cela peut être pratique pour les activités courantes. Mais probablement pas pour les contrats fondateurs de la société et notamment le pacte d'actionnaire.</p>
	<p>Fondé par Victoria Davidova, le Cabinet Davidova Avocat est une structure indépendante dédiée aux entrepreneurs et plus particulièrement aux startups innovantes. Doté d'une forte culture entrepreneuriale, il accompagne les startups à tous les stades de la vie des affaires en leur proposant des prestations juridiques sur-mesure en conseil et contentieux se combinant parfaitement à leur stratégie commerciale et financière. Le cabinet pratique une facturation transparente et prévisible adaptée aux besoins de trésorerie des startups.</p>
	<p>D2K Avocats accompagne les start up dans leurs problématiques juridiques et les aide dans leur développement, notamment à l'étranger. Il gère la constitution de sociétés, les acquisitions, prises de participation, la gouvernance, l'émission de titres et ouverture du capital, la gestion juridique des actifs immatériels (marques et brevets), les conflits judiciaires notamment ceux entre actionnaires, l'aide à la rédaction/négociation des contrats commerciaux, les conditions de vente et les créations de site internet (contrats prestataires, procédure CNIL).</p>





<p>Georgie Courtois chez De Gaulle Fleurance et Associés</p>	<p>Georgie Courtois intervient en conseil et en contentieux en droit de la propriété intellectuelle (droit d'auteur, droits voisins, marques, dessins et modèles, brevets) et en droit des nouvelles technologies (informatique, internet, cryptologie, données personnelles...). Il met à profit une connaissance des marchés des objets connectés, du big data, de l'impression 3D, de la robotique, drones et de l'intelligence artificielle ainsi qu'une expérience des questions liées à la lutte anti-piratage informatique et à la lutte contre la cybercriminalité.</p>
	<p>Gide Loyrette Nouel est l'un des plus gros cabinets d'avocats en France et dans le monde avec 19 bureaux dans le monde, 650 avocats, dont 103 associés. C'est un cabinet généraliste qui couvre les besoins des entreprises de toutes tailles ainsi que des pouvoirs publics.</p>
	<p>Harlay Avocats, anciennement Kahn & Associés, est un cabinet français indépendant fondé en 1988, travaillant depuis l'origine essentiellement pour les sociétés et investisseurs des domaines de la technologie, d'Internet, du commerce électronique, de la biotech, des sciences de la vie, clean techs, et dans les médias. Il emploie 30 avocats à Paris et accompagne ses clients tant en France qu'à l'étranger, dans la plupart de leurs besoins en droit des affaires : création de sociétés, levées de fonds, fusions-acquisitions, bourse, contrats, licensing, propriété intellectuelle, fiscal, droit du travail et contentieux. Les clients du cabinet sont des sociétés françaises pour leurs activités françaises et internationales, et des multinationales situées aux États-Unis, en Europe, en Israël et en Chine. Le cabinet a aussi un bureau à Shanghai, et un réseau de correspondants dans la plupart des pays du monde.</p>
	<p>Atlantech Partners est un cabinet d'avocats d'affaires situé à Paris, New York et Vancouver qui pourra intéresser les startups qui ont une activité de part et d'autre de l'Atlantique.</p>
	<p>IP TRUST est un cabinet de conseil en propriété intellectuelle créé par Pierre Breeze. Le cabinet a créé son programme d'accompagnement de startups généraliste, PULSE, centré toutefois autour de la valorisation de la propriété intellectuelle.</p>
<p>Morgan Lewis</p>	<p>Morgan Lewis & Bockius est un cabinet d'avocats international de plus de 1450 avocats. Il est établi à Paris depuis 2004, avec 28 avocats. Comme Gide Loyrette Nouel, c'est un cabinet international généraliste.</p>
	<p>LegaLife est un service juridique en ligne qui permet de générer automatiquement ses statuts personnalisés après avoir répondu en 10 minutes à une série de questions simples et compréhensibles. Le service est complété par l'accès à des avocats partenaires via une messagerie.</p>
	<p>Oxeolya Avocats est un cabinet d'avocats d'affaires indépendant fondé par des avocats issus de cabinets français et internationaux de premier plan. Il intervient principalement dans deux pôles d'activités : les opérations de capital investissement (LBO, levées de fonds...), fusions-acquisitions, restructurations et financement (associé : david.guez@oxeolya.com) et la propriété intellectuelle, les nouvelles technologies et le droit de l'informatique (associée : anne.stutzmann@oxeolya.com).</p>
	<p>Dans Pollak Avocats, Yves Pollak est avocat d'affaires et intervient principalement en droit des sociétés et nouvelles technologies. Il a exercé pendant près de 10 ans dans le domaine des fusions-acquisitions et du capital investissement au sein de cabinets de premier plan, avant de fonder son cabinet en 2007. Il réalise des opérations de haut de bilan, aussi bien pour des groupes structurés que des startups, et les conseille régulièrement dans le domaine des logiciels, e-commerce et e-marketing</p>
	<p>Cabinet Plasseraud est un cabinet d'avocats spécialisé dans la propriété intellectuelle.</p>
	<p>Fondé par Sabah Boumesla, Reveability est un cabinet d'avocats spécialisé dans le coaching juridique des startups. Le cabinet propose notamment un forfait pour la création d'entreprise, la Justart Box comprenant la création de statuts et un pacte d'associés, pour 1500 € HT.</p>
	<p>Saul Associés est une structure d'accompagnement juridique parisienne qui se focalise les startups et leur propose un avant-goût de ses services via des rencontres gratuites permettant aux entrepreneurs de défricher les questions juridiques de leur projet.</p>

	<p>Touroude & Associates est un cabinet de conseil en propriété industrielle agréé INPI, OEB et CIR, tourné vers l'accompagnement aux startups (brevets, contrats). Il intervient aussi auprès d'investisseurs pour la réalisation de <i>due diligence</i>. Le cabinet comprend 21 consultants séniors dans la plupart des domaines techniques. En 2017, T&A lançait YesMyPatent, un service digitalisé permettant de protéger les inventions facilement. Notamment, avec la commande de son brevet en ligne et paiement en CB, des tarifs affichés et compétitifs, un échange avec un conseil en PI sur une plateforme cybersécurisée avec une traçabilité des échanges et une vérification de l'éligibilité de son invention au brevet immédiate et gratuite 24/24, 7j/7.</p>
	<p>Yrytys est un site web destiné aux entrepreneurs pour alléger les charges administratives lors de la création, de la liquidation, des modifications de statuts et de cessions de parts. Il documente par ailleurs les différents types de statut d'entreprise.</p>
	<p>Walter Billet Avocats est un cabinet d'avocats qui accompagne les startups et joue le rôle de passerelle entre les entreprises ayant développé leur département de corporate venture, les startups, les fonds d'investissement et les banques d'affaires. Il est spécialisé en private equity, droit des technologies et propriété intellectuelle. Avec quatre autres cabinets d'avocats, il apporte un support juridique aux startups hébergées dans le Founders Program de STATION F. Il est également partenaire du NUMA Scale Hub, un programme dédié aux startups internationales pour les accompagner dans leur approche des marchés français et européen.</p>
	<p>Je protège mon projet est un site qui permet de déterminer rapidement les différentes manières de protéger son projet d'un point de vue juridique.</p>

Relations publiques

C'est une activité où les acteurs sont nombreux. J'ai listé ici ceux que j'ai identifiés qui se focalisent pas mal sur les startups. Vous pouvez travailler avec un forfait mensuel ou par forfait lié à une opération (lancement de produit, etc). Le forfait est justifié si vous avez une activité et une roadmap d'entreprise bien fournie.

Voici d'autres agences identifiées pour leur activité de support RP de startups exposantes au CES de Las Vegas : Licence K, Mediasoft RP, Oxygen, Choyou, Image7, Kalima, Agence Cap&Cime PR, Porter Novelli ainsi que Brotman Winter et Field.

Société	Description de l'activité
	<p>Ballou PR est une société de conseil en relations publiques particulièrement indiquée aux startups qui souhaitent se faire connaître non seulement en France mais aussi à l'étranger (Europe et USA). Elle a un bureau dans la Silicon Valley, un à Londres et un à Paris.</p>
	<p>Créée en mars 2007 par Yasmina Madafi (ex-Ketchum/DDB), Tag Digital, anciennement Ex Alto, est une agence conseil en relations presse et influenceurs. Elle intervient à la fois dans les secteurs BtoB et BtoC, des startups aux grandes entreprises. Elle couvre le numérique, l'énergie solaire et les services à la personne.</p>
	<p>Rumeur Publique propose aux startups de définir leur plate-forme de marque, concevoir leur plan de communication et leur stratégie d'influence. L'agence assure les relations avec les media et les institutions publiques ainsi que les stratégies digitales. Rumeur Publique est aussi partenaire de nombreux fonds d'investissement et incubateurs.</p>
	<p>Kalima est une agence de relations publiques qui a l'habitude d'accompagner des startups. Elle gère notamment la couverture RP de nombreuses startups qui exposent au CES de Las Vegas.</p>

International



Mettre les pieds à l'étranger ne doit pas se faire au hasard. Là aussi, il faut se faire accompagner, notamment dans le pays d'accueil. Pas mal de français jouent ce rôle là sur place. Ils peuvent organiser des voyages d'exploration et de prospection (learning expeditions), créer une filiale locale ou aider localement dans différents domaines (juridique, etc).


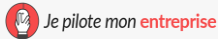


Société	Description de l'activité
	Business Crescendo accompagne les entreprises innovantes dans leur développement commercial à l'international.
	International Boost est une société qui accompagne le développement opérationnel d'entreprises à l'international. Elle organise notamment la présence de startups au CES de Las Vegas.
m[dot]partners	Créée au Japon par Francis Perrin, un ancien de Multimania, GOA.com et Orange Lab Tokyo, m[dot]partners accompagne les sociétés internet qui souhaitent accélérer leur développement au Japon et en Corée, ou profiter du meilleurs de l'innovation digitale locale (suivi de tendances, mission d'immersion et de conseil, mise en place de partenariats, représentation locale...).
	Dixit est startup qui propose un service en ligne de traduction que les startups peuvent notamment utiliser pour traduire dans plus de 30 langues leurs outils marketing. Le service est aussi disponible via des APIs.
	Gershon Consulting est un cabinet de conseil franco-américain basé à New York qui fournit une aide généraliste à l'implantation aux USA pour les startups françaises. Il propose notamment des études de marché, des approches de « go to market », la création de business plans permettant l'immigration aux USA, l'externalisation de forces de vente et l'obtention d'aides financières fédérales.
	Basée aux USA, à Paris et Barcelone, Inovexus accompagne, accélère et cofinance les startups qui veulent se développer aux USA.
	Pramex aide les startups à s'implanter à l'étranger. Elle en a accompagné plus de 50. Elle les aide à créer leurs filiales en prenant en charge la création et la gestion administrative des structures à l'étranger, jouant le rôle de DAF externalisé. Ils complètent cela avec des services RH (élaboration des contrats de travail, fiches de paie, ...), assurances, reporting, gestion du compte en banque, juridique, etc. Les pays couverts sont les USA, l'Allemagne, le Royaume Uni, l'Italie, l'Espagne, la Pologne, le Chine, dotn Hong-Kong, au Brésil, en Inde et dans les pays du Maghreb.
Robert des Monts	Robert de Monts aide des sociétés dans le marché de la sécurité ou du logiciel d'entreprise à mettre en place et exécuter leurs stratégies de Go To Market, de financement, ou d'acquisition, en tant qu'advisor ou opérationnel par intérim. Il les aide aussi à s'implanter aux USA. Basé dans la Silicon Valley depuis 1990, ancien exécutif au sein de grands groupes (CheckPoint, Hitachi, Dassault Systèmes, IBM) et CEO/COO de plusieurs sociétés financées par du capital risque (Cyphort, Imera, Solsoft, Boostworks), il partage son expérience d'avoir amené trois sociétés françaises aux USA, de quatre levées de fonds (US/Europe) et de deux ventes de sociétés aux Etats-Unis, avec des jeunes startups américaines, ou françaises voulant s'établir aux US.
	Créée en 2010 à Shanghai, Shanghaivest est une société de conseil en fusions et acquisitions et levées de fonds entre l'Asie - et en particulier la Chine - et Europe et les USA. Shanghaivest est notamment intervenue dans les opérations suivantes : l'entrée au capital d'Albatross Global Solutions, société ayant son siège à Shanghai, par 1000mercis, société cotée sur Euronext ; levée de fonds de serie A pour AppAnnie, le leader de l'analytique pour applications mobiles; levée de fonds pour le 1er site e-commerce chinois dans les produits pour femmes enceintes et nourrissons ; vente par le fonds IDG Vietnam de plusieurs participations.

 <p>Corporate Development</p>	<p>Stratango Consulting est un cabinet de conseil en stratégie corporate development, fondé et dirigé par des entrepreneurs et spécialisé dans le développement international des entreprises technologiques innovantes. Stratango Consulting accompagne les dirigeants dans le déploiement opérationnel des moyens et des ressources (acteurs, marketing, production, financement) pour répondre avec pertinence à leurs objectifs de croissance et de leadership.</p>
	<p>Synkro Consulting est un cabinet de conseil qui accompagne les startups qui veulent s'installer aux USA. Il est mené par Sara Sebban qui est basée à Vancouver.</p>
 <p>THE TRIANA GROUP, INC</p>	<p>Triana Venture Partners incube les filiales américaines de PME françaises innovantes sur un modèle de ressources partagées de type « Subsidiary as a Service ». Elle se focalise sur les domaines de la santé et des technologies aux États-Unis et en Europe. Ils disposent d'un incubateur à New York, le Triana Labs. Ils proposent un réseau de décideurs dans l'industrie et d'experts permettant à l'entreprise de bénéficier de conseils et d'ouvertures aux États-Unis, des solutions de développement sur mesure pour l'entrée sur le marché américain (étude de marché, programmes de business développement, accompagnement dans les décisions stratégiques et conseil sur les opérations d'acquisition), et un showroom technologique au sud de Manhattan.</p>
	<p>WDHB Learning Group est la société de conseil de Pascal Baudry, aussi connu pour ses ouvrages sur les différences entre la culture française et la culture américaine, propose des voyages de découverte des USA et plus particulièrement de la Silicon Valley pour les entrepreneurs. Avec rencontres d'entreprises et mises en réseau. Ce service intéresse surtout les grandes entreprises mais les startups en phase exploratoires pourraient y trouver leur compte.</p>
	<p>L'association française des éditeurs de logiciels TechInFrance, anciennement AFDEL, a établi un bureau dans la Silicon Valley en 2011. Bon à savoir !</p>
	<p>Ztp organise notamment des voyages d'exploration pour les entreprises leur permettant de trouver des partenaires technologiques pour développer leurs solutions dans le cadre de développement sur le marché Nord-Américain, pour développer leur offre commerciale sur leur marché domestique ou pour compléter leur infrastructure technologique. Les startups trouveront leur bonheur dans les conseils dont elles ont besoin sur les différentes thématiques d'implantation (communication, management...), de développement au sens technologique du terme, ou de levée de fonds. Ces voyages sont organisés par Philippe Jeudy qui est basé dans la Silicon Valley depuis pas mal d'années. Il organisait auparavant cela sous l'appellation GeekTrip.</p>


Finance

Il faudrait idéalement citer tous les experts-comptables mais la place ne le permet pas !



Société	Description de l'activité
	<p>CapGefi est une société qui permet d'outsourcer la fonction de Directeur Financier pour les TPE et PME. Elle organise et coordonne la production des éléments financiers, met en cohérence les documents, établit les procédures et élabore les tableaux de bord. Elle anime et analyse le reporting financier pour accompagner la prise de décisions opérationnelles. Elle gère également les relations avec les partenaires financiers.</p>
	<p>Expen est un cabinet d'expertise-comptable au service des entrepreneurs qui présente la particularité d'associer les expertises sur le financement des startups (aides publiques, levées de fonds) et sur l'exploitation. C'est une formule de one-stop-shopping financière innovante. Le cabinet a été créé par Olivier Younes, un ancien du capital risque qui avait notamment œuvré chez Siparex et de Patrick Berger, avec une expérience d'expert comptable et de commissaire aux comptes. Fin 2014, ils avaient déjà 200 clients dans les startups et les ETI.</p>

	<p>Hello Hello est une agence de services d'accompagnement et de gestion administrative à destination des petites structures dont les startups, avec un service à la carte. La société installée à Montpellier croise les compétences de l'agence de communication La Jungle et de la société de conseil en management, C2Consulting. Les services de délégation à distance au niveau national sont proposés avec des forfaits démarrant à 390€ par mois pour les startups. Ils comprennent un service de secrétariat et gestion administrative, l'administration des ventes (facturation, impayés,...) et l'organisation d'événements professionnels, avec en option un service de création de contenus numériques.</p>
	<p>JePilote est un site en ligne qui propose gratuitement les outils suivants en cloud : la gestion commerciale avec devis/facturation et relance clients, la gestion des achats et notes de frais, la gestion électronique des documents, la préparation de la déclaration de TVA, la génération de tableaux de bord avec suivi des marges et de trésorerie. L'outil est adopté par une centaine de cabinets d'expertise comptable qui, eux, utilisent une version payante, et plus de 4 000 TPE dont près de 500 starts-ups. C'est donc du freemium segmenté dans le principe.</p>
	<p>Le site Smallbusinessact propose une solution de comptabilité et de gestion en ligne. Il permet de gérer sa startup depuis son mobile et de publier sa liasse fiscale en appuyant sur un bouton. C'est une image bien entendu ! L'application propose notamment un système de gestion de trésorerie prévisionnelle.</p>
	<p>2CFinance est spécialisé en direction financière opérationnelle déléguée et en conseil financier aux entreprises et plus particulièrement pour les startups. La société a été créée en 2009.</p>

Formations

Société	Description de l'activité
<p>Camille Roux</p>	<p>Camille Roux propose des formations au « lean startups ». Il est notamment intervenu auprès de CCI.</p>
<p>Annick de Chenay</p>	<p>Annick de Chenay est formatrice en communication scientifique. Elle accompagne les chercheurs, ingénieurs, doctorants à présenter leurs recherches et innovations de façon claire, structurée et attractive. Elle intervient à l'Ecole Polytechnique, au CEA, chez EDF, l'Oréal, la SNCF, et à l'Institut Pasteur.</p>
	<p>Tree of Science, propose des formations en science 2.0, open science, networking scientifique, communication scientifique numérique, e-reputation et présence en ligne pour les profils scientifiques, ainsi que du coaching en ligne en stratégie numérique pour les chercheurs (individuel, groupe et équipes). La startup doit aussi lancer une plateforme de formation en ligne d'adaptative learning pour les chercheurs.</p>

Services divers

Société	Description de l'activité
	<p>Assur'up est une solution d'assurance pour startups qui couvre notamment les obligations d'assurances des pactes d'actionnaires, les locaux, la responsabilité civile professionnelle et des mandataires sociaux, la garantie homme clé, le chômage du dirigeant, les risques cyber, santé et prévoyance et la couverture des risques de déplacements professionnels.</p>
	<p>CoLunching est le réseau social de rencontres professionnelles et amicales autour du repas (petit-déjeuner, déjeuners, apéros, dîners...). Lors d'événements thématiques et géolocalisés organisés par les membres partout en France, il permet d'enrichir son réseau professionnel grâce à des rencontres ciblées avec ses pairs, des prestataires mais aussi des clients potentiels. Au menu, le partage d'expériences, des conseils avisés et un accompagnement par des professionnels, notamment de la création d'entreprise. En mars 2015, la communauté rassemblait 16 000 membres.</p>

	<p>Créé par trois centraliens « serial entrepreneurs » (Guillaume Besse, Eric Langrognet, Dimitri Dagot), Incwo est un site et un service d'accompagnement des entrepreneurs qui créent leur entreprise. Le site fournit à la fois des conseils pratiques pour la création d'entreprise du business plan aux formalités administrative, un « bureau en ligne » qui gère la création et la gestion de l'entreprise. Cela couvre la comptabilité, la facturation, le marketing et la gestion de la relation client, etc. Bref, c'est une sorte de « mini-SAP/Siebel » de l'entrepreneur en herbe. Ces services en ligne sont en fait syndiqués, c'est-à-dire sourcés chez d'autres fournisseurs de services en ligne. Mais le service ne s'arrête pas là puisque l'équipe d'Entreprise-Facile propose des rendez-vous aux entrepreneurs pour les aider à valider leur business plan. Le service est gratuit en phase bêta et la version finale sera commercialisée sur la base d'une modeste redevance mensuelle. Il sera aussi personnalisable en « marque blanche » pour les collectivités locales, associations ou divers groupements professionnels.</p>
	<p>Officéo propose aux startups de faire appel à une assistante administrative qui se déplace dans leurs locaux pour les décharger de l'administratif et de la gestion « back office » de l'activité. Cela couvre le secrétariat courant, la gestion comptable et les démarches administratives, le traitement du courrier, l'archivage et la numérisation de docs. La société a été établie en 2007 et est présente partout en France.</p>
	<p>ShuFu est une marketplace dédiée aux entrepreneurs qui leur permet d'identifier des prestataires de services divers pour développer leur activité, et également déposer des annonces pour trouver de nouveaux clients. Ils proposent notamment un guide gratuit permettant d'identifier les activités de la startup pouvant être sous-traitées. On retrouve sur leur site une bonne part des catégories de services inventoriée dans cette rubrique du Guide des Startups.</p>
	<p>StartupCe s'adresse aux startups, freelancers, entrepreneurs, incubateurs ou espace de coworking pour faire bénéficier à leurs collaborateurs des mêmes avantages que les salariés des grandes entreprises. Cela couvre notamment les tarifs sur le cinéma, les spectacles, les événements sportifs, les parcs à thèmes, les salles de sport, les voyages, les magazines, la mode, l'high-tech et l'équipement de la maison. Le service nécessite un abonnement annuel de 49€ par personne. C'est une autre forme d'achats groupés !</p>
	<p>Smartelia est une société d'assistantes personnelles dédiées aux entrepreneurs de startups débordés par des tâches et missions périphériques qui souhaitent se concentrer totalement sur leur cœur de métier. Service déjà très répandu aux USA et Canada, les assistantes personnelles réalisent à la place des entrepreneurs des missions à faible valeur ajoutée pour ce dernier (car hors expertise métier), mais pourtant indispensables à l'avancement de leur business. Chaque entrepreneur dispose de sa propre assistante personnelle qui devient sa collaboratrice au quotidien. Elle gère ses mails, son agenda, et toute mission d'organisation et de gestion courante. Ces assistantes personnelles sont localisées à Madagascar (seulement 1 à 2h de décalage horaire), francophones et peuvent être également bilingues. Smartelia est une entreprise sociale proposant un salaire 40% supérieur au salaire moyen local, une couverture sociale et un équipement moderne à tous ses salariés.</p>
	<p>CRF Assurances est un courtier d'assurances expert des risques des sociétés financières et des sociétés innovantes. Elle les aide à identifier leurs risques et trouver des solutions appropriées de couverture. Les entreprises peuvent aussi être confrontées à des obligations d'assurances qu'il est souvent difficile de contracter sans l'aide d'un conseil spécialisé au vu de leur création récente et d'états financiers déficitaires. CRF Assurance a créé une offre de service dédiée aux startups Smartstart. Elle se positionne à toute étape de la vie de la startup (démarrage, levée de fonds, signature d'un contrat important...). Elle commence par un audit des risques de la startup pour que l'offre lui soit bien adaptée.</p>
	<p>Stratupsphère propose des locaux et des logements pour soutenir les jeunes entrepreneurs qui voudraient développer leur entreprise tranquillement. C'est à La Ferté Bernard, entre Chartres et Le Mans.</p>
	<p>Workibox est une plateforme lancée début 2018 qui vise à libérer les entrepreneurs des fonctions administratives. Elle permet d'obtenir un KBIS en 72h, de créer sa structure juridique comme une SAS, de domicilier l'entreprise et créer un compte bancaire.</p>

Facteurs clés de succès

Tout le monde ne réussit pas dans l'accompagnement de startups ! Ou tout du moins, tous les consultants n'arrivent pas à sélectionner les bons projets et apporter suffisamment de valeur ajoutée à ceux qui ne sont pas des bras cassés.

Voici quelques facteurs clés de succès d'une activité d'accompagnement des startups vu des accompagnateurs :

Activation d'un réseau personnel : c'est la valeur clé pour faire avancer le projet de l'entrepreneur pour lui trouver subventions, financements, partenaires, clients, fournisseurs et nouveaux collaborateurs. Ce réseau se construit avec le temps et est souvent basé sur des échanges de bons procédés.

Expertise et expérience généraliste : à la fois dans des grands groupes et dans des PME innovantes. L'aide des dirigeants nécessite une expérience diversifiée dans différents domaines. C'est critique pour « le » consultant qui accompagnera les fondateurs de startups. Après, différents spécialistes peuvent intervenir selon le besoin. La connaissance pratique d'un grand nombre d'études de cas réelles est utile mais la capacité à sortir des sentiers battus l'est tout autant. Un grand nombre de consultants du secteur n'ont pas d'expérience d'entrepreneur. Ils apportent une expertise dans d'autres dimensions (marketing, vente, technologique, etc) et/ou acquièrent l'expérience de l'entrepreneuriat au contact d'entrepreneurs, par exemple, comme business angels.

Capacité d'écoute et de communication : elle est utile pour bien gérer la relation et la confiance avec les dirigeants de l'entreprise, pour activer son réseau, et présenter sous le meilleur jour le projet. Cette écoute doit évidemment trouver son équivalent chez les entrepreneurs accompagnés. Il vaut mieux commencer par savoir poser les bonnes questions que d'avoir les bonnes réponses.

Fiabilité et rapidité d'action : le temps est une valeur clé de l'entrepreneur. il faut agir rapidement tout en prenant du recul. A un rythme beaucoup plus rapide que dans les grandes entreprises. L'accompagnateur ne doit pas être dispersé sur un trop grand nombre de sociétés au risque de s'y perdre et de ne plus être rapide à la détente.

Opérationnel : les startups ont certes besoin de définir une bonne stratégie et un bon business plan, mais elles doivent vite réussir du point de vue opérationnel. Il faut donc savoir également les accompagner dans l'exécution pratique de leur plan.

Capacité à trouver la bonne information : ce qui est plus sophistiqué que de savoir utiliser un moteur de recherche sur Internet !

Méthode de sélection

Choisir un prestataire est toujours délicat surtout si le choix est abondant.

Ici comme souvent dans le business, on identifie les bons prestataires par le réseau et par référence. Il vaut mieux pouvoir vérifier deux références d'un prestataire chez des startups de configuration équivalente à la votre.

On en rencontre beaucoup dans les conférences et événements qui alimentent régulièrement les calendriers. Certains y prospectent les startups, même au CES de Las Vegas ! D'autres en sont même sponsors, ce qui témoigne d'une volonté d'investissement marketing pour se faire connaître. D'autres enfin ont une approche de partage de la connaissance par leur blog et par des interventions régulières dans les conférences d'entrepreneur.

Une chose importante à savoir : dans les références de ces sociétés, vérifiez qu'elles ont déjà comme clients des startups au stade de la votre, notamment en phase de pré-amorçage.

Ensuite, à vous de choisir...

Conclusion

Après douze ans d'existence, ce document est toujours en évolution constante. Mes conclusions restent cependant assez stables sur l'univers des startups du numérique en France, avec...

Une conviction : le marché du numérique regorge toujours d'**opportunités encore inexplorées** et que les entreprises innovantes françaises peuvent encore saisir. Les idées et les cerveaux ne manquent pas. C'est la capacité d'exécution qui est trop souvent déficiente et insuffisamment entretenue, notamment dans le **product management** et le **marketing**. La qualité de l'équipe de départ compte plus que tout. Elle doit être solide, dotée de compétences complémentaires, déterminée, prête à prendre des risques, à la fois créative et structurée, et dotée de talents de communication pour porter le projet. Les opportunités évoluent aussi dans le temps. Avec la numérisation des processus d'entreprise et des médias numériques, les opportunités de création de service et de logiciels n'en sont pas moins toujours extraordinaires dans tous les secteurs d'activité. Et les deep techs permettent de créer une forte différenciation tirant parti d'une excellence scientifique qui ne manque pas.

Une observation : pour créer une entreprise de taille critique créatrice de produits (vs services), il faut rapidement s'**orienter vers l'international** et mettre solidement le pied à l'étranger. Dans le numérique, il faut aller soit vers l'Ouest (USA, voire au Canada, pour les logiciels et l'Internet) soit vers l'Est (Japon, Corée, Taïwan ou Chine pour les composants, le matériel voire les jeux). L'Europe est aussi à explorer dans certains cas, notamment dans les nouveaux usages (e-commerce, mobile) sans compter l'Afrique qui est en forte croissance, notamment dans la mobilité.

Un constat : le **financement reste un moyen important de la croissance** des startups mais pas une fin en soi. Il est souvent le révélateur d'une ambition plus ou moins forte. Le financement fait gagner du temps dans l'hypercroissance qui est une course contre la montre dans un environnement très concurrentiel. Les moyens de financement des startups évoluent sans cesse avec le financement participatif, le corporate venture, l'arrivée d'investisseurs internationaux pour les startups les plus ambitieuses, les ICO, mais aussi à la baisse avec la fin des incitations à l'investissement dans les startups via les exonérations ISF. Les financements publics continuent de jouer un rôle important pour combler les trous qui risquent notamment de se manifester dans l'amorçage.

Un basique : l'entrepreneur doit se faire **accompagner**, surtout dans les phases d'amorçage. Cela peut notamment passer par les incubateurs et accélérateurs ou les structures d'accompagnement (Réseaux Entreprendre ou Initiative France). Le tout doit être complété par la recherche de « smart money », ces business angels et fonds d'investissement prêts à s'investir dans le fonds des projets et à apporter leur réseau, leur compétence et leur aide. Mais attention, le sur-accompagnement est à éviter. L'entrepreneur est maître à bord et doit faire preuve de discernement. Il écoute, certes, mais c'est lui qui doit avoir des convictions et décider. Pas les autres ! Si la dose d'accompagnement de la startup est trop forte, c'est un signe que l'équipe n'est pas forcément à la hauteur.

Une leçon : les « **réseaux** » sont critiques pour faire avancer un projet. Pour créer une équipe, pour financer le projet, pour se faire connaître dans les médias, pour obtenir les bons financements publics, pour nouer des partenariats et accéder à des clients stratégiques. Le milieu de l'entrepreneuriat est un petit milieu où l'on rencontre les mêmes personnes avec quelques « têtes de réseau » bonnes à connaître. La startup doit rapidement s'intégrer dans son réseau, à commencer par les principales structures d'accompagnement que sont les incubateurs et les directions régionales de Bpifrance.

Bonne aventure !

Annexes

Mais d'où proviennent toutes ces informations ? A la fois de rencontres, de séminaires, mais aussi de nombreuses sources publiques disponibles sur Internet. Listons donc quelques-unes de ces sources !

Sources d'informations

Voici quelques pointeurs utiles :

Organisations

- Le site de [Bpifrance](#) et notamment de sa branche Innovation pour décrypter toutes les aides et autres sources de financement public pour les startups.
- Le site de l'**Institut National de la Propriété Industrielle** et sa [base des brevets et marques](#) en accès gratuit. Depuis fin 2010, il est possible d'y effectuer gratuitement des recherches sur : les marques en vigueur en France, qu'elles soient françaises, communautaires ou internationales, les marques françaises qui ne sont plus en vigueur depuis 1976, c'est-à-dire les marques non renouvelées, celles ayant fait l'objet d'une renonciation, d'un rejet total ou d'un retrait, les dessins et modèles français enregistrés depuis 1910 (et internationaux depuis 1979), les brevets français et européens délivrés depuis 1978, les demandes de certificats complémentaires de protection (CCP) déposées à l'INPI depuis 1993 et publiées, et les décisions de jurisprudence concernant les brevets, marques, dessins et modèles.



- La **Bibliothèque nationale de France** propose l'accès à une riche documentation de référence pour les entrepreneurs dans le cadre du PRISME (Pôle de ressources et d'information sur le monde de l'entreprise). Il comprend des études de marché couvrant tous les secteurs d'activité en France et à l'étranger qui émanent de bureaux d'étude français et internationaux (Les Echos Etudes, Xerfi/Precepta, Euromonitor, Idate, MSI, Benchmark Group), d'éditeurs commerciaux et institutionnels (CCI Ile de France, Business France, AFE) et d'organismes professionnels (Institut Français de la Mode, IFLS – industrie commerce). L'information sur les sociétés comprend à la fois des annuaires et des répertoires d'entreprises, (Kompass, Ficom, Stratégies), l'analyse financière en ligne avec des bases de données sur les entreprises françaises et étrangères (portail Orbis : Diane, Amadeus, Bankscope, Zephyr), des profils réalisés par des cabinets d'analystes (MarketLine, Euromonitor, Xerfi). Le tout est complété par plus de 200 titres de presse professionnelle, économique et financière sur support papier et électronique, des bases de données pour accéder aux références ou au texte intégral d'articles sur un sujet précis (Delphes, Europresse, Factiva, Business Source Complete) et une sélection de documents pratiques pour les créateurs d'entreprise. Voir les liens de la [BnF](#), de leur [guide en ligne](#) et de la [CCI Paris Ile de France](#). L'entrée à la BnF est gratuite tous les jours à partir de 17h et fermée le lundi. La carte annuelle est gratuite pour les personnes inscrites à Pôle Emploi. A noter que la BnF est à deux pas de Station F !

- Le site de l'[Agence France Entrepreneur](#), anciennement APCE, qui décrit notamment la démarche de création d'entreprise.

Sites d'information

- [Creersaboite](#), un site d'information sur la création d'entreprises, orientée startup du web et sur l'Ile de France. Il émane de la Région Ile de France.
- [Toutaide](#) qui recense les aides et subventions publiques aux entreprises. C'est un site créé par le groupe Spratley Conseil.
- [Envie d'entreprendre](#) est un site intéressant sur la création et la vie des startups. Créé en 2005 et toujours vivant.
- [The Funded](#) est un site américain d'information pour les entrepreneurs qui présente la particularité d'évaluer la qualité des VCs, dont quelques VCs européens et français.
- [Startup Company Lawyer](#) est un site d'information américain sur les aspects juridiques de la création d'une startup. Il sera particulièrement utile pour les entrepreneurs français qui souhaitent s'établir aux USA.
- [HelloStartup](#) : un site français créé en 2012 avec l'actualité des startups en France, créé par Orange.
- [Subvention.fr](#), un site web lancé en avril 2014 qui référence les financements publics de l'innovation.
- [TheFamily](#) anime un très intéressant blog en anglais avec des articles de fonds sur l'entrepreneuriat. A noter en particulier « [What makes an entrepreneurial ecosystem](#) » paru en 2015 qui dresse le portrait robot des écosystèmes gagnants avec un accent mis sur la rébellion ainsi que leur site [ShiftFrance](#) qui propose différents livres blancs sur l'entrepreneuriat et notamment des déclinaisons thématiques (sécurité routière, logement, travail indépendant, dépendance, économies d'énergie, banque, science, éducation).
- [Startup Village](#), un site d'information pour les startups, couplé au compte Twitter @StartupVillage.
- [TechTrash.fr](#) est une newsletter hebdomadaire d'informations « bêtes et méchantes » sur la tech internationale et française, lancée en octobre 2017. Exutoire et détente au programme !
- [Naddymess](#) est une parodie amusante du site Maddyess, relevant les absurdités de l'environnement entrepreneurial. La grande question est : quel est leur modèle économique ? En fait, ce site parodique est issu de Startup Palace, une structure de pré-accélération et d'accélération multiformes basée à Nantes qui accompagne aussi bien les entrepreneurs que les entreprises traditionnelles.

Blogs

Une grande richesse de compétences sur l'entrepreneuriat et le capital risque est disponible sur les blogs, notamment aux USA. De nombreux investisseurs expliquent sur leurs blogs les grands principes du capital risque et de l'entrepreneuriat. Ils couvrent notamment les levées de fond, les pitch, la négociation des term sheets, les exit strategy, les relations avec les grands groupes ainsi que les grandes tendances technologiques. Pour un jeune entrepreneur, un blog est d'ailleurs un bon moyen de se faire connaître et de générer de la notoriété pour sa société. J'élague cette liste chaque année en supprimant généralement les sites inactifs depuis un à deux ans.

Voici un échantillon de quelques blogs intéressants pour les entrepreneurs :

- [TechCrunch](#) est l'un des blogs US de référence sur les tendances dans la high-tech et les startups, focalisé sur l'Internet. Dans le même registre et pour la couverture de l'actualité technique, il y a aussi [Mashable](#) et [TheVerge](#).
- [Steve Blank](#) anime un blog intéressant sur les facteurs clés de succès des startups. Il est à l'origine du concept de « customer development », c'est-à-dire de la méthodologie de test d'une offre de startups auprès de clients par approche expérimentale itérative. Il est aussi l'auteur de « 4 steps to epiphany ». On trouve une mine d'or d'informations sur ce blog : une [bibliographie](#) extensive, un [inventaire](#) d'outils logiciels et Internet pour les startups, un [guide de visite](#) très complet de la Silicon Valley et pour la culture générale, une histoire secrète des [origines militaires](#) de la Silicon Valley
- [AVC](#) de Fred Wilson est l'un des blogs les plus influents de l'investissement aux US.
- [The Equity Kicker](#), le blog de Nic Brisbourne, couvre l'actualité du capital risque et des startups dans les technologies et les médias, le tout en étant basé à Londres. Sa série en cours des [50 questions](#) sur le financement des startups est intéressante.
- [Fractals of change](#) de Tom Evslin avec notamment : « VC primer from an entrepreneur's point of view »²²⁹, qui décrit comment gérer ses relations avec les VCs.
- [Genuine VC](#) de David Beiseil est un blog bien écrit d'un VC qui vient du marketing. Il traite donc beaucoup des médias mais ne publie pas énormément.
- [Monday Notes](#) est un blog et une newsletter hebdomadaire proposés par Frédéric Filloux (ex-Libération, E24, Les Echos) et Jean-Louis Gassée (ex-Apple et BeOS, actuellement VC dans la Silicon Valley). Elle couvre différents sujets souvent à contre-courant de la pensée unique, et notamment sur les modèles économiques du numérique, notamment dans la presse.
- [Capital Social](#), de Jean-Philippe Martinez est un blog qui traite de l'entrepreneuriat en France en se focalisant sur le financement.
- [Création d'entreprise & Startups](#), le blog de Guilhem Bertholet plein d'articles pratiques emprunts de bon sens, même si son activité s'est ralentie depuis 2016.
- [Business Angel France](#) de Patrick Hannedouche qui présente le point de vue du business angel, très instructif, et qui fourmille de recommandations pour les entrepreneurs à la recherche de financement d'amorçage. Patrick édite par ailleurs le site [Juste à Temps](#), un "cybermarché pour le bureau."
- Le blog de [Jean-Michel Billaut](#) s'est spécialisé dans les interviews à distance d'entrepreneurs. Il présente la particularité d'en fournir une version très souvent écrite ce qui permet de gagner du temps dans leur consultation. Le site rassemble plusieurs milliers d'interviews. C'est probablement la base la plus riche dans le domaine en France. Jean-Michel est parfois monomane notamment sur la génomique ou sur l'Estonie, mais il passe son temps à bien valoriser des talents gaulois qui le méritent.
- [Chroniques de la propriété intellectuelle](#), le blog de Pierre Breese, l'un des plus grands spécialiste du sujet en France.

Information sur le développement international

- [Startup overseas](#), un site d'information anglo-saxon sur la manière de s'établir à l'étranger, notamment aux USA.

²²⁹ Voir http://blog.tomevslin.com/2006/02/vc_primer_from_4.html.

- [What every European startup should know: 10 keys to presenting your startup in the US](#) de Rav-it Lichtenberg (2008).
- [PME : Réussir à l'international](#), de Jean Rauscher, un excellent ouvrage pour se lancer à l'international, écrit par un chef d'entreprise qui a mis en pratique ce qu'il écrit.
- [Startup](#) de Hervé Lebreton, qui fait la comparaison des cycles de croissance entre les startups de la Silicon Valley et les startups européennes. L'ouvrage a été mis à jour en 2016 pour faire un bilan de dix ans d'actions dans le soutien aux créateurs de startup.

Bases et statistiques de startups

- La [Crunchbase](#) recense plusieurs dizaines de milliers de startups et fonds d'investissements mondiaux, et surtout américains. C'est un must qui permet notamment d'identifier les sources de financement de ces startups. Prenez un peu de temps pour y faire référencer votre startup, cela ne coûte rien et permet ensuite à d'éventuels investisseurs ou autre participant de l'écosystème des startups d'obtenir des informations de base sur votre société. La base est ouverte avec des API (application programming interface) exploitables par les développeurs pour accéder aux données. Elle est aussi intégrable sous forme de widget dans son blog ou site web. Elle permet au passage d'évaluer une partie de votre concurrence. Depuis 2015, elle est devenue payante, avec des tarifs mensuels allant de \$1K à \$5K ! Hors de portée de l'entrepreneur ! Mais accessible toutefois aux chercheurs qui peuvent encore l'obtenir gratuitement.
- [CBInsight](#) commercialise des données sur les startups surtout américaines et publie sur son blog des statistiques sous forme de charts et des rapports associés. Cela permet notamment de cartographier les startups par grands domaines d'activité (IA, fintech, santé, blockchain, etc).
- [Dow Jones Venture Source](#) est un annuaire de startups payant issu de la startup Venture One Corporation, créée en 1987. Il couvre les USA, l'Europe, Israël et la Chine et comporte 40000 sociétés. La base couvre les startups financées par les sociétés de capital risque, par les business angels tout comme par les grandes entreprises. La base est alimentée par un peu plus d'une quarantaine de personnes à temps plein. Elle est très riche en informations financières sur les sociétés comme sur les fonds d'investissement. Venture Source publie un très intéressant indicateur trimestriel de l'activité mondiale du capital risque, disponible sur sa page d'accueil. Avec les tendances d'investissement par géographie et la moyenne des deals.
- [unQuote](#) dispose d'informations du même style que Venture Source, avec une grande richesse d'informations financières sur les startups et les fonds d'investissement pouvant être tabulées dans tous les sens. La base fait la moitié de la taille de celle de Venture Source avec 20000 sociétés référencées et est alimentée par une dizaine de personnes. Elle se distingue en fournissant des données sur les performances comparées des fonds d'investissements. Les clients semblent plutôt être les grandes banques et institutions financières.
- [AngelList](#), un site US dans lequel les startups rencontrent les business angels. Il est décliné [sur la France](#).
- [myfrenchstartup.com](#) est une base de startups françaises qui en comprenait plus de 10 000 en mars 2017.
- [SourceInno](#) propose un outil d'analyse des investissements dans les startups en France. Il faut s'inscrire pour accéder à l'ensemble des données. Le système a été développé en partenariat avec myfrenchstartup.com. La base recenserait 450 000 startups, ce qui semble un peu élevé. La recette ? Le crawling de bases mondiales existantes ! Le serpent se mord la queue !
- [Startup.info](#), anciennement « Bonjour idée » est une base de startups qui en mars 2018 comptait 3357 entrées dont 87% de françaises et 10% d'africaines.

- L'Usine Digitale (Usine Nouvelle) gère son [propre annuaire de startups](#) qui en comprend plusieurs centaines.
- CapGemini et Ecap Partners proposent depuis début 2016 leur [baromètre des startups](#) en France.
- Frenchweb a publié en 2016 puis en 2017 un [Classement des 500 premières entreprises de la Tech française](#). Mais pas encore en 2018.
- [Skopai](#) est une jeune entreprise française qui propose une base d'information sur les startups à destination des entreprises et des investisseurs, qui permet de fluidifier et dérisquer les transactions avec les startups comme pour des partenariats business, un investissement ou une acquisition. Elle propose une plateforme qui offre une information objective, à 360° et en temps réel sur toute startup dans le monde, y compris très early-stage. L'outil exploite une écoute massive du web et de la data science. David Monteau, ancien directeur de la French Tech, les a rejoints en 2017 comme CMO.
- [WiRate](#) est un autre projet d'évaluation de startups, qui permet l'évaluation collaborative de startups. En mars 2018, environ 300 startups y étaient référencés et évaluées par d'une poignée à quelques dizaines d'internautes. Cette plateforme dite de « crowdrating » a été créée en 2015. Comme pour les autres, c'est un chemin de croix pour alimenter de telles bases, surtout en se cantonnant au marché français, qui supporte difficilement le financement de telles initiatives.

Réseaux sociaux de startups

Il s'agit d'une nouvelle catégorie de sites qui mettent en relation les divers participants à l'écosystème des startups français :

- [Etupreneurs.com](#) est un site web qui rapproche les entrepreneurs avec des porteurs de projets et des mentors. Lorsqu'une personne cherche des projets auxquels s'associer ou souhaite porter ses propres projets, elle s'inscrit sur le site pour utiliser son forum.
- [Startupers.fr](#), lancé en 2011, est un réseau social de « convivialité » et d'entraide des startups françaises et de rencontres avec les grandes entreprises issu d'une initiative privée, bénévole, ouverte et gratuite.
- [Angelsquare](#) met en relation les startups et les business angels.

Guides

- [Ecrire un business plan](#), un excellent guide de Guilhem Bertholet qui décrit comme son nom l'indique la manière de créer un bon business plan et surtout sa structure. Il date de 2011.
- [Investopedia](#), un dictionnaire américain de l'investissement. Il complètera le glossaire de ce guide.
- [Guichet Entreprises](#) : un portail qui permet aux entrepreneurs de créer leur entreprise en ligne et d'accomplir de manière dématérialisée les procédures et formalités nécessaires à l'exercice de leur activité. Il comprend des fiches métiers et permet aux entrepreneurs de suivre l'évolution de leur dossier. Le portail est une émanation des Chambres de Commerce et de Métiers, des Tribunaux de Commerce, de l'INPI et de l'AFE.
- [Funding Roadmap](#) est un logiciel en SaaS qui permet de saisir son business plan. C'est une sorte de template qui joue le rôle de guide qualitatif et quantitatif pour créer son business plan.
- [Définitions Marketing](#) qui contient un bon glossaire du marketing.
- [StartMyStory](#) est un site doté d'une application en ligne gratuite qui permet de générer son business plan sur la partie financière. On saisit en ligne ses prévisions de CA et de dépenses et l'outil produit tous les tableaux de bord nécessaires, notamment pour sa levée de fonds. Le pro-

jet est soutenu et financé par des partenaires privés : les Banques Populaires, Bouygues Telecom, Gestéla, le Groupe Axxess et la MAAF.

- [Startup de A à Z](#), une présentation très percutante de 75 slides de Jeremie Berrebi, qui gérait auparavant le fonds Kima Venture.
- [Metro Startup](#) propose une cartographie du mode de financement des startups en France qui s'inspire d'un schéma créé par mes soins pour ce guide en 2007. Le schéma est gratuit au téléchargement.
- [Startup Playbook](#) : un guide résumé de la création de startup, de Sam Altman, qui correspond à la première partie de ce Guide des Startups. En anglais.
- [Startup Ecosystem 101](#), un méta-guide plein de liens utiles créé par Arnaud Bonzom.

Médias

Au-delà des blogs, quelques médias (de plus en plus...) se sont spécialisés dans le relai d'informations sur les entrepreneurs et les startups. Ils alimentent le microcosme de l'entrepreneuriat, les étudiants et un peu au-delà. Très souvent, et pour trouver un business model qui tienne la route, de nombreux médias spécialisés dans les startups sont aussi organisateurs d'événements et de clubs. Ce milieu est devenu très concurrentiel avec de nombreux acteurs. On les retrouve souvent comme sponsors de nombreuses conférences, en plus de celles qu'ils organisent.

La presse généraliste s'intéresse aussi au monde de l'entrepreneuriat depuis le début des années 2010. C'est devenu plus « trendy » de parler des entrepreneurs !



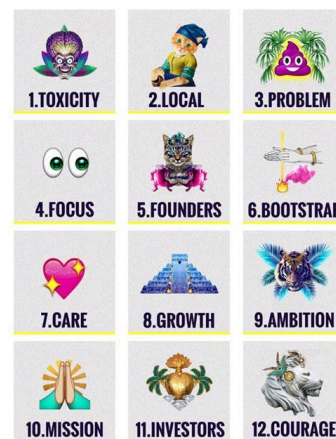
Quelques exemples :

- [Frenchweb](#) est un webzine qui traite de l'actualité du numérique et de l'entrepreneuriat. Les articles de l'auteur de ce guide y sont parfois repris. Ils organisent les Frenchweb Days, des conférences thématiques autour de l'entrepreneuriat ou des sujets marché (objets connectés, e-commerce, santé, etc). Business oblige, ils ont orienté leurs contenus vers la communication digitale, un domaine plus facile à monétiser que le simple univers des startups.
- [Maddyness](#) est un site d'information sur l'actualité des startups. Il organise aussi des événements et des conférences sur l'entrepreneuriat.
- [Widoobiz](#) fait de même avec une approche éditoriale plus généraliste qui dépasse le cadre des startups du numérique. Ce média a été acquis par PeopletPeople Group en 2017.
- Le [Journal du Net](#) et [Pro Clubic Eco](#) qui comme leur nom l'indique couvrent l'actualité entrepreneuriale sur Internet, le premier couvrant notamment celle des levées de fonds en France.
- [Presse Citron](#) couvre l'actualité geeks et startups et a modifié en 2015 son modèle économique pour se faire sponsoriser par une douzaine de grandes entreprises. Il a aussi créé une offre « 120 Startups » qui donne accès aux startups aux événements J-1 ∞ (200 entrepreneurs face à une cinquantaine d'intervenants), à de la visibilité, à des mises en avant, en rela-



tion, etc.

- [StartupBegins](#) est un média en ligne qui met en scène la vie des startups, avec des interviews vidéos de startups.
- Cédric Ingrand intervient en matinale sur LCI pour couvrir les nouvelles technologies.
- [BFM Academy](#) est une émission de radio « qui donne l'occasion aux apprentis entrepreneurs de tester leur pouvoir de conviction face au public de BFM tout en bénéficiant d'un coaching personnalisé. Chaque week-end deux candidats sont sélectionnés sur dossier pour présenter leur entreprise et leur projet de développement face à Nicolas Doze, le coach Christian Malissard et un expert de l'entreprise et de l'entrepreneuriat ».
- « Innovation – L'économie de la croissance », magazine bimensuel. Voir <http://www.innovationonline.fr>.
- [Business Insider](#) est un webzine anglais qui traite entre autres de l'actualité hightech. L'un de ses journalistes, français, [propose](#) aux startups françaises de s'y faire connaître.
- [L'Entreprise](#) est un magazine destiné aux dirigeants de PME-PMI qui couvre les différents aspects de la vie de l'entreprise : vente, marketing, finance, l'ensemble étant élaboré à partir de retours de chefs d'entreprise. Les journalistes ont la particularité d'avoir été banquiers, juristes, spécialistes des ressources humaines, directeur de clientèle dans la publicité ou dircom. Le site web du magazine contient par ailleurs de nombreuses fiches pratiques. L'ensemble est destiné aux PME en général mais intéressera les startups pour leur vie quotidienne et pratique. Vous y trouverez une [compilation](#) régulièrement mise à jour des meilleures pages de ce Guide des Startups. Depuis quelques temps, le magazine n'existe plus qu'en version en ligne.
- [Challenges](#) fait aussi régulièrement la part belle à des histoires d'entrepreneurs à succès.
- [Dynamique Mag](#) est un magazine mensuel généraliste sur l'entrepreneuriat qui traite de nombre de questions qui peuvent intéresser les entrepreneurs du numérique (recrutement, management, fiscalité, etc).
- [Entrepreneurs Startups](#), un magazine américain sur l'entrepreneuriat.



Trucs et astuces

Généralistes

- [Pragmatic Entrepreneurs](#) est un forum intégrant des réponses aux questions clés des entrepreneurs, dans le style de Quora.
- [If you want to innovate, learn these 9 rules](#), paru dans Forbes (2016).
- [Startup Advice](#) de Mark Suster contient un grand nombre d'articles avec des conseils variés aux entrepreneurs.
- [The Family](#) vous propose un parcours didactique en 12 étapes pour créer votre startup avec une belle liste de lectures (en anglais) pour chaque étape (*ci-contre*).

Idées

- [Penser start-up, mode d'emploi](#) (2017), une présentation de Loïc Le Meur sur l'origine des idées des startups, applicable aussi aux entreprises traditionnelles.
- [Solving All the Wrong Problems](#) (2016) d'Allison Arieff du New York Times, un excellent papier qui décrit l'absurdité des offres de certaines startups. Ce thème est également traité dans [Silicon Valley Has A "Problem" Problem](#) (2016) de Riva-Melissa Tez.
- [The surprising habits of original thinkers](#), une conférence TEDx de Adam Grant (2016) qui définit bien les originaux. Il indique que les réussites sont meilleures avec ceux qui améliorent plutôt que ceux qui arrivent en premier sur un marché donné. Avec une position intermédiaire entre procrastination et précratination pour maturer les idées. Ce sont ceux qui prennent l'initiative, qui cherchent l'optimisation, qui échouent le plus car ils testent le plus. Et parfois réussissent à grande échelle.

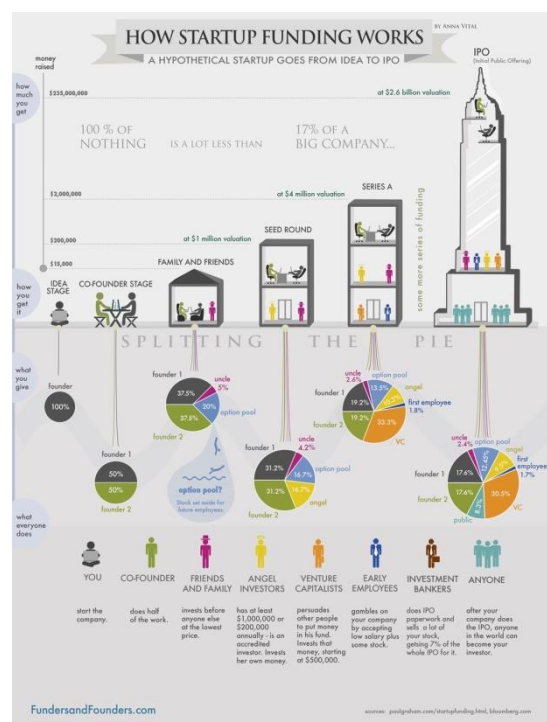
Equipe

- [7 conseils pour trouver le bon associé pour créer son entreprise](#), une intéressante présentation de 32 slides sur la manière de trouver ses associés (2015).
- [Myths of companies with no management](#), dans FastCompany (2015).
- Une [vidéo parodique](#) qui rappelle qu'il ne suffit pas d'avoir une équipe motivée. Il faut aussi que le projet soit crédible !
- [What is a Startup CEO's real job ?](#) (2015) de Noam Bardin, l'ancien CEO de Waze qui est maintenant chez Google.

Financement

- [How to pitch a VC aka startup Viagra](#), une présentation bien faite de Dave McClure (2010).
- [How to pitch VCs](#) de Raj Kapoor (2009).
- [Conseils aux startups qui cherchent du financement](#) par Jeremy Berrebi (2008) qui reste toujours valable près de 10 ans après.
- [How to fund a startup](#) de Paul Graham, sur le financement de la startup vu des USA (2005) qui est toujours autant d'actualité.
- [3 minutes pour convaincre](#), un dispositif de BFM Business mené en partenariat avec le cabinet Virgile Avocats qui permet de lever des fonds en phase d'amorçage en passant à la radio. Une vingtaine de startups ont déjà levé des fonds grâce à ce mécanisme média original.

- [Financing Lean Hardware](#) : un très bon article de Techcrunch qui explique comment financer des startups dans le matériel et comment créer des produits qui peuvent s'industrialiser (2013).
- [Le VC est-il un poison pour l'entrepreneur](#) (2013) de Pascal-Emmanuel Gobry, qui explique très bien l'intérêt et les risques de faire appel au capital risque dans le financement de sa startup.
- [11 reasons we didn't invest in your company](#) (2016) qui est très bien faite et reflète les dits et non-dits du refus des investisseurs de financer votre projet. On pourrait ajouter un non-dit : le manque de confiance dans les cofondateurs pour des raisons non pas de compétences mais de caractère (instable, irracible, n'acceptant pas la critique ou les questionnements).
- On pourrait ajouter à cette liste le manque de flamme de la jeunesse, décrite dans [There's a secret term VCs use to insult some founders: 'not blue flame enough'](#) (2016).
- [Seven VCs' Tips For Surviving A Due-Diligence Check In 2017](#) (2016) qui est plus positif que le précédent !
- [Levée de fonds : comment se planter ?](#) (2016), une interview de Juan Hernandez, co-fondateur de l'Accélérateur publiée dans Widoobiz.
- [8 things you should never, ever include in a pitch deck](#) (2016) parue dans The Next Web.
- [10 choses à ne pas dire à un investisseur](#) (2016) est une variante franco-française publiée dans FrenchWeb.
- [How Funding Works – Splitting The Equity Pie With Investors](#) (2013) qui décrit très bien la manière dont évolue les parts de la startup au gré des tours de financement (*ci-contre*).
- [The One Email Every Founder Should Know How To Write To Investors](#) (2017) décrit la manière de bien gérer ses relations avec les investisseurs une fois ceux-ci onboard.
- [The ultimate French VCs list](#) (2016) est un excellent inventaire des principaux VCs français réalisé par Serena Capital, qui est l'un d'entre eux.
- [Understanding VCs](#) (2016) de Boris Golden de Partech, une présentation très bien faite qui décrit le fonctionnement d'un VC de l'intérieur.
- [Comment lever des fonds dans la Silicon Valley ?](#) (2016) par Geneviève Colonna d'Istria.



Lancement

- [Why not to do a startup](#) de Dave McClure (2010) qui fournit en creux les raisons de ne pas se lancer dans la création d'une startup. A lire aussi à l'envers pour identifier quand le faire !
- [The Non-negotiable Traits of a True Entrepreneur](#) de Mehdi Maghsoodnia qui décrit les traits de personnalité de l'entrepreneur (2012).
- [17 règles pour lancer sa startup](#) de Didier Durand (2007).
- [Les 30 facteurs clés de succès d'une startup](#) de Guilhem Bertholet (2011).
- [13 Ways To Get To \\$10 Million In Revenues](#) » une série de deux articles de TechCrunch qui segmentent bien les différents business models des startups (2010).

- [5 conseils importants aux nouveaux startupers](#) de Jérémy Berrebi (2008), toujours valables.
- [The best board meetings](#) de Brad Feld (2009).
- Les rapports du [Startup Genome Project](#) identifie les facteurs clés de succès des startups de la Silicon Valley. Créé en 2011 et basé sur l'analyse de 3200 startups, le rapport identifie quatorze indicateurs de succès des startups. La plupart relèvent du bon sens mais méritent d'être rappelés. Les startups qui réussissent ont des fondateurs qui écoutent bien (les clients, les avis des experts, etc), ont l'ambition d'avoir un impact sur le marché et pas simplement de réussir personnellement, une équipe avec à la fois des talents business et technologiques, etc. L'équipe du Startup Genome Project a par ailleurs lancé fin août 2011 son « Startup Genome Compass », une petite application qui permet de saisir un certain nombre d'informations sur l'état de votre startup et de la comparer au pool des 3200 startups analysées dans le Project.
- Le site [Legal'Easy](#) est dédié aux aspects juridiques de la création de l'équipe d'associés fondateurs d'une startup.

Croissance

En cherchant de la matière sur le sujet, j'ai découvert l'existence de la “**Growth Hackers Conference**” qui a eu lieu trois fois à San Francisco (en date de fin 2013).

Elle réunit des experts de la croissance des startups. Voici des **notes détaillées** de la conférence, une présentation sur l'**optimisation des taux de conversion**, une autre sur les techniques de **simplification des interfaces utilisateur** pour obtenir cette optimisation et un **texte sur le bouche à oreille**.

- [16 more startup metrics](#), du fonds Andreessen Horowitz qui fait un inventaire de métriques particulièrement utiles pour le suivi de la croissance d'une startup (2015).

Design

- Le magazine [ux magazine](#).
- [The 5 Worst UX Mistakes Websites](#) Make du blog Mashable (2013).
- [14 free ebooks for designers](#) (2015).
- [Not Every Product Needs to Be Beautiful](#) de Google Ventures, dans Wired (2015).
- [How Technology Hijacks People's Minds—from a Magician and Google's Design Ethicist](#) (2016) de Tristan Harris, qui dévoile la face obscure des sites web qui sont conçus pour littéralement voler du temps aux utilisateurs.

Grandes entreprises

- [Pourquoi entreprendre si on peut “intraprendre” ?](#) (2016) de Grégory Delemazure.
- [The Ten Types of Corporate Innovation Programs](#) (2016) de Jeremiah Owyang.

Grandes erreurs

- [The 18 Mistakes That Kill Startups](#) (2006) de Paul Graham.
- [43 conseils et erreurs à ne pas commettre pour sa création d'entreprise ou sa startup](#) (2013) du site Conseils Marketing qui énonce des leçons bien connues mais de manière très synthétique.
- [Top 10 mistakes from entrepreneurs](#) (2013), une vidéo de Guy Kawasaki.
- [The 10 mistakes I've made so you don't have to](#) (2011), de Tara Hunt.
- Les [10 erreurs classiques de votre business plan](#) (2011) de Philippe Méda sur Merkapt.

- [Le top 10 des erreurs des entrepreneurs et des innovateurs](#) (2015) de Guilhem Bertholet qui fait référence au graphe ci-joint issu de Strategyzer, des auteurs de l'ouvrage de référence « Business Models Generation ».
- [Pourquoi les startups échouent-elles](#) (2012), publié sur le blog de Guilhem Bertholet avec une belle infographie.



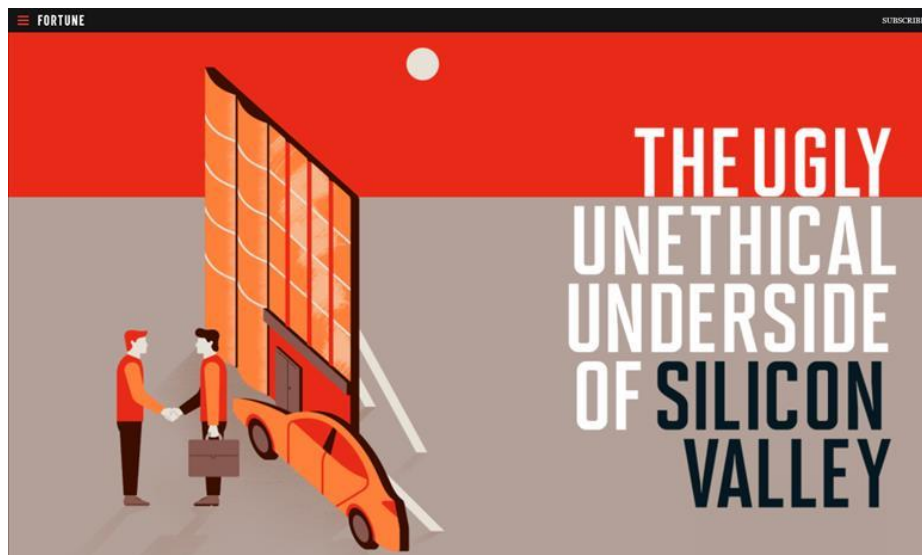
- [8 problems every startup should anticipate](#) (2011) de Martin Zwilling.
- [The 7 deadly sins and 10 lessons of a failed startup](#) (2008) de Don Dodge.
- [Cinq bonnes raisons de ne pas monter sa startup](#) (2014) d'Arnaud Massonie qui rappelle cinq erreurs classiques de wanabe entrepreneurs.
- [How not to sell software in 2012](#) : les erreurs dans la relation client dans le logiciel.
- [Why entrepreneur fail and most startups are dead on arrival](#) (2012) d'Ashkan Karbasfrooshan, fondateur de WatchMojo.
- [Why I do not like Minimum Viable Product](#) (2014) de Fredrik Stenbeck qui explique pourquoi ce concept s'applique surtout aux produits qui n'ont pas de business models. Un MVP n'est pas nécessaire si un produit répond à une demande marché bien identifiée, ce qui est plus facile en B2B.
- [Les erreurs à ne pas commettre lors de la création d'une startup](#) (2015) de Julian Pages.
- [16 Common Mistakes Young Startups Make](#) (2013) de Lauren Drell sur Mashable.

Leçons d'échecs

Les entrepreneurs n'hésitent plus à raconter les histoires de leurs échecs. Ils le font avec plus ou moins d'ingénuité et de recul selon les cas. Le mieux est de prendre sur soi et d'éviter de faire porter le chapeau aux autres : les investisseurs, les banquiers, les clients ou les fournisseurs.

- [204 Startup Failure Post-Mortems](#) (2017) de l'excellent blog de CBInsights qui décortique 204 échecs de startups américaines. Il est complété de [108 Of The Biggest, Costliest Startup Failures Of All Time](#) (2017) qui décrit les plus grands échecs sur une plus longue période. Et puis [54 Mistakes of a Startup CEO](#) (2014) qui inventorie un grand nombre de causes d'échecs.
- Celui de [Tripndrive](#) en 2017 avec le classique scénario de la levée de fonds qui capote.
- Celui d'[Emilie Gobin et Olivier Mathiot](#), respectivement fondatrice et business angel de L'Usine à Design qui racontent pourquoi ce site de vente de meubles en ligne n'a pas réussi à s'imposer (2013).
- Celui de [Guilhem Bertholet](#), ancien animateur de l'incubateur d'HEC qui s'était lancé dans l'aventure du cloud avec Calabio et s'est retrouvé à ne pas bien appliquer les conseils qu'il prodiguait aux startups qu'il incubait auparavant et que l'on retrouve dans de nombreux articles cités précédemment (2013).

- Celui de [Sonar](#), une startup américaine financée par des VCs et arrêtée du jour au lendemain (2013).
- Celui de Thibault Favre qui raconte dans le détail l'histoire de sa startup dans une présentation de 109 slides sur [AllMyApps](#) (2015).
- Celui de [Homejoy](#), une startup américaine ayant levé \$38M et qui a fermé ses portes en 2015. C'était une sorte d'Uber-X du ménage. Ses lacunes : pas assez de focalisation sur la rétention d'utilisateurs, une expansion internationale trop rapide, trop de discount via Groupon et Living Social, et des ventes à perte pour acquérir des clients « price bargainers ». Puis, des problèmes de qualité de service et de formation des fournisseurs du service.
- Celui de [Blitz](#) (2017), une startup bordelaise dans la musique.
- Le cas d'Evernote, documenté dans [Evernote, the first dead unicorn](#), de Josh Dickson, qui décrit les déconvenues de cette startup, une unicorn, qui a du mal à grandir de manière profitable. Une histoire qui pourrait aussi s'appliquer à l'incontournable Twitter (2015).
- [Why I won't run another startup](#), témoignage d'Arthur Attwell, un entrepreneur américain désabusé (2015). Il recommande d'éviter d'aller dans les événements de startups, de participer aux concours de startups, d'éviter l'attrait des médias spécialisés dans les startups et de dire aux prospects que vous êtes une startup !
- [Comment peut-on se planter après avoir levé des millions ?](#) (2016) de Kevin Bresson qui revient sur les échecs de l'année et notamment ceux de Take Eat Easy et Save.
- [4 leçons sur la fin de Take Eat Easy](#) (2016) de Pierre André qui décrit cet échec sous l'angle business.
- [Lean Startup: la méthode qui plante 93 start-up sur 100](#) (2016) par Thomas Guyon, ancien directeur d'incubateur et entrepreneur #Replay.
- [Mon joli Post Mortem- Reader mon amour](#) (2016) de Christophe Desclaux qui décrit l'aventure entrepreneuriale de la création d'un lecteur RSS.
- [HSBC \(et les autres\) m'a tuer](#) (2016) par Nicolas Gueugnier, co-fondateur de BigMoustache.com qui décrit son aventure. Mais qui oublie un peu que dans ses post mortem d'échecs, il vaut mieux éviter de faire porter le chapeau aux autres, notamment les financiers. Même si les comportements humains sont parfois très border line, comme leur incapacité à expliquer clairement pourquoi « ils ne suivent pas ».
- [Le coup de gueule d'une concurrente d'Airbnb qui en appelle à Macron et Hidalgo](#) (2017), de Magali Boisseau, la fondatrice de Bedycasa.
- [The right words to say goodbye](#) (2016), un post-mortem de Chloé Roose, de l'échec de Take Eat Easy. Complété par celui d'Adrien Roose, le CEO de la société : [From 0 to 1,000,000 to ?](#).
- [8 Ways My Ego Killed My Business](#) (2016) de John Rampton.
- [The Ugly Unethical Underside of Silicon Valley](#) (2016) de Erin Griffin qui dénonce le manque d'éthique de certains entrepreneurs de la Silicon Valley.



Leçons de succès

Une rubrique amenée à grandir ! On n'apprend pas que des échecs, mais aussi des succès tout de même !

- [Les raisons du succès d'une startup \(basé sur 200 startups décortiquées\)](#), toujours de Guilhem Bertholet, qui s'appuie sur une intervention de Bill Gross dans le TED de Vancouver en 2015.
- [Nous avons cru dans une équipe qui se relevait d'un échec et on a \(tellement\) bien fait...](#) (2016) par Cyril Bertrand, VC chez XAnge qui décrit l'histoire de News Republic, un échec suivi d'un rebond.
- [10 Rules Successful Startups Should Follow](#) (2015) de Carol Broadbent et Tom Hogan.
- [Start-up VS Smart-up: Is there a magic formula for startup success?](#) (2016) de Pavlina Zlateva.
- [Ce que j'ai appris après deux ans d'entrepreneuriat intense](#) (2017) de Thomas Jeanneau.

Pitches

- [Speaker confessions](#), le blog de Scott Berkun qui porte notamment sur l'art oratoire.
- [You suck at Powerpoint](#) (2010) où les grandes erreurs à éviter dans ses présentations. Et attention, cela ne concerne pas que Powerpoint ! Les présentations réalisées avec Keynote ou pire, Prezi, donnent lieu aux mêmes écueils.
- [How not to suck at a group presentation](#) (2010) de Mark Suster.
- [How to pitch a VC – aka startup viagra](#) (2010) de Dave McClure, une excellente présentation sur la manière de bien articuler son pitch sur le fond.
- [Quelques conseils pour réussir son pitch – Extreme Pitch](#) (2012) une présentation intéressante et très graphique sur les composantes d'un bon pitch, sur le blog de Guilhem Bertholet.
- [Eleven compelling startup pitch archetypes](#) (2012) est un article segmentant la manière de pitcher son projet. Tous ne partent pas forcément d'un problème client bien identifié !
- [Before public speaking...](#) compile une série de 9 talks de conférences TED sur les techniques de prise de parole en public.
- [Réussir ses présentations, de la science à la pratique](#) (2016), un talk d'une heure de votre serviteur avec Annabelle Roberts de Present Perfect au Web2day. Il s'appuie sur la série de quatre articles [Biologie de la prise de parole](#) (2015) publiée sur Opinions Libres.

Marketing et vente

- [9 essential books on product thinking](#), une ressource du Seedcamp.
- [Le freemium et ses pièges : histoires vécues](#), de Guillaume Serries, avec quelques histoires de déboires de startups françaises avec ce modèle économique (2015).
- [forEntrepreneurs](#) de David Stok, un site qui couvre les cycles de vente, leur optimisation, les coûts d'acquisition client.
- [Selling in a downturn economy](#), une belle présentation sur la manière de créer de la valeur en temps de crise (2009). Elle repose sur l'identification d'un problème qui coûte cher au client. C'est une méthode voisine de ce que j'évoque dans ce guide sur le travail sur [du problème à la solution](#).

Communication

- [What great speakers do](#) (2017), de Loïc Le Meur.
- [22 tips on how to operate a trade-show booth](#) de Jason Calacanis (2009).
- [The Best Time of Day to Tweet](#) qui indique la meilleure période de la journée pour émettre des Tweets (2015).
- [Trouver un nom de startup](#), un excellent article d'Aude Fredouelle paru dans le Journal du Net sur la manière de trouver un nom pour sa société (2014).
- [The presentation secrets of Steve Jobs](#) de Carmine Gallo (existe aussi [en français](#)). La version sous forme de slides est facile à récupérer [sur Slideshare](#) (2009).
- [Startups are \(still\) making weird name choices](#) (2018) de Joanna Glasner sur les curieux choix de branding des startups.

Relations publiques

- [Pourquoi les journalistes ne répondent-ils jamais ?](#) (2016) de Hannah Oiknine, CEO et fondatrice de Babblar, une startup qui propose un réseau social de gestion de relations presse.
- [Les 13 secrets des relations presse pour les startups](#) de Guilhem Bertholet (2011).
- [6 PR facts every marketer should know](#) de Mark Naples (2009).
- [PR secrets for startups](#) de Brian Solis, un grand gourou du social média (2008) et dont le discours n'a pas beaucoup bougé avec les années.
- [How To Get Media Coverage For Your Startup: A Complete Guide](#), un guide basé sur l'expérience concrète d'un entrepreneur américain (2012).
- [The best PR advice you've never head from Facebook Had of Tech Communications](#) avec quelques rappels de bons basiques sur les relations presse et le « story telling » (non daté).
- [10 PR mistakes you need to resolve in 2014](#) (2014) de Jennifer L. Jacobson.
- [5 conseils pour vous aider à bien contacter les journalistes via les réseaux sociaux](#) de Mary Grammont dans Maddynews en mars 2018/

International

- Le très humoristique mais réaliste [24 Charts Of Leadership Styles Around The World](#) qui décrit les types d'organisation dans divers pays du monde (2014).

- [25 Fascinating Charts Of Negotiation Styles Around The World](#) qui sur le même registre décrit les modes de négociation par pays (2014).
- [Everything I've learned about selling SaaS in Japan](#) (2012).
- [Pour réussir dans la Silicon Valley, les Français apprennent à s'américaniser](#) (2016) par Jean-Laurent Cassely.
- [Où sont les Silicon Valley Européennes ?](#) (2016) de Sylvain Bureau, co-directeur de la Chaire Entrepreneuriat de l'ESCP Europe.
- [Five Reasons I Decided To Leave Silicon Valley And Move to Boulder](#) (2016) de Promise Phelon et [How I moved my startup from San Francisco to San Diego](#) (2016) de Andrew Gazdecki qui rappelle que la Silicon Valley n'est pas le seul endroit où s'implanter aux USA. Même vu des Américains !
- [L'Afrique, quelles opportunités pour les entreprises technologiques ?](#) (2016) de Yann Le Beux.
- [L'importance du design d'interface en Afrique](#) (2017) également publié par Yann Le Beux.
- [5 Steps to a Healthy Entrepreneurial Ecosystem](#) (2016) de Nicolas Colin.
- [Entrepreneuriat : la France parmi les pays les plus attractifs du monde](#) (2016), le résultat d'une étude de la BNP.
- [Technologie, le cauchemar américain](#) (2017) de Pascal Berger, qui décrit quelques spécificités des USA du côté des technologies de tous les jours (électricité, 4G, Internet, paiements, ...).

Exit

- Un rappel du principe de la “brosse à dents” pour qu'un projet intéresse un acquéreur type entreprise du “GAFA” : le produit doit donner lieu à une utilisation au moins une fois par jour. Vu dans [“In Silicon Valley, mergers must meet the toothbrush test”](#) paru dans le New York Times (2014).
- On retrouve ce principe dans cette analyse de la manière dont les GAFA occupent notre temps pendant la journée issue de Bloomberg : [How Tech Companies Own Your Day](#) de Michael Keller et Alex Webb publiée (2017)

Santé

- Le blog [Livescive](#) fournit pas mal de conseils aux startups des biotechs notamment pour gérer leurs relations avec les investisseurs.
- La lettre d'information [BiotechInfo](#) suit l'actualité scientifique des biotechs.

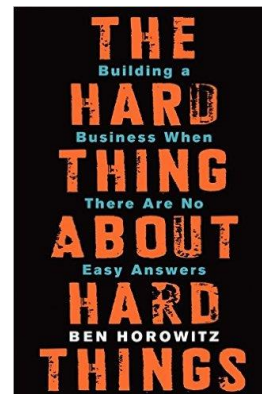
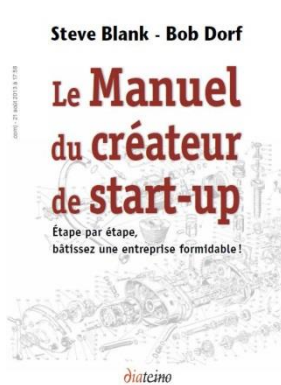
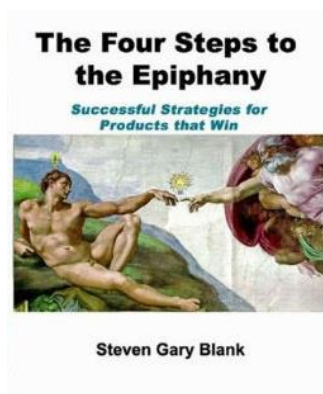
Bibliographie

L'édition est maintenant assez prolifique sur l'entrepreneuriat, les startups et l'innovation, aussi bien en anglais qu'en français.

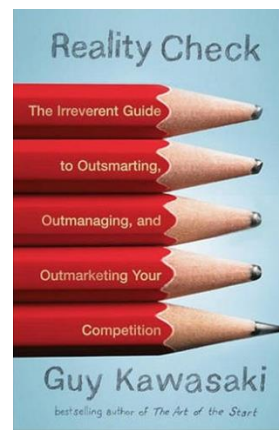
- Pour commencer une belle [bibliographie américaine](#) d'une soixantaine de titres (2011).

Sur les startups

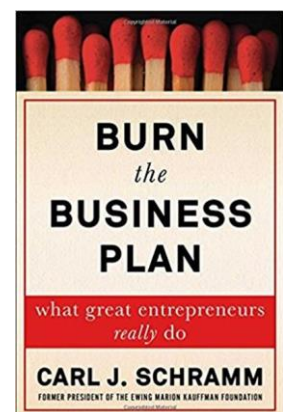
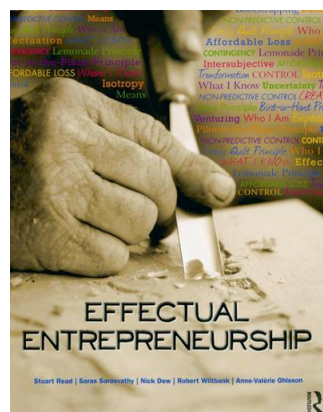
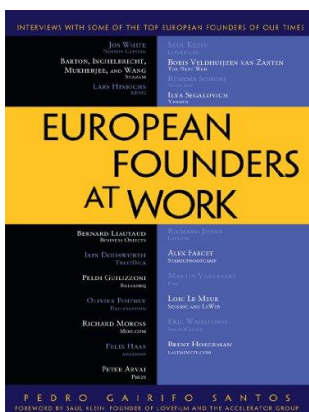
- **Four steps to epiphany** (2005) de Steve Blank est un livre fondamental sur les facteurs clés de succès des startups. Il décrit notamment l'approche expérimentale qui permet de valider son problème et sa solution auprès des clients, le « customer development ». Il décrit pourquoi les startups ne doivent pas imiter les grandes entreprises dans leur approche des affaires. Pour l'auteur, la startup est avant tout une entreprise qui expérimente un modèle. Une fois seulement celui-ci validé, la startup peut commencer à grandir et à atteindre une taille critique. Et notamment, embaucher une équipe commerciale et/ou marketing.
- Le **Manuel du créateur de Startup** de Steve Blank et Bob Dorf, traduction en français de « Startup Owner's Manual » (2012) et édité par Diatecino dispense des conseils adaptés et un processus spécifique à suivre pour faire grandir son entreprise. On y retrouve les fameuses thèses du « customer development » exposées dans « Four Steps to Epiphany » et qui sont à l'origine du mouvement du Lean Startup.



- **The Hard Thing About Hard Things** (2014) de Ben Horowitz, avec son sous-titre éloquent: “Building a Business When There Are No Easy Answers”, raconte la vie du startuper de l'intérieur et des conflits intérieurs qui rongent leurs leaders.
- **Startup, anti-bible à l'usage des fous et des futurs entrepreneurs** (2012) de Bruno Martinaud, directeur du Master Innovation technologique et entrepreneuriat à l'École polytechnique. Rien qu'au titre, on voit que l'on aura un peu d'anticonformisme. Les thèmes traités : risquer l'improbable, transgresser les règles du marketing et du management, inventer des usages, créer de nouveaux business models et vouloir changer le monde. Il part du bon principe, souvent exposé dans ce guide qu'il faut savoir se poser les bonnes questions, avoir des angles d'attaque originaux et de trouver ces petits « plus » qui feront le succès de l'aventure entrepreneuriale.

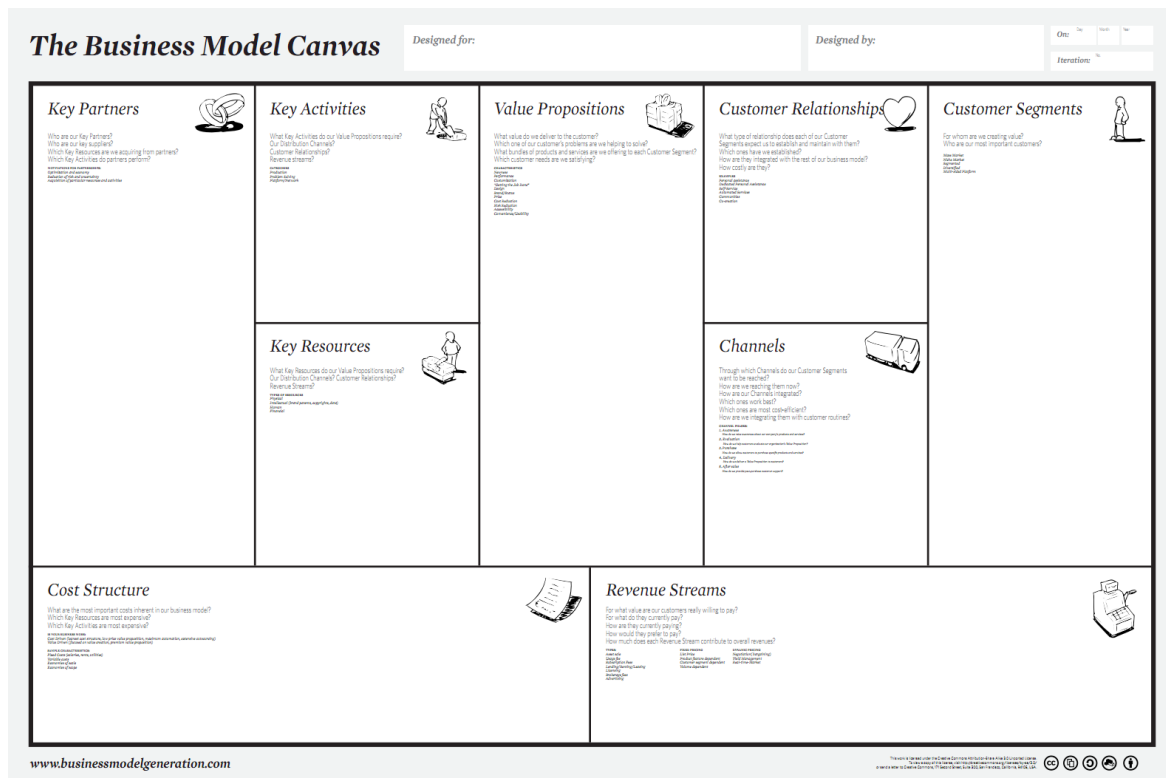


- **PriceMinister – Toutes les entreprises ont été petites un jour** de Pierre Kosciusko-Morizet (2010) qui raconte l’histoire du site d’intermédiation de vente en ligne. Tout y passe : l’expérience antérieure de PKM, la genèse du projet, comment le nom a été trouvé, le démarrage, les premiers clients, les levées de fonds et le bras de fer avec les avocats des VCs, les difficultés techniques, la traversée des crises, les satisfactions, l’internationalisation (Espagne, Royaume Uni), la diversification (automobile, voyages, immobilier), la croissance, les acquisitions, etc. On y découvre aussi l’intéressant corpus de valeurs, d’éthique et de pratiques managériales de Pierre Kosciusko-Morizet, des sujets assez délicats sur lesquels l’entrepreneur peut facilement paraître artificiel dans son récit. Mais il s’en sort assez bien. Le livre s’arrête malheureusement quelques semaines avant la vente de PriceMinister au groupe japonais Rakuten !
- **On m’avait dit que c’était impossible** (2015) de Jean Baptiste Rudelle, le fondateur et CEO de Criteo qui raconte l’aventure de sa société, l’une des plus grandes stars internationales de l’Internet français.
- **Reality check – The irreverent guide to outsmarting, outmanaging and outmarketing your competition** (2011) de Guy Kawasaki, aussi traduit en français sous le titre “La réalité de l’entrepreneuriat”. Ce livre est une mise en forme de nombreux articles iconoclastes publiés par l’auteur sur son blog « Changing the world » sur la vie des entrepreneurs : la levée de fonds, la communication, le management, l’innovation, la vente, etc. Très rafraichissant et libre de ton surtout au sujet des « mensonges » (des CEO, des investisseurs, etc), même s’il enfonce des portes ouvertes à de nombreux endroits. L’ouvrage a beau être écrit par un américain dans un contexte américain, ce qu’il raconte reste parfaitement valable dans le contexte français. Guy Kawasaki est aussi l’auteur de **The Art of the Start** qui fait le point sur les bonnes pratiques de lancement de nouveaux produits. Il existe en français aux éditions Diateino sous le nom **L’art de se lancer**.
- **European Founders at Work** (2012) raconte l’histoire des grands entrepreneurs européens du numérique avec les fondateurs de Business Objects, Xing, Lovefilm, et Last.fm entre autres.

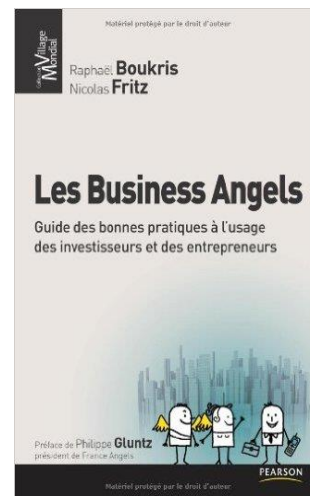
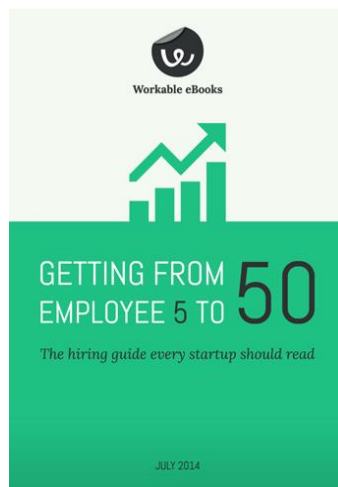
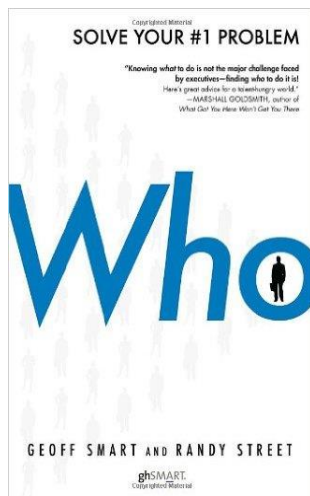


- **Accélération, dans les coulisses de l'hypercroissance** (2018) est un livre de Nicolas Minvielle ([vidéo](#)), Martin Lauquin et Nicolas Caruso consacré à l'hypercroissance des startups. L'ouvrage est s'appuie sur des rencontres avec des fondateurs et dirigeants d'entreprises emblématiques du XXIe siècle ainsi qu'avec des business angels et VC en France, aux USA et Chine. L'ouvrage décrypte cinq dimensions jugées essentielles pour l'accélération des startups : la vision, la dimension humaine, la culture d'entreprise, les indicateurs de succès et le financement. Il manque peut-être la dimension internationale à ce tableau même si elle doit être présente en filigrane dans l'ouvrage. L'idée est aussi de faire appliquer certaines des recettes des startups en hypercroissance aux entreprises traditionnelles.
- **Burn the Business Plan** (2017) de Carl J. Schramm est un ouvrage qui rappelle les fondamentaux de la création d'une startup. La métaphore de la fin du business plan est radicale. Elle soutient qu'il faut surtout travailler son idée, le pain point, les besoins des clients, l'approche du marché, plus qu'une vision théorique et trop chiffrée des choses. Je n'irai pas jusqu'à tuer le formalisme du business plan. Il faut simplement qu'il soit rempli avec du bon sens et pas seulement avec des chiffres à la noix ou des choix qui n'en sont pas comme le fait d'aligner tous les segments clients ou le mix marketing imaginables au lieu de faire des choix et arbitrages raisonnés.
- **Effectual Entrepreneurship** (2010) de Stuart Read qui élabore une théorie élaborée par les auteurs depuis près de dix ans et qui commence seulement à gagner en visibilité en dehors des cercles universitaires. Elle bouleverse la manière de voir comment les entrepreneurs raisonnent et agissent dans leur démarche de création. Les entrepreneurs partent souvent avec une idée assez simple, voire pas d'idée du tout. Ils s'appuient sur les moyens dont ils disposent : leur personnalité, leur réseau de contact et leur savoir. Ils ne rédigent pas de business plan, mais inventent en cours de route, tirant parti des surprises. Ils n'étudient pas un marché, mais font des essais à coup de perte acceptable. Ce livre est à la fois théorique et pratique dans son approche et sera utile à tous les entrepreneurs en herbe.
- **Ce héros qui est en chacun de nous: La puissance des mythes** de Laureline Amanieux (2011) qui revient sur la construction du héros, notamment autour de l'œuvre de Joseph Campbell.
- **Business Model Generation** (2010) est un livre de référence de Alexander Osterwalder et Yves Pigneur (le premier issu de HEC Lausanne, et le second qui y enseigne) qui décrit comment concevoir un business model. Il comprend notamment le « Business Model Canvas » ([téléchargeable gratuitement, ci-dessous](#)), une matrice à neuf cases qui comprend les grandes composantes d'un business model : les partenaires, les grandes activités, ressources, la proposition de valeur, les relations clients, les canaux de distribution, les segments clients, la structure de coût et la structure de revenus. Tout ceci relève comme d'habitude du bon sens, mais la formalisation est utile car elle permet de décrypter visuellement les différents business models connus à ce jour. Par contre, le remplissage de ce canvas un peu trop tôt dans la phase de création de la startup peut être une perte de temps et une distraction qui fait perdre de vue l'essentiel : le client et la valeur générée par la solution²³⁰.

²³⁰ Cf [Ignore The Business Model Canvas When Starting A Startup](#) de Mat Sherman, en février 2017.

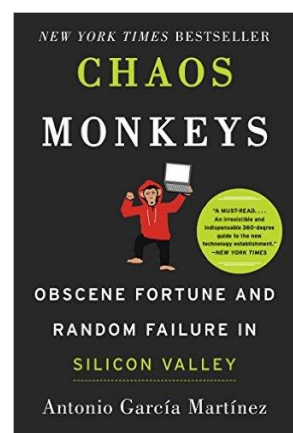
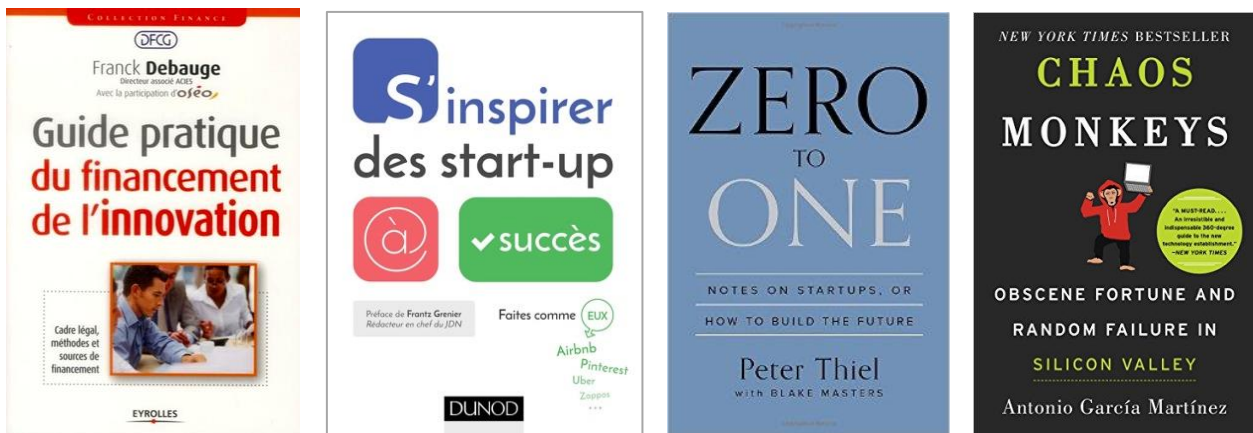


- **Who** de Geoff Smart, un livre de référence sur le recrutement en général, parfaitement applicable au cas des startups. Et aussi [Getting from employee 5 et 50](#) (en téléchargement gratuit).

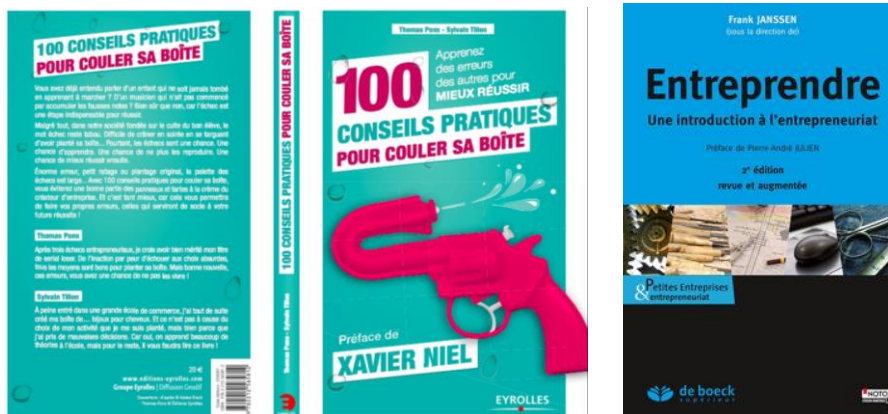


- **Les Business Angels** (2011) de Raphaël Boukris et Nicolas Fritz se veut être un « guide de bonnes pratiques pour ceux qui veulent devenir Business Angels (comment choisir les entreprises, comment se comporter ?), pour les entrepreneurs qui cherchent des financements (à qui s'adresser et comment ?) et pour les deux (comment travailler ensemble, rédiger un pacte d'actionnaire, quelle valorisation retenir ?).
- **Zero to One: Notes on Startups, or How to Build the Future** (2014) de Peter Thiel qui prend pas mal de recul pour expliquer les conditions du succès des startups du numérique en s'appuyant, entre autres, sur l'expérience qu'il a eu avant, pendant et après la première bulle Internet des années 1990, au moment où il avait créé Paypal. Il explique pourquoi les grandes entreprises opérant dans des marchés concurrentiels ne peuvent pas innover aussi bien que les leaders du numérique qui disposent de quasi-monopoles dans leur domaine. Les thèmes de cet excellent livre relèvent beaucoup de la macro-économie. Il explique le fonctionnement des sociétés de capital risque. Il fait la part des choses entre le monde probabiliste et darwinien qui pré-

domine dans l'innovation et un monde plus déterministe d'entrepreneurs qui savent ce qu'ils veulent. Il casse au passage la mode du « lean startup » qui serait une manifestation de cette logique probabiliste qu'il tend à dénoncer. L'auteur est devenu le principal soutien de Donald Trump dans la Silicon Valley.

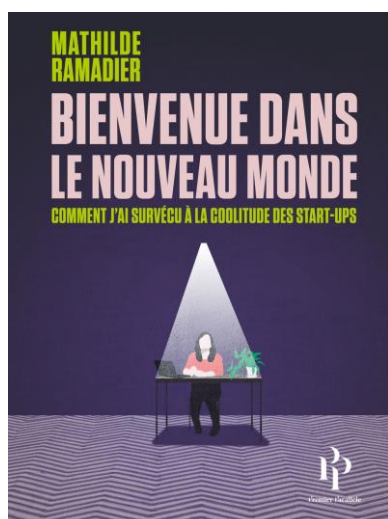


- **Chaos Monkeys** d'Antonio Garcia Martinez qui raconte dans plus de 500 pages avec force ironie les mécanismes de la Silicon Valley. L'auteur est un entrepreneur passé par Facebook, qui a créé sa propre startup, AdGrok, et l'a revendue à Twitter (mais... pour \$5m ce qui est de l'argent de poche dans la Silicon Valley).
- **S'inspirer des startups à succès** d'Adrien Tsagliotis est un recueil de trucs et astuces d'entrepreneurs collectées via des dizaines d'interviews d'entrepreneurs de la Silicon Valley par son auteur, journaliste au Journal du Net. Il s'appuie notamment sur les cas de Airbnb, Pinterest et Uber. Tout y passe : le développement du produit, l'acquisition des premiers utilisateurs, la relation qui se construit avec eux, l'amélioration du produit et le recrutement. L'auteur a récidivé en 2017 avec un nouvel ouvrage : **Start-up Attitude : adoptez l'esprit start-up pour faire du business autrement**, qui traite des méthodes disruptives des plus grands entrepreneurs de startups. L'ouvrage traite notamment d'hygiène de vie pour stimuler sa créativité (méditation, temps libre, marche), de capacité à capter les idées des clients et à formuler la promotion du produit avant de le concevoir.



- Dans une approche opposée Thomas Pons et Sylvain Tillon proposent le second degré avec « **100 conseils pratiques pour couler sa boîte - apprenez des erreurs des autres pour mieux réussir** ». Cela traite la question par diverses fausses bonnes idées, décrites et contrecarrées comme il se doit.
- **Au secours, ma fille monte sa boîte** (2017) est un livre bien documenté de Christine Croubois qui raconte le point de vue de la mère d'une jeune entrepreneuse se lançant pour la première fois et traversant un échec. Une belle leçon de vie avec un regard original.

- **Startups, arrêtons la mascarade** (2018) de Nicolas Menet et Benjamin Zimmer, qui dénonce les excès de l'écosystème français des startups. La description de dérives de l'écosystème start-upien mondial, américain et français 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. 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 ».

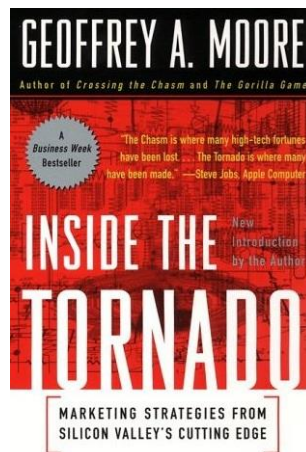
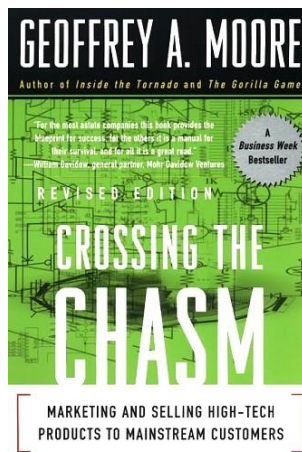


- **Bienvenue dans le Nouveau Monde** (2017) de Mathilde Ramadier, qui y raconte son parcours dans deux startups à Berlin et l'envers du décor d'un modèle très empreinté aux codes américains. Elle décrit la manière dont la densification de l'écosystème des startups a gentrifié la ville, avec des quartiers plus chers, une modification du paysage urbain, la réduction de petits restaurants au profit des cafés à la mode de Brooklyn et des prix de l'immobilier qui flambent. Elle dénonce l'exploitation des jeunes, payés 600€ par mois, la novlang startupienne (disrupter, pain points, adaptabilité, salles de jeu, soirées apéros, bonbons, repas), le culte de la mesure de tout, la processisation à outrance par les logiciels, le gaspillage des talents surqualifiés et sous-employés, les managers psychopathes, le patriarcat, le narcissisme des fondateurs, bref, une comédie humaine sans gardes-fous.

Sur l'innovation

Un sujet qui intéressera aussi bien les startups que les entreprises établies :

- **Open Innovation** (2005) est un livre fondateur de ce thème par Henry William Chesbrough. Il explique pourquoi et comment les grandes entreprises doivent s'ouvrir vers le monde extérieur pour mener leurs stratégies d'innovation. Et notamment en s'associant à des laboratoires de recherche et des startups. C'est en application de ces principes que les entreprises telles que Orange, Bouygues, SFR, Microsoft, Google et autres ont mis en place des programmes de relation avec ou d'incubation de startups. Dix ans après la parution de ce livre, il reste cependant encore difficile de mesurer l'efficacité de cette stratégie pour ne pas rater les innovations de rupture de son secteur d'activité. L'expérience montre qu'elle permet au mieux de faire de l'innovation incrémentale.
- **Crossing the Chasm** (1991) et **Inside the Tornado** (1994) de Geoffrey Moore sont deux classiques qui malgré leur ancienneté, restent d'excellents ouvrages pour comprendre les cycles d'adoption des nouvelles technologies et comment adapter son produit et son marketing en fonction de l'étape de l'adoption. Ça parle beaucoup « d'early adopters » et de la manière dont le marketing s'adapte à la phase de forte croissance de l'innovation en optimisant les canaux de distribution et en baissant les prix.



- **The Innovator's dilemma** (1997), **The innovator's solution** (2003) et **Seeing what's next** (2004) sont trois ouvrages clés de Clayton Christensen sur la gestion de l'innovation dans les grandes entreprises mais avec de nombreuses leçons applicables aux startups, notamment dans les deux derniers ouvrages cités. Ceci étant, l'auteur peut parfois faire preuve de biais cognitifs en abusant de ses principes sur les innovations de rupture. Il conseillait dans *Seeing what's next* à Intel de baisser le prix de ses processeurs pour PC mais n'anticipait pas les besoins du marché des smartphones qui relevaient plus que d'une baisse des prix !
- **The myths of innovation** (2010) est un petit ouvrage d'un ancien de l'équipe d'Internet Explorer de Microsoft Corp (!), Scott Berkun, qui passe en revue de nombreux mythes sur les innovations, notamment les innovations de rupture. Notamment, sur le mythe de l'inventeur isolé, sur les résistances que rencontrent les innovateurs, etc. Il conclue avec un constat à méditer : les startups qui réussissent le mieux sont celles dont les créateurs ont passé beaucoup de temps à définir le problème à résoudre avant de se lancer dans (ou de partir de) la solution.
- **Management de l'Innovation** (2011) de Séverine Leloarne et Sylvie Blanco est le seul ouvrage de référence en français sur le sujet. Traitant tous les concepts fondamentaux de la discipline, il se concentre sur les innovations de produits et de services, les innovations radicales et incrémentales et sur l'innovation organisationnelle (structures internes et management d'équipe). La démarche, volontairement opérationnelle, met l'accent sur les méthodes et les outils les plus récents utilisés en management de l'innovation. Le livre propose de nombreux exemples de processus d'innovation, ainsi que des témoignages issus de grandes entreprises comme de PME, sur des marchés matures ou nouveaux : les origines du site voyages-sncf.com, l'éco-comparateur, les comités de sélection du Groupe SEB, le processus de sélection de L'Oréal, le premier téléphone sans fil de France Télécom, la R&D chez EDF, les interrupteurs de Legrand, etc.
- **Faits et foutaises dans le management**, de Jeffrey Pfeffer et Robert Sutton (traduction de « Hard Facts – Dangerous Half-Truths and Total Non Sense » (2006) est un livre rafraichissant sur les méthodes de management qui casse quelques idées préconçues sur le rôle des managers et des leaders.

Sur le marketing et la communication

- **Marketing pour ingénieurs** (2010), un livre de Alain Goudey (Professeur à Reims Management School) et Gaël Bonninou (professeur EDHEC Business School) au titre auto explicatifs associé à un blog du même nom qui se focalise sur le marketing dans les secteurs d'activité à dominante technologique, sur les processus de l'innovation, sur la communication, sur les réseaux de distribution et la tarification.
- **Slide.ology** et **Resonate** de Nancy Duarte sont deux ouvrages de référence pour apprendre à créer ses présentations et leurs supports.

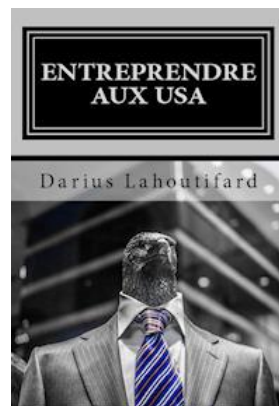
- **Réussir son référencement web** (2010, mis à jour jusqu'en 2015) d'Olivier Andrieu, chez Eyrolles, une bible sur le Search Engine Optimization (référencement naturel dans les moteurs de recherche).



- **Le Growth hacking, 8 semaines pour doubler le nombre de vos prospects** (2017) de Frédéric Canevet et Grégoire Gambatto est un mode d'emploi pratique de la gestion de la conversion de visiteurs et prospects et en clients sur votre site web. C'est très pratique, jusqu'aux plugins Wordpress à installer sur son site, l'email marketing, l'A/B testing, les campagnes d'Adwords, les Facebook Ads, le SEO et le content marketing, la curation de contenus, les web séminaires, les programmes d'affiliation, etc. Il est complété de 4 heures de vidéo.
- **Les fiches outils – le marketing des startups** (2018) par Véronique Hermann-Flory, Catherine Kokoreff, Delphine Nouvian et Yan Denoual, édité par Eyrolles, rassemble 47 fiches opérationnelles pour aider les startups à gérer leur marketing. C'est rempli de recettes, de grilles de lecture et de conseils pratiques. Comme ce Guide des Startups, cet ouvrage est une œuvre collaborative rassemblant l'apport de nombreux contributeurs.

Sur l'international

- **Entreprendre aux USA** (2013) est un livre - ou une série de livres en édition Kindle - pour les entrepreneurs francophones intéressés par les USA. Il est destiné non seulement aux entrepreneurs qui peuvent découvrir des recettes sur le lancement d'une entreprise aux USA mais aussi à tous les français qui s'intéressent aux USA sous un angle sociologique, économique, fiscal ou politique. On y trouve une analyse sur la réussite des USA dans leur chemin de sortie de la crise de 2008, dans la création d'emplois et dans l'attraction des talents du monde entier. Ce livre complète très bien « L'autre rive » de Pascal Baudry, évoqué dans la partie sur le [développement international](#). Le livre « Entreprendre aux USA » ou « Les Pigeons s'Envolent » est basé sur l'expérience personnelle et pratique de son auteur, Darius Lahoutifard, serial entrepreneur français basé aux USA.
- **Lancer sa startup aux Etats Unis** (2016), de Patricia Carreras, complète l'ouvrage précédent qui est surtout un témoignage d'entrepreneur. C'est un guide pratique qui couvre les aspects financiers, juridiques, techniques tout come culturels et pratiques pour réussir son implantation aux USA. Sont couverts les modes de financement, les structures juridiques, m'approche culturelle, les réseaux et partenariats, les coûts d'implantation, le recrutement et le marketing.



- **L'autre rive** de Pascal Baudry, un livre permettant de comprendre pourquoi les français sont différents des américains et réciproquement. Un outil qui permettra notamment de mieux s'implanter aux USA d'un point de vue culturel et social. Il est téléchargeable gratuitement sur le site de l'auteur : <http://www.pbaudry.com/>.

Données de marché et d'audience

Mesurer la performance de son entreprise par rapport à son marché et à ses concurrents est une tâche critique pour savoir se positionner. Voici à cet effet quelques outils de base qu'il est bon de connaître et d'utiliser :

Mesure de l'audience Internet

- [ComScore](#) : mesure l'audience des grands sites web à partir d'un panel de deux millions d'utilisateurs, ainsi que les comportements d'achats. Les données de base sont gratuites à l'échelle mondiale et locale dans les grands pays, dont la France.
- [Compete](#) : outil de mesure de l'audience comparée de sites web, également basé sur un panel de deux millions d'utilisateurs (aux USA). On peut gratuitement comparer l'audience de trois sites web (en visiteurs uniques, en pages vues) sur une année.
- [Quantcast](#) : basé sur le même modèle que Compete, mesure l'audience des sites web (>15K visites par mois). Consolide les informations sur la performance d'un site web.
- [Alexa](#) : un autre outil de mesure de l'audience, qui présente gratuitement une comparaison de reach, rank et pages vues pour jusqu'à trois sites. Basé sur une toolbar.
- [eMarketer](#) : une source intéressante de statistiques sur les usages numériques et de l'Internet. Malgré tout, assez US centric.
- [Nielsen Online](#) : le panel Nielsen NetRatings fournit des données sur le nombre de visiteurs des principaux sites webs. Ces informations payantes sont très utilisées par les régies publicitaires et annonceurs pour identifier les sites web à intégrer dans leurs plans médias.
- [Google Analytics](#) : mesure l'audience de votre site web et l'efficacité de la publicité qui s'y trouve. Nécessite d'intégrer un petit code JavaScript dans les templates de pages de votre site.
- [Google Trends for Websites](#) : mesure et compare l'audience des grands sites web, et l'analyse par région.
- [Moz](#) : propose notamment les SEOTools, une douzaine d'outils gratuits pour mesurer l'efficacité de son référencement dans les moteurs de recherche.
- [SEOChat](#) : blog d'informations sur les moteurs de recherche et le SEO.
- [Tech Crunchies](#) : un blog évoquant différentes sources de statistiques sur l'Internet mondial.
- [Webrankinfo](#) : est un site d'information communautaire sur le SEO français lancé en 2002 et qui comprend divers outils de SEO.
- Cisco propose son [Visual Networking Index](#) qui évalue de manière prospective l'évolution du trafic général sur Internet. Il est mis à jour une fois par an.

Autres données de marché

- Les **rapports annuels** des entreprises cotées pour en savoir plus sur leur chiffre d'affaire et leur rentabilité. Sachant qu'en France, les entreprises non cotées sont censées déclarer ces informations au registre du commerce mais ne le font généralement pas. Ces informations se trouvent, lorsqu'elles existent, sur des sites comme [societe.com](#). On peut de manière gratuite y vérifier les données de base de sociétés déclarées aux Registres du Commerce en France : fondateurs et gérants, RCS et SIRET, chiffre d'affaire déclaré, historique des statuts. On trouve l'équivalent sur [bilansgratuits.fr](#).

- [VGChartz](#) : fournit gratuitement des données intéressantes sur les ventes de consoles de jeux et sur les jeux les plus populaires sur ces plateformes.
- [Marketing Charts](#) : source de données marketing US.
- [IT Facts](#) : un blog de statistiques sur l'ensemble du marché du numérique.
- [InternetWorkdStats](#) : un site de statistiques sur les usages mondiaux du web.
- [Display Search](#) : données sur le marché de l'affichage numérique (écrans plats, TV, etc).
- [Consumer Electronics Association](#) : l'organisateur du Consumer Electronics Show est aussi un organisme privé d'étude de marchés sur le secteur.
- [IDATE](#) : propose des études de marché dans le monde des télécommunications, de la télévision et de la mobilité.
- [CIPA](#) : contient des statistiques de ventes d'appareils photo issus de sociétés japonaises. Cela couvre très bien les appareils réflex. Côté compacts, le Japon n'est plus le seul fabricant au monde !
- [GFK](#) : propose des panels de la distribution.
- [Credoc](#) : le Centre de recherche pour l'étude et l'observation des conditions de vie publie diverses études sur la consommation en France dont un rapport annuel sur la diffusion des TIC dans la société française.
- [DGMIC](#) : la Direction Générale des Médias et des Industries Culturelles du Ministère de la Culture publie des rapports intéressants sur les médias en France, de la presse écrite aux chaînes de télévision.
- [ARCEP](#) : l'Autorité de Régulation des Communications Electroniques et des Postes diffuse trimestriellement des données sur les télécommunications en France, et notamment sur le haut débit fixe et la mobilité.
- [CSA](#) : le Conseil supérieur de l'audiovisuel diffuse notamment un observatoire de l'équipement des foyers en réception de la télévision numérique. Il suit aussi l'audience des chaînes de radio et de télévision en France.
- [CNC](#) : le Centre National du Cinéma publie des études intéressantes sur l'industrie audiovisuelle et la chaîne de production et de diffusion du cinéma.
- L'[Observatoire Européen de l'Audiovisuel](#) pour des données sur le marché du cinéma et de la télévision.
- [IDC](#) : propose des études de marché quantitatives et qualitatives dans le monde professionnel, et en particulier dans le secteur des logiciels, des ordinateurs (personnels et serveurs) et des services informatiques.
- [Gartner Group](#) : l'oracle des DSI est un grand producteur d'études qualitatives dans le monde de l'informatique d'entreprise. Il produit notamment les fameux « quadrants » positionnant les acteurs d'un secteur. Etre présent dans un quadrant est très recherché par les startups... et après, y être au bon endroit.
- [Jupiter Research](#) : études de marché quantitatives et qualitatives orientées sur les loisirs numériques tout comme dans le secteur des entreprises.

Publicité

- [IAB](#) : l'Interactive Advertising Bureau publie des statistiques sur le marché publicitaire en ligne à la fois en France et dans le monde.

- [UDA](#) : l'Union des annonceurs publie des indicateurs chiffrés du marché de la publicité en France.
- [IREP](#) : l'Institut de Recherches et d'Etudes Publicitaires publie un rapport annuel (payant) sur le marché publicitaire en France.
- [SNPTV](#) : le Syndicat National de la Publicité à la Télévision publie des tableaux de bord sur la consommation de la télévision en France.

Informations sur le capital risque

- [Baromètres du capital investissement](#) publiés sur le site de France Invest.
- [NVCA](#) : le site de la National Venture Capital association, l'équivalent US de France Invest, qui fournit des données intéressantes sur le capital risque aux USA.
- [Invest Europe](#) : est son équivalent européen.

Statistiques démographiques

- [INSEE](#) : données démographiques sur la population et les entreprises en France.
- [Eurostat](#) : idem pour l'Europe avec de nombreuses données sur les usages des technologies dans le grand public et les entreprises.

Sociétés d'investissement en France

On en parle beaucoup, on les critique autant, de nombreuses études existent au niveau macro-économique, mais il est difficile de se faire une idée de ce qu'elles font. Qui sont-elles ? Quels types de projets soutiennent-elles ? Avec quels niveaux d'investissements ? Quelles sorties ont-elles réalisées ? Quelle est la taille de leurs fonds d'investissement ? Quel est le profil de leurs équipes de gestion ? Quelle est leur ancienneté ? Voici pour y répondre un petit tour d'horizon des plus grandes sociétés de capital-risque en France parmi les 200 et quelques qui sont recensées par l'AFIC. Les sociétés des portefeuilles mentionnées sont des startups françaises du numérique. On pourra constater la grande diversité des sociétés financées, y compris un grand nombre qui ne sont pas bien connues, les nombreux succès (sorties industrielles et IPO) comme les échecs (sorties sans IPO ou acquisitions).

Les informations publiées dans cet inventaire sont issues des sites web des sociétés ou de la Crunchbase et peuvent donc être très incomplètes voire dépassées. Mise à jour (probablement non exhaustive) : entre début 2016 et début 2018 selon les cas. Les [fonds d'entrepreneurs](#) sont évoqués dans une autre partie du guide tout comme les [fonds régionaux d'amorçage](#).

360 Capital Partners

[360 Capital Partners](#) est une société d'investissement indépendante qui présente la particularité d'investir dans tous les secteurs technologiques à l'exception des biotechs.

Secteurs : tous, sauf biotechs.

Portefeuille : Aramis, BeMyEye, BoomLagoon, Cubyn, e-blink, imminent, JobmeToo, Navya, Qapa, Save, Le Slip Français, Smartdate, TVTY, Thereson, Videoforever, VuPen,.

Sorties : Adomos (IPO), Erenis (9 Cégétel), Evergig (fermé), Freever (Buongiorno), Giroptic (liquidation), Ipanema (Infovista), Leetchi (CM-Arkea), QXL, SelfTrade (IPO), Smartjog (TDF), Soamat (Allen Systems Group), Telit, Withings (Nokia), YellowKorner.

Taille des fonds : \$135M.

Equipe de gestion : industrie, conseil, startup, 19 personnes, équipe franco-italienne.

Création : 1997, puis 2000 (sous la forme de Net Partners) et 2007 (sous la forme actuelle). Présents à Berlin, Munich et Milan.

Alven Capital

[Alven Capital](#) est une société d'investissement indépendante gérant plusieurs FPCI. Les tickets initiaux d'investissement vont de 200K€ à 5m€, et jusqu'à 10 m€ par participation. 60 participations et 30 sorties en 12 ans. 5 à 7 nouveaux dossiers par an en moyenne.

Secteurs : e-commerce, média, Internet, intermédiation, technologies appliquées, mobile, logiciels.

Portefeuille : Akeneo, AntVoice, Commerce guys, Digibonus, E-Blink, Entropy Soft, Ercom, Hull, Jobintree, Joliebox, Keymetrics, Lengow, Makemereach, MeilleursAgents.com, Metaboli, myfab, MobileTag, Mobpartner, Novapost, OpenClassrooms, Planity, Prowebce.net, Qonto, Qosmos, Simple IT, Smallable, SpeechMe, Sqreen, Wiembly.

Sorties : Boursier.com (Lagardère), BIME (Zendesk), Bi-Sam (Aquiline), Companco (LBO), Dioranews (Buongiorno Vitaminic), eAccess (IPO), emos (GL Trade), filao (transfert à autre fonds), ComprendreChoisir.com (Pages Jaunes), hi-media (IPO), liligo.com (SNCF), Mandriva (IPO), Manreo (Netia), Meiosys (IBM), NetBooster (MBO), Polyplan Technologies (PTC), Realviz (Autodesk), Se-Logger.com (IPO), sports.fr (Lagardère), voxmobili (OnMobile), wanimo (industriel français), webhelp (LBO), WMI (MBO).

Taille des fonds : \$420M€ gérés.

Equipe de gestion : dominante finance, industrie. 8 personnes.

Création : 2000.

Amundi Private Equity Funds

Regroupement des activités d'investissement du Crédit Agricole (CA Asset Management) et de la Société Générale (SGAM), Amundi gère des placements financiers de toute nature. Son fonds de capital-risque [Amundi Private Equity Funds](#) intervient dans toutes les phases de financement des startups. Le fonds a levé 200m€ en 2016. Ils veulent accompagner les PME et ETI européennes en croissance rentables faisant plus de 10 M€ de CA et non cotées, et y investir en fonds propres et en quasi fonds propres jusqu'à 30M€. En mars 2017, Amundi annonçait la création d'un fonds d'investissement commun avec le CEA géré par la société d'investissement Supernova Invest, reprenant les actifs de CEA Investissement ainsi qu'un nouveau fonds, Crédit Agricole Innovations et Territoires.

Secteurs : tous secteurs d'activité.

Portefeuille : Augure, Be Ware, Splio, Sequans, Netasq, Parrot, Job Partners, Metrixware, Wyplay, Netaplan, Sequans.

Sorties : Sarenza (MBO), Darqroom (liquidation).

Taille des fonds : plus de 5,4 Md€ d'actifs.

Equipe de gestion : profils financiers, 32 personnes.

Création : 2002.

A Plus Finance

[A Plus Finance](#) est une société de gestion indépendante qui intervient dans les PME innovantes, les fonds de fonds, le financement du cinéma et l'immobilier.

Secteurs : e-business, greentechs, logiciels, services, cinéma.

Portefeuille : Anatole, Ateame, Feedbooks, EfficientIP, Ercom, Easycare, Novalys, Oxatis, Prylos, Spartoo, VeryLastRoom, Voisineo, Weezevent, WyPlay, YellowKorner.

Sorties : Anatole (Assentinel), RSI Video Technologies (Honeywell), AlephD (AOL), SpineGuard (IPO), iVidence (SIEN), Ateame (IPO).

Taille des fonds : >220 M€.

Equipe de gestion : profils financiers et conseil, entrepreneur, 20 personnes.

Création : 1998.

Apicap

Anciennement OTC Asset Management, [Apicap](#) est une société qui investit entre 500K€ et 3m€ dans ses premiers tours et plus ensuite. Elle gère des FPCI, FIP et FPCI.

Secteurs : télécoms, logiciels y compris open source, jeux vidéo, sécurité, audiovisuel, services, greentechs. Investi en Corse et en Outre Mer.

Portefeuille : Ad4Screen, Active Circle, Altimet, Altitude Studio, AMI, Apach Networks, Atrium Network, Augure, Cafe.com, Capsule, Cintel, Dalet, DocSea, Ekinops, elbee, eFront, ercom, Imminence, ipercast, mctel, Logic Instruments, musicmatic, nuxeo, Opti-Time, Playsoft, Riber, RVR System, SC2X, supertec, Tech4Field, Vertelis, SESI Group, Streamcore, Weborama.

Sorties : Business Interactif, Casanova, Codasystem (groupe SIS), Digiplug (Accenture), ESI Group, iscool Entertainment, Intoan, Modelabs, movie system, Travel Price, Risc Group.

Taille des fonds : NC.

Equipe de gestion : finance, cadres de l'industrie, entrepreneurs, audit

Création : 2001.

Auriga Partners

Auriga Partners est une société de capital-risque indépendante investissant dans le numérique et les sciences de la vie. Elle finance en priorité les projets socialement responsables.

Secteurs : technologies de l'information et de la communication, biotechs.

Portefeuille : BonitaSoft, Nemoptic, NextThink, Streamcore, Theranexus, TxCell.

Sorties : Neolane (Adobe), Open-Plug (Alcatel).

Taille des fonds : >\$57M.

Equipe de gestion : profils financiers et scientifiques, 12 personnes.

Création : 1998.

Ardian

Ardian est l'une des plus grosses sociétés de private equity européenne. Elle couvre à travers ses fonds Innovation et Croissance les phases aval du développement des entreprises technologiques (capital développement). Le fonds a lancé son « Club des Entrepreneurs du Numérique » en 2012 en partenariat avec l'AFDEL.

Secteurs : Internet, logiciels, digital media, e-services.

Portefeuille : Ariane Systems, Arismore, Brainsonic, Bravofly, BulkyPix, Clever Age, Clip Industries, Consortnt, Ebuyclub, HRPath, Hologram Industries, iValua, KRDS, Lulus, 1000 mercis, Neotys, PC Soft, Public Ideas, Micropross, Planisware, Synerail, Ticket Surf International, Weborama.

Sorties : Adverline (La Poste), Anuman (Media Participation), Arkadin (NTT Com), Cartesis (SAP), Digiplug (Faith), GotoSoftware, Illiad (IPO), Harvest (IPO), Indom (NBT), Photonis (Astorg), ProdWare, Seloger (IPO), FRA (BI), Meninvest, Modelabs (IPO), Outremer-Telecom (Altice), Ulike.net (L'Express), Indom (NBT).

Taille des fonds : >350M€ dans l'innovation, \$43B en gestion en tout.

Equipe de gestion : profils financiers et ingénieurs.

Ancienneté : 1996.

Cap Horn Invest

Cap Horn Invest est un fonds d'investissement de capital-risque réunissant comme investisseurs plus de 200 dirigeants d'entreprise, familles industrielles et institutionnels engagés à ses côtés pour accompagner un portefeuille d'une vingtaine de participations. Le fonds investit dans des PME innovantes qui transforment, par le digital et les nouveaux usages, des marchés traditionnels en mutation.

Secteurs : retail, construction, finance, aéronautique, industrie pharmaceutique, marketing, data, cloud, logistique, énergie.

Portefeuille : Adents, Antvoice, Avob, Boxtal, Band & Celebrities, Critizr, Deolan, Exaqtworld, Fidzip, Finalcad, French Founders, Hydrelis, Intercloud, Kolibree, Ledger, MesMatériau, Milibris, SAV Group, Saagic, Simplified, Vekia, Wizbii.

Sorties : N/A.

Taille des fonds : 150M€.

Equipe de gestion : profils financiers et entrepreneurs.

Ancienneté : 2010.

Kreaxi

Kreaxi est une société de gestion issue de la fusion de Banexi et de Rhône Alpes Création en 2016. Elle investit entre 1,5M€ et 10M€ par société en France et en Europe.

Secteurs : internet (focalisé sur la génération de leads), solutions électroniques et matériel médical.

Portefeuille : Biboard, Marketshot, Eye Tech Care, Quotatis, Dolmen, OptimizeMe, InnovOrder, BrandAlley, Kalidea, FittingBox, Reevoo, Elmarco, Vexim, Webdyn, Elmarco, Telnic, ScreenCell, Zoomici, Adthink, Netwave, be2, Synthelis, AlizéPharma, Theranexus, Cytoo, Prixtel.

Sorties : Kelkoo (Yahoo), Kewego (Kit), Keljob (LeFigaro), Inventel (Thomson), Tedemis (Criteo), Fotopedia (fermé).

Taille des fonds : >100 M€.

Equipe de gestion : entrepreneur, cadre industrie logiciel et médical, 15 personnes.

Création : 1982 pour Banexi Ventures, 2016 pour Kreaxi.

Elaia Partners

Elaia Partners est un fonds indépendant spécialisé dans l'économie numérique.

Secteurs : applications d'entreprises, logiciels embarqués, solutions grand public.

Portefeuille : Adomik, Agnitio, Carnet de Mode, Containous, CryptoSense, Goom

Radio, LogLogic, Mirakl, Ornicar, Ornis, Scoop-it, Orchestra Networks, Selectionist, Shift Technology, SigFox Wireless, Talent.io, Tinyclues, Total Immersion, Vodkaster, WyPlay, Ykone.

Sorties : AllMyApps (fermé), Calendra, Criteo (IPO), ePawn (StarBreeze), InforSense (ID Business Solutions), JWare, Mirane, OpenTrust (Keynectis), Ornis, Sensorly (Mosaik Solutions), Teads (Altice).

Taille des fonds : \$187M.

Equipe de gestion : conseil, logiciels, finance, entrepreneurs, chercheur. 8 personnes.

Création : 2002.

i-Source Gestion

i-Source Gestion est un VC spécialisé dans le numérique. Elle se positionne sur l'amorçage et le capital risque dans les secteurs technologiques du numérique avec des tickets d'investissement de 500 K€ à 2,5 m€ dans les premiers tours.

Secteurs : logiciels, multimédia, télécoms, jeux vidéo, composants, systèmes embarqués, écotecnologies.

Portefeuille : 3D SoundLabs, Apizee, Beekast, Beam Express, Captain Dash, Compario, Cyanide, Digital Media Solutions, e-blink, eLichens, eYeka, Expway, Fluoptics, IDS, Ijenko, Iminent, iWedia, JetChange, Leddartech, Metaboli, Smart Testing, Storm Audio, Total Immersion.

Sorties : Advestigo (Hologram), Akazi (W4), Aldebaran Robotics (Softbank), b-process, Bionatics, Calendra (BMC), edXact (InfiniScale), Etiam, Isotools (IDS), Jware, Jobpartners (Taleo), K-Mobile (AG Interactive), Letitwave, maTVPratique, NotreFamille (IPO), Memscap (IPO), Movea (Invensense), Netia (Zoran), Octogone (Memscap), OpenPlug (Alcatel), Polyspace (Mathworks), Realeyes 3D, Rhapsody (EFI), UDCast, Screen Tonic (Microsoft), Sequans (IPO), Smartjog (TDF), Streamazzo (Amdocs), Trace One, Xcalia (Progress Software), Webjam.

Taille des fonds : 185 M€.

Equipe de gestion : logiciels, télécoms, industrie, conseil en brevets, finance.

Création : 1998.

IDinvest Partners

ID Invest Partners est le leader du financement des entreprises de taille moyenne non cotées. Il intervient en direct dans le capital risque ainsi que dans des fonds d'investissement.

Secteurs : Internet, logiciels, jeux en ligne, télécoms.

Portefeuille : Activ Networks, Audisoft, Celcius, Clear2Pay, Com&Co, Concours

Mania, Crocus Technologies, Curse, Ezakus, eRepublik, Famoco, Kobojo, Mediastay, Meilleure Gestion, iFeelGoods, Mentum, Mixicom, Molotov, Netbooster, Netasq, Nexway, Neurala, Newsring, OneAccess, NGData, Plumbee, Pretty Simple, Questico, Scality, Synthesio, Trace One, Travel Horizon, Vestiaire Collective, Webedia, Wimo, Zeturf.

Sorties : AppsFire (Madvertize), Bunkr (Synthesio), CosmosBay (Solucum), Criteo (IPO), Deezer (Orange), Erenis (SFR), Lea (groupe HF), Leetchi (CM-Arkea), Sarenza, Travel Price (Last-Minute), Sefas Innovation (Docaposte), Steek (F-Secure), Talend (IPO), Telisma (OnMobile), DailyMotion (Orange), SocialPoint (Take-Two Interactive Software), Withings (Nokia).

Taille des fonds : 3 Md€.

Equipe de gestion : financiers, conseil, industrie, télécoms. 92 personnes.

Création : 1997, à l'origine comme AGF Private Equity.

Index Venture

Index Venture est un fonds européen originaire de Suisse qui investit notamment dans des startups françaises. Il est aussi implanté dans la Silicon Valley.

Secteurs : numérique et santé.

Portefeuille français : Algolia, Alkemics, BlaBlaCar, Deliveroo, Drivy, Qapa, Rad, TheFamily.

Sorties françaises : Captain Train (Trainline), Criteo (IPO), SwiftKey (Microsoft), Netvibes (Dassault Systèmes).

Taille des fonds : plus de \$5B depuis leur création. Ils ont aussi lancé en 2016 un fonds européen de 1,2 Md€.

Equipe de gestion : consultants, entrepreneurs, CTO de startups, financiers.

Création : 1996.

Innovacom

Innovacom est un fonds de capital risque issu de France Télécom Télécom qui intervient au travers de deux véhicules. Le premier est le FCPR Innovacom 6, un fonds de capital-risque doté de 150m€, qui investit de 2m€ à 10m€ par société, en France et à l'étranger. Le second est le FCPR Technocom 2, un fonds de 30m€ créé en avril 2012 et soutenu par le FNA (Fonds National d'Amorçage), Alcatel-Lucent, Orange, SEB et Soitec, dédié à l'amorçage des projets R&D du secteur des technologies numériques, IT et télécoms avec des tickets compris entre quelques centaines de K€ et plusieurs m€.

Secteurs : réseaux, télécoms, logiciels d'entreprise, Internet, matériel, outils de développement, digital media et digital technologies.

Portefeuille : 21Net, Active Circle, Adeuz, aka-aki, Aepona, Aryballe Technologies, Astellia, Assima, Audemat, Aviwest, C4MProd, CAILabs, Coach Club, Cozy Scloud, DeFacto, Device Anywhere, Dimelo, Heptagon, IFOTEC, Insiteo, Intersec, IS2T, Kolibree, Lyra Media Group, Maeglin Software, Magwel, Mix Commerce, Mobile Devices Ingénierie, Nanoradio, OneAccess, Owlent, PhoneAndPhone, PixSense, PrimX Technologies, Qobuz, Shenick, Silkan, TeamCast, Travel Bed, Vantrix, Vedicis, Videoplazza, Worldcast Systems,

Sorties : Alapage (France Télécom), Atrica (Nokia), Awox (IPO), Business Objects (IPO), auFeminin (IPO), Chorus (Sun Microsystems), Coharis (IPO), Da-Light (Highwave), Device Anywhere (Keynote Systems), Digitick (Vivendi), Envivio (Ericsson), Gemplus (IPO), HighWave (IPO), InfoVista (IPO), Innovacard (Maxime), Inventel (Thomson), Jabber (Cisco), Kelkoo (Yahoo), Kynogon (Autodesk), Kxen (SAP), Maximiles (IPO), Memscap (IPO), NetCentrex (CommVerse), Qosmetrix (Symmetri-com), RightVision (Alcatel), SLP (Gemplus), Soitec (IPO), Steek (F-Secure), Streammezzo (Amdocs), Trusted Logic (SFR), Telisma (OnMobile), XCalia (Progress Software).

Taille des fonds : \$558M.

Equipe de gestion : télécoms, conseil, finance, startup. 10 personnes.

Création : 1988.

IRIS Capital

Iris Capital est un fonds d'investissement indépendant qui investit en Europe. Il investit de l'ordre de 500K€ à 3m€ en early stage et puis de 4 m€ à 20 m€ en capital développement par société.

Secteurs : télécommunications, médias et contenus, Internet, services.

Portefeuille : Adomik, Agorize, Alyotech, Apach Network, Aquto, Armis, DotSoft, Editions Montparnasse, Gengo, Holimatrix, iAdvize, iKoo, Kyriba, Mailjet, Mediastay, LeanIX, Lookout, Neocase, Netatmo, Oodrive, Planetveo, PlaceIQ, Quantifind, Rue des Ecoles, Scality, Shift Technology, Search Metrix, Studitemps, V3D, Zeotap.

Sorties : France Animation, Clear2Pay (FIS), Everbee, Letitwave (Zoran), Netatmo, OpenTrust (Keynectis), OpenWave, Paris Premiere, Reportive, SLP Infoware, Smart Trade, SFR (Vivendi), Soft2You, SwapCom, Talend (IPO), Varioptic (Parrot), VoxMobili, Wavecom (IPO), Wavecom (Sierra Wireless), WStore, Xcalia (Progress Software). Le fonds a généré 170 sorties toutes catégories sur 200 investissements.

Taille des fonds : IRIS Capital gère depuis 2011 les trois fonds de Gazelle, le fonds

commun entre Publicis et France Télécom, soient 300 M€. Il gère aussi le fonds franco-allemand Iris Next, créé en octobre 2015, et doté de 500 M€.

Equipe de gestion : industrie, conseil, finance.

Création : 1986.

Newfund Capital

Newfund est un fonds financé par des entrepreneurs, qui investit en France principalement mais aussi à l'international. Les tickets d'investissement vont de 200 k€ à 5 m€.

Portefeuille : 118000.fr, 1001Pharmacies, 3Dduo, Aircall, Avanoo, Brazeco, Camping CarPark, CheetahMobile, CustomerMatrix, Edicia, Frequentiel, HappyMeal, iBillionaire, Infirmiers.com, Invoxia, In2Bones, Jobijoba, Jooxter, Joxko, Limonetik, Matrix, Medtech Surgical, Motech, MonBento, Nanolike, Ogust, Paymium, Quasardb, Salezeo, Sabr.io, Tageos, Tradeit, Yummypets.

Sorties : Medtech (Zimmer Biomet), Learnissimo (Alma Learning Group), MobPartner (Cheetah Mobile), LiveMinutes (Fuze).

Taille des fonds : 270 M€ en gestion sous forme de FPCI.

Equipe de gestion : expérience dans les entreprises et dans la finance.

Création : 2008.

Omnes

Omnes apporte aux entreprises les fonds propres nécessaires à leur développement à travers ses trois métiers de référence : Capital Risque, Capital Développement & Transmission et Infrastructure. L'équipe a réalisé 30 cessions industrielles et plus de 10 introductions en bourse en 19 ans. L'équipe investit des montants compris entre 1 et 3M€ et jusqu'à 10 M€ par participation (70 % en France et 30% en Europe).

Secteurs : digital (softwares verticalisés, marketplace/e-commerce, média), deep-tech (capteurs/semi-conducteurs haut de gamme, big data / intelligence artificielle, matériaux avancés), santé (biotech, medtech, diagnostics)

Portefeuille : AB Tasty, Acco, Adents, Adictiz, ArgenX, AT Internet, Babblor, Bankin, BlaBlaCar, Cellnovo, Cooltech, Complix, Enterome, Eyetechnicare, Forcity, Gecko Medical, Greenbureau, Intersec, Mister Bell, Multix, Novate Medical, Octimet, Oncology, Opsona, Oxatis, Pherecyde Pharma, Pixium Vision, Poxel, Prodealcenter, Progenia, Qualtera, Scality, SeniorAdom, Sigfox, Spineguard, Stentys, SuperSonic Imagine, Themis, TrustedShops, TV Smiles, Viavoo, Vsora, Xention, Ykone, 360imprimer

Sorties : Adamance (Arthus Bertrand), AdenClassified (Le Figaro), Aldebaran (Softbank), Aldebaran Robotics (Softbank), Aquafadas (Kobo/Rakuten), Ariane (Ardian), Biovex (Amgen), Bizanga (CloudMark), Circulite (HartWave), Denyall (Rohde & Schwarz), DibCom (Parrot), Direct Energie (Louis Dreyfus), Egencia (Expedia), Envivio (Ericsson), Erenis (neuf telecom), ESL(MTG), Esmertec (IPO), EVE (Synopsys), ExaProject, Fovea (Sanofi Aventis), L4Digital (Globant), Meiosys (IBM), Miyowa (Synchronoss), MonShowroom (Casino), Musiwave (OpenWave), Novaled (Samsung), Oclio (DPAM), Open-Trust (Keyneytics), Ornis (Risc Group), PanGenetics (Abbott), Plista (Groupm), SI Automation (PDF Solutions), Sparus, Soamaï (ASG), Temis (expert system), TraderForce (FlexTrade Systems), Tronics (TDK EPCOS), TrustYou (Recruit), Turtle Entertainment (MTG), 3D Plus (Heico).

Taille des fonds : 3,6Md€ sous gestion dont 700 M€ pour Omnes VC

Equipe de gestion : financiers, ingénieurs, experts de la santé, juristes, entrepreneurs. 10 investisseurs pour Omnes VC (60 professionnels pour Omnes).

Création : 1999

Partech

Partech investit en Europe et dans la Silicon Valley, ayant un bureau à Paris (35 personnes), ainsi qu'à San Francisco, Berlin et Dakar. Il a aussi créé le Partech Shaker, un bâtiment d'accélération de startups à Paris qui accueille aussi les branches commerciales de startups régionales ou internationales.

Secteurs : internet, e-commerce, médias sociaux, solutions d'entreprise, fintech, cloud.

Portefeuille : Acco, Alkemics, Alltricks, Ascend, Atlantis, Attune, Auxmoney, Ava, Bloomon, Brandwatch, Bugcrowd, Cambridge Blockchain, Chronext, Cubyn, Dayuse, Demander Justice, Ecovadis, Faircare, Flirtey, Freedompop, Getinsured, Getsafe, The Happy Home, Holberton School, Influans, ISKN, Kantox, Kartable, le Collectionist, LedEngin, Lendix, Lesara, Lima, Lucky Cart, Made, Mes Docteurs, Milleporte, Novasparks, Novicap, Once, Open Sesame, Ornikar, Plae, Pricing Assistant, Push Doctor, Qapa, Resolution Games, Rock You, Savvy, Scoopit, Sensee, Sigfox, Sketchfab, Streamroot, Tapfwd, Touch of Modern, Tribe, TVTY, Voxcet, Waterline Data, Xfers, Yieldr, Zeel.

Sorties : AlephD (AOL), Apsylog (Paragon), Business Objects (IPO), Cartesis (SAP), Compte Nickel (BNP Paribas), Dibcom (Parrot), Daily Motion (Orange), Evergig, (fermeture), Brandforfriends

(eBay), Giroptic (liquidation), Klara, Containers, Digitick (Vivendi), Job Partners (Taleo), La Fourchette (TripAdvisor), Pertinence (Dassault Systèmes), Sensopia, Teads (AltiCe), Touch Commerce.

Taille des fonds : \$1,56B sous gestion.

Equipe de gestion : conseil, entrepreneur, finance.

Création : 1982.

Serena Capital

Serena Capital est une société d'investissement indépendante créée par trois entrepreneurs et focalisée dans les technologies de l'information. Elle investit des tickets de 3m€ à 8m€.

Secteurs : Internet, médias, logiciels, télécoms, mobile, consumer electronics.

Portefeuille : Alkemics, Aramis Auto, Augure, Bonitasoft, CoachClub, CoopAcademy, Dataiku, Finalcad, Heuritech, Lengow, PrestaShop, Melty, PrixTel, TVTY, yakarouler.com, Santévet, Selecton.

Sorties : Sequans (IPO), Worldstore, RSI Video Technologies, La Fourchette.

Taille des fonds : \$270M.

Equipe de gestion : entrepreneurs, financiers, 13 personnes.

Création : 2008.

Seventure Partners

Seventure investit dans le numérique et dans la santé en Europe et de manière dominante en France. Il gère notamment des FCPI pour la Banque Populaire.

Secteurs : télécoms, e-commerce, Internet, logiciels, semi-conducteurs fabless.

Portefeuille : 24h00, AirTag, Alsyon Technologies, Aran Prod, Augure, Camelon Software, Candelens, Daily Call, DSO Interactive, Dxo Labs, effiCity, Eligo Bioscience, HubSphere, IDNow, iMusicSchool, is Cool Intertainment, Jobteaser, Kayentis, LeGuide.com, Maximiles, Mailjet, Mobilive, Micowave Vision, Mootwin, Netasq, Parrot, Squareclock, So Factory, SideTrade, Studitemps, TalentSoft, Tigerlily, Vision, Quescom, Scaleo Chip, Synthetics Biologics, Transatel, Volubill, W4, WebGoServices, WebInterpret, Xiring.

Sorties : Anevia (IPO), Assurone (Anacap), L4 Digital (Globant), MinuteBuzz (TF1), Vistraprint, Parrot (IPO), Pixium Vision (IPO), Santaris Pharma (Roche), TxCell (IPO).

Taille des fonds : 660 M€.

Equipe de gestion : ingénieurs passés à la finance, recherche, conseil, industrie, 12 personnes.

Création : 1997.

Siparex

Siparex est une société d'investissement multisectorielle d'origine française présente dans différents pays (France, Italie, Espagne, et au Maroc, en Tunisie, Erypte et Algérie via des partenaires). Elle gère aussi des fonds régionaux et notamment en régions Rhône-Alpes et dans le Limousin. Siparex a absorbé le fonds Xange Private Equity en 2015.

Secteurs : tous.

Portefeuille : Acco Semiconductor, AdThink Media, Apach networks, Ariane Systems, Arkadin, Arkoon, Axigate, Baracoda, BSB, Bulkypix, Connectthings, Cylande, Easyvoyage, Ekinops, EOS Imaging, Inside Contactless, Intent Technologies, Ipercast, ISORG, Linutop, Makemereach, MDBS, Microdon, MIOS, Mindscape, MyERP, Netasq, Odyssey Messaging, Open Plug, Quadrille Technologies, Securactive, Passman, Sophem, Stereograph, Thinkovery, Tikeasy, Ucopia, Vaap, V3D, VTX, YellowKorner. En provenance de Xange Private Equity : Altaven, ABTasty, Ask, Ate, Ate, Believe, Compario, Conexance MD, Delamaison, Edipro, Eptica, Evaneos, ExoPlatform, IDS, Impika, Intent Technologies, Iptego, ITL, Kayentis, Kisskissbankbank, KXEN, Mail Inside, Linedata, Lydia, Metaware, Mobile Tag, Naskeo, Nexway, Nexway, Newsring, Orolia, Phoneandphone, Pixways, Pure People, Qeep, RunMyProcess, Scupteo, Sidetrade, Sinequa, Shopmium, Sparkow, Stantum, Streamlite, TVH Consulting, Volubill, Voss Solutions, Webedia, Wedia.

Sorties : Ipanema Technologies (Infovista). Et celles de Xange private Equity : **Sorties** : Abaxia (HTC), BBSP, Acticall (Créadev, famille Mulliez), Kiala (UPS), MixCommerce (La Poste), Neolane (Adobe), Quaternove (Alten), RunMyprocess (Fujitsu), Sefas (Docaposte), Varioptic (Parrot), Vision Objects (DoubleDay Holdings).

Taille des fonds : environ 420 M€.

Equipe de gestion : profils divers, financiers.

Création : 1977.

Sofinnova

Sofinnova Partners est une société de capital-risque indépendante. Elle investit en Europe et sa société sœur, Sofinnova Ventures basé dans la Silicon Valley investit aux Etats-Unis. Les tickets d'investissement vont de 250K€ à 25M€. En mars 2018, Sofinnova lançait un fonds de biotechs de 125M€ (Biotech 1).

Secteurs : principalement dans les sciences de la vie et les cleantechs.

Portefeuille : 6Wind, Bee Ware, BlueKiwi, Cobion, Inside Secure, KXEN, Mentum, MyDeco, MXP4, Solutions30,

Twenga, OpenERP, Celsius, Taptu, Volubill, WyPlay.

Sorties : Email Vision (Francisco Partners), Movetis (Shire), Sensitive Objects (Tyco), Sprice (TravelPort), Streammezzo (Amdocs), Varioptic (Parrot), VistaPrint (IPO), Qosmos (DFJ/FSI).

Taille des fonds : > 1,8 Md€ en gestion sous forme de FCPR.

Equipe de gestion : entrepreneur, industrie, finance.

Création : 1972, la plus ancienne société de capital risque en France.

Truffle Capital

Truffle Capital est une société d'investissement qui gère des FCPR et FCPI.

Secteurs : énergie, numérique et sciences de la vie en Europe.

Portefeuille : Actility, Boostermedia, Carmat, Credit.fr, Cybernetix, Deny-all, Equitime, Horizontal Software, Kang.fr, Keyyo, LeadMedia Group, Makazi, Momac, Neelogy, NetBooster, NetMedia, Paytop, Populis, Retency, Utel, Wizypay.

Sorties : AS Group, ISIS (Eurilogic), Keyo (IPO), Momac (LBO), Theraclion (IPO), Theradiag (IPO).

Taille des fonds : 500 M€.

Equipe de gestion : plusieurs entrepreneurs, finance, avocat, 6 dans le numé-

rique plus les équipes de support communes avec les autres domaines.

Création : 2001.

Ventech

Ventech est un fonds d'investissement indépendant qui se focalise sur les technologies numériques. Les tickets initiaux d'investissement vont de 500K€ à 5m€, et Ventech investit jusqu'à 10m€ par participation. L'implantation de Ventech en Chine lui permet d'accompagner les sociétés de son portefeuille vers l'Asie.

Secteurs : ruptures d'usages (web, mobile, applications) et ruptures technologiques (logiciels, semi-conducteurs et matériels électroniques).

Portefeuille : Arteris, Augure, Believe Digital, BonitaSoft, Crocus Technology, Curse, Ekinops, eYeka, Intercloud, Muzicall, MXP4, Newsring, Oktogo, Pixonic, Pure People, Themis Biosciences, TVSmiles, Vestiairedecopines, Viadeo, WebInterpret, Wirkaufens, WomanJournal.

Sorties : Alapage (France Télécom), Altitude Télécoms (Iliad Free), ATEME (IPO), b-process (Ariba), Business & Décision, Calendra (BMC Software), Internext (Primus), Inmac Wstore (Systemac), K-Mobile (AG Interactive), Meilleurtaux (BPCE), Musiwave (Open-

wave), Racinglive (ESPN), SticktAdsTV (FreeWheel), Telisma (OnMobile), Virtools (Dassault Systèmes), Wengo (Vivendi), Withings (Nokia).

Taille des fonds : fond en cours de 150 m€ et plus de 360 M€ sous gestion.

Equipe de gestion : industrie, télécoms, finance.

Création : 1998.

Xerys

La société d'investissements en capital développement Xerys accompagne les entreprises financées dans leur développement au niveau stratégique et opérationnel. Elle leur apporte entre 10 et 20M€. Elle cible les PME françaises et européennes. Ils ont plusieurs fonds dont deux FCPI : Xerys Innovation et Xerys Capital.

Secteurs : numérique, santé, énergie.

Portefeuille : Sevenhugs, Connecthings, Advanced Biodesign, Biologid, PowiDian.

Sorties : aucune.

Taille des fonds : NC.

Equipe de gestion : financiers.

Création : 2009.

Glossaire

Voici quelques éléments de jargon de l'entrepreneuriat et du financement, notamment celui qui est à connotation anglo-saxonne.

A/B Testing : technique de test de logiciels, notamment sur le web ou mobiles consistant à évaluer l'impact de deux variations d'une solution auprès de deux échantillons équivalents d'utilisateur et de comparer les résultats. Cette méthode est utilisée dans le cadre du growth hacking.

ACCRES : l'Aide au Chômeur Créateur ou Repreneur d'Entreprise permet au créateur d'entreprise chômeur de bénéficier sous certaines conditions de l'exonération de cotisations sociales pendant 12 mois et au maintien de certains minima sociaux. Cette aide s'obtient auprès des Directions Départementales du Travail. Il est possible de cumuler les avantages de l'ACCRES avec ses allocations chômage, l'aide financière du NACRE, un prêt Bpifrance ou accordé par une autre association d'aide à la création d'entreprise. C'est aussi une condition pour bénéficier de l'ARCE auprès du Pôle Emploi.

Advisory board : groupe d'experts et de personnalités rassemblé par les fondateurs d'une startup pour se faire conseiller sur la stratégie et la conduite des affaires. Contrairement au board d'une startup, un advisory board n'a pas d'existence juridique particulière et est souvent géré de manière informelle. Les membres sont consultés par les fondateurs de la startup de manière individuelle ou en groupe.

Advisory capital : principe consistant à échanger les services de conseils externes contre une part dans le capital de la société, le plus souvent sous la forme de BSA. Il est pratiqué avec des consultants en innovation mais aussi avec des avocats d'affaire. Par certains côtés, c'est aussi la formule utilisée par ceux des accélérateurs qui prennent une part dans les startups en échange de l'accompagnement qu'ils leur proposent, dans le cas où cette participation n'est pas obtenue par l'apport de cash.

Aides à l'innovation : prêts, aides et subventions de Bpifrance qui peuvent atteindre 2 M€ et financent notamment l'étude de faisabilité et le développement technique de l'innovation.

Agrément recherche (et le CIR) : Au titre de l'article 244 quater B du Code Général des Impôts, les entreprises peuvent bénéficier d'un crédit d'impôt-recherche calculé à partir des dépenses de recherche et de développement technologique qu'elles ont exposées. Les travaux correspondants peuvent être soit réalisés au sein même de l'entreprise, soit confiés à des organismes de recherche publics ou privés préa-

blement agréés par le ministère de la recherche. L'ensemble des éléments de recherche facturés par un organisme agréé sont donc éligibles au titre du crédit d'impôt-recherche.

Amorçage : se dit du tour de financement de la startup juste après l'apport de fonds propres par les fondateurs et leur famille et amis (love money). Est souvent réalisé avec des business angels et avec des fonds d'amorçage qui peuvent être indépendants ou faire partie de sociétés de capital-risque.

ARCE : l'Aide Régionale à la Création d'Entreprise permet de toucher un an d'indemnités chômage en deux fois : lors de la création de l'entreprise et six mois après (sur présentation d'un KBIS récent et d'une déclaration sur l'honneur). Ce qui est idéal pour constituer des fonds propres.

ARITT : Aide Régionale à l'Innovation et aux Transferts de Technologie, dont la variante « Transfert²³¹ » propose un financement de projets de mise sur le marché de produits issus de la recherche, à hauteur de 70K€ pour les PME innovantes. Le dispositif subsiste uniquement dans certaines régions.

ASO : App Store Optimization, technique d'optimisation du référencement des applications dans les magasins d'applications.

ASSEDIC : elles ont été remplacées par Pôle Emploi qui permet souvent à des cadres issus d'entreprises, ou des jeunes suite à des CDD d'être rémunérés pendant la phase de création de leur entreprise, jusqu'à 24 mois pour les moins de 50 ans et jusqu'à 36 mois pour les plus de 50 ans. En quelque sorte, Pôle Emploi est le premier « business angel » de France, dénommé « ASSEDIC Venture » par certains même si ces financements n'ont rien d'une prise de participation au capital de la startup.

Avance récupérable : anciennement, avance remboursable, se dit d'un des mécanismes d'aide de Bpifrance consistant en un prêt qui est remboursable si l'entreprise devient bénéficiaire.

Barrières à l'entrée : ce sont les moyens de limiter l'entrée des concurrents sur son marché. Cela peut passer par le dépôt de brevets ou bien sur le secret

²³¹ Voir <http://www.iledefrance.fr/aides-regionales/dossier-importation/aide-regionale-a-linnovation-et-au-transfert-de-technologie-emploi-innovant-aritt-emploi-innovant/> pour l'Île de France.

industriel, par un fort investissement technologique inaccessible aux autres, et par la création d'un écosystème dense de produits et services complémentaires, d'une base clients, et plus généralement, par une exécution rapide de son plan. Les investisseurs dans les startups apprécient l'existence de telles barrières à l'entrée même si, au démarrage de la startups, celles-ci sont loin d'être en place, à l'exception de dépôts de brevets et de procédés techniques éventuellement difficiles à copier. A noter que dans le cloud, le secret industriel est plus facile à protéger car le client ne peut désosser le logiciel du côté serveur.

BBL : Brown Bag Lunch, dénomination de déjeuners de travail dans les entreprises et les startups, pendant lesquels ont lieu des sessions de formation informelles et un déjeuner avec des lunch boxes.

BCE : Bons de Création d'Entreprise, ce sont les stock-options pour les fondateurs et salariés des PME innovantes. Leur fiscalité est avantageuse.

BFR : besoins de fonds de roulement. C'est le besoin de fonds pour financer le fonctionnement de l'entreprise qui correspond au décalage entre facturation des clients et leur règlement (trop long en France), le coût du stock, le tout étant compensé par les délais de paiement fournisseurs. Le BFR permet de financer en gros le décalage qui existe entre les dépenses et les recettes. Dans certains business, le BFR est négatif quand les recettes arrivent avant les dépenses (on facture comptant avec une rotation de stock rapide – si l'on n'est pas dans l'immatériel - et on paye les fournisseurs à 2 ou 3 mois). C'est le modèle de la grande distribution ! Le modèle est inversé dans les services et le conseil car on est rarement payé en amont de sa délivrance !

Board : conseil d'administration de l'entreprise, dans le cas d'une SA. Il comprend généralement les fondateurs, les représentants des principaux investisseurs et au moins un administrateur indépendant qui n'est ni investisseur ni dans l'entreprise. C'est le conseil d'administration qui prend et valide les décisions structurelles de l'entreprise comme les changements de la structure du capital, de sa domiciliation ou la nomination des dirigeants. Mais c'est le dirigeant de l'entreprise qui en assure la gestion. Le board est surtout un organe de contrôle et de conseil stratégique. Il est recommandé qu'il ait un nombre impair de membres pour faciliter les votes, que le dirigeant n'y soit pas seul en tant qu'opérationnel de son entreprise et qu'il soit limité à sept personnes.

Bpifrance : agence publique qui consolide à l'échelle nationale l'ensemble des dispositifs de financement et de garantie des entreprises de toutes tailles et en particulier les startups. Ses offres couvrent tout le cycle de vie de l'entreprise : aides, sub-

ventions, avances remboursables, prêts, garanties de prêts de tiers, investissement en capital, participation aux fonds d'amorçage et d'investissement et assurance à l'export. Bpifrance est présent dans 48 implantations régionales.

BSA : Bons de Souscription d'Actions, ce sont des actions réservées dans le capital qui peuvent servir de stock-options pour des contributeurs externes à l'entreprise, ou pour faire entrer de nouveaux actionnaires – comme des business angels – dans le capital de l'entreprise sans en changer la structure de capital (nombre d'actions).

Burn rate : vitesse de consommation du cash de la startup – le plus souvent calculée par mois – et généralement lorsque la société ne génère pas encore de revenu.

Business angel : investisseur personne physique dans une entreprise. Il intervient en général dans les phases d'amorçage de l'entreprise. Il apporte aussi, idéalement, un peu plus que du financement : de la compétence et un réseau. On appelle cela de la « smart money ».

Business France : agence publique regroupant UbiFrance et l'AFII créée début 2015. Elle promeut les entreprises françaises à l'étranger et la France auprès des entreprises et investisseurs étrangers avec une gamme de services (facturés) s'appuyant notamment sur des équipes installées dans les ambassades et qui ont de bons contacts avec les écosystèmes locaux. Elle sélectionne aussi des startups pour les intégrer dans des villages d'exposants dans un nombre croissant de salons tels que le CES de Las Vegas, le Web Summit, le Cebit, l'IFA, le MWC ou SXSW.

Business model : c'est la stratégie qui permet à l'entreprise de gagner de l'argent. Décrit essentiellement les sources de revenu de l'entreprise. Et aussi le moyen d'être profitable avec des revenus supérieurs aux coûts... Les business models dépendent beaucoup du secteur d'activité. Mais on peut innover y compris dans la construction d'un business model.

Business plan : document qui présente la stratégie d'une startup et sert de support pour présenter le plan aux investisseurs potentiels. C'est un texte d'une vingtaine de pages maximum qui décrit le métier, la solution, la valeur qu'elle crée pour les clients, le modèle économique, la concurrence, la stratégie vente et marketing, le compte d'exploitation prévisionnel et de trésorerie, la structure de financement et les financements recherchés. Pour certains, le business plan se résume à tors au tableau de financement et de compte d'exploitation.

Buzz : phénomène de génération de notoriété viral, alimenté par les médias et par l'Internet. Mécanisme économique pour faire son marketing, mais dont

l'impact est trop souvent surévalué par les fondateurs d'une startup. Le buzz qui fonctionne est celui qui fonctionne dans la durée et est alimenté en permanence. Mais le buzz est rarement gratuit.

Capital social : c'est la part des fonds propres de l'entreprise qui correspond à la valeur nominale de ses actions. C'est le point de départ des fonds propres de l'entreprise. Lors d'une augmentation de capital, on ajoute des actions au capital social à la valeur nominale d'origine, et les fonds propres sont complétés de primes d'émission liées à l'augmentation de la valorisation de l'entreprise (chaque action est émise à un prix correspondant à la valeur nominale d'origine + une prime d'émission). Le capital social d'une entreprise est alimenté par un apport en espèces (cash), en nature (bien immobiliers ou mobiliers) et/ou en industrie (brevets ou travaux apportés par les créateurs, transfert d'une société existante, etc).

Cash flow : ce sont les flux de trésorerie de la société, avec les encaissements (revenus, financements externe) et les dépenses (charges, salaires, ...). Un compte de cash flow fait apparaître la manière dont les financements externes vont permettre d'être au dessus de la ligne de flottaison pendant les phases de démarrage de la société.

CCI : Chambres de Commerce et de l'Industrie, qui dans chaque région, vous proposent une aide locale pour vous aider à créer votre entreprise. Elles produisent notamment des guides de création des entreprises et des modèles de business plan.

Censeur : rôle particulier dans le conseil d'administration des SA et des SAS. Le censeur est le garant du respect du règlement et du fonctionnement du Conseil d'Administration et de la société. Il s'assure de la bonne tenue et présentation des comptes. Son rôle est défini de manière contractuelle par l'entreprise, et dans ses statuts.

Centaures : startups qui ont réussi à atteindre une valorisation de plus de \$100M après une levée de fonds et avant une entrée en bourse. Terme qui complète celui des unicorns pour lesquelles la barre de valorisation est mise à \$1B.

Centre Francilien de l'Innovation : regroupement des CRITT de l'Île de France. C'est le point d'entrée des aides au financement de l'innovation de la région Île de France. L'agence a intégré Paris Region Entreprises pendant l'année 2014.

Chief Happiness Officer : dénomination moderne quelque peu pipeau des DRH qui font tout pour bichonner les collaborateurs des startups. Tant que tout va bien dans la startup !

Churn : un terme très utilisé dans les services basés sur une formule d'abonnement (pay-TV, télécoms) qui décrit le taux de perte d'abonnés (par an en général). L'objectif commercial étant bien évidemment de le minimiser. Il faut cependant l'intégrer dans son modèle de revenu en s'appuyant sur les moyennes du marché.

CIR : Crédit Impôt Recherche, dispositif d'incitation fiscale à la recherche permettant de se faire rembourser par l'Etat une partie de ses dépenses de R&D. S'applique depuis 2008 aux entreprises de toute taille.

Closing : clôture des négociations dans une étape du financement de la startup, souvent avec des VCs.

CFE : Centres de Formalités des Entreprises, organismes rattachés aux (CCI pour ce qui est des startups hightech) qui servent de guichet unique pour la création 'administrative' d'une société.

Clause de liquidation préférentielle : clause d'un pacte d'actionnaire qui permet en cas de cession de l'entreprise aux investisseurs de retrouver leur investissement initial en se faisant payer en priorité par l'acquéreur. Avec pour conséquence pour les fondateurs qu'ils ne bénéficieront de cette sortie qu'après que les investisseurs auront récupéré leur mise initiale. Ils sont défavorisés si la valorisation de la société a baissé entre le dernier tour de financement et la sortie.

Community management : activité, souvent liée à un rôle, consistant à gérer les liens entre la société et les « communautés » d'utilisateurs et/ou partenaires. Elle passe par l'animation dans les réseaux sociaux (Facebook, Twitter, etc), la publication de contenus (blogs, vidéos YouTube, etc) mais aussi par une présence dans les événements où l'on rencontre les « vrais gens ». Le Community Manager gère, anime, coordonne les conversations entre la startup et son environnement externe. Il sert aussi à remonter les alertes sur les dysfonctionnements, les feedbacks des utilisateurs, et anticipe les crises.

Coup de l'accordéon : scénario lors duquel un investisseur tel qu'un VC va participer à un nouveau tour de financement de la startup en faisant baisser sa valorisation et en augmentant significativement ses parts dans l'entreprise, au détriment des entrepreneurs qui perdent souvent à l'occasion leurs parts majoritaires dans la société. Est associé à la clause de ratchet dans le pacte d'actionnaire. Le coup de l'accordéon peut s'accompagner de l'éviction des fondateurs du management de la startup.

CRITT : Centres Régionaux d'Innovations et de Transfert de Technologie, ce sont des associations loi 1901 au service des PME/PMI rattachées aux Régions et aux Délégations Régionales à la Re-

cherche et à la Technologie. Ils consolident les aides des régions pour les PME innovantes et notamment l'ARITT. En Ile de France, ils sont fédérés depuis fin 2008 dans le Centre Francilien de l'Innovation.

Deep tech : appellation des projets entrepreneuriaux qui s'appuient sur un fort patrimoine scientifique pour faire avancer un domaine. Les deep techs les plus extrêmes sont les hard techs.

Dilution : phénomène de réduction des parts des fondateurs dans la société au fur et à mesure de l'entrée dans le capital d'investisseurs tiers comme des business angels et des sociétés de capital risque (VCs). On limite cette dilution en faisant évoluer progressivement la valorisation de la société entre chaque tour de financement. Et on fait en sorte de limiter cette dilution à moins de 30% à chaque tour de financement. Ainsi, au bout de trois tours de financement, les fondateurs disposent-ils encore d'au moins un tiers des parts dans leur société.

Due diligence : phase d'analyse détaillée de la startup dans laquelle un VC est intéressé à investir. Mais s'effectue aussi dans l'autre sens : il faut enquêter sur ses investisseurs !

Ecosystème : l'ensemble des acteurs qui gravitent autour d'une startup ou d'une entreprise et complètent son offre. Il y a l'écosystème amont qui sert à créer l'offre de la société (les sous-traitants) et l'écosystème aval qui sert à la compléter pour créer des solutions complètes pour les clients et/ou à la commercialiser à un maximum de clients. La notion d'écosystème est souvent associée à celle de plateforme, une offre produit extensible par des tiers.

Entreprise Europe Network : cette émanation de la Commission Européenne fédère 600 organisations européennes qui accompagnent les PME. Les membres du réseau en France sont essentiellement les Chambres de Commerce.

Entreprise Innovante des Pôles (EIP) : il s'agit d'un label destiné aux TPE/PME innovantes des pôles de compétitivité qui sont en phase de levée de fonds. Une grosse trentaine de pôles de compétitivité y participent, et notamment ceux du numérique. Les critères pour bénéficier de ce label sont : être dans un pôle (of course, mais depuis au moins six mois), avec une équipe constituée, une technologie, un marché et un positionnement clairs et un business plan. Les EIP sont éligibles à un autre programme, le French Tech Pass qui coordonne l'accès aux différents services publics comme BpiFrance, Business France, Coface et l'INPI.

EP : Elevator Pitch, terme utilisé notamment chez les business angels pour décrire la session où les porteurs de projets présentent pour la première fois leur projet, en général en 5 à 10 minutes.

EPIC : Etablissement Public à caractère Industriel et Commercial. Ce sont des entreprises dépendant de l'Etat. Ils comprennent certains établissements de recherche (CEA, Ifremer) ainsi que des opérateurs d'infrastructures (Voies Navigables de France) ou de transports (SNCF, RATP).

Equity gap : se dit du trou d'air habituel dans le financement des startups entre le démarrage et le développement, là où il faut entre 300K€ et 1m€ de fonds. Il a eu tendance à se résorber à partir de 2013.

Excubateur : structure d'incubation de projet d'entreprises établies dédiés aux projets d'innovation de rupture en marge des activités existantes, menés par des combinaisons d'équipes internes et externes. Il permet aux entreprises de créer leurs propres startups qui contribueront à la croissance de l'entreprise. En théorie !

Exit : c'est la « sortie » des investisseurs de leur investissement dans la startup. Se matérialise par la capacité à transformer leur part dans la startup en cash. Soit par rachat de l'entreprise par une autre ou par un autre fonds d'investissement, soit pas l'introduction en bourse.

Family offices : ce sont des sociétés qui gèrent les fortunes de grandes familles industrielles et sont amenées à faire des placements à risque dans des PME innovantes. Ils disposent parfois de leur propre fonds d'amorçage, comme Hi Inov de la famille Dentresangle.

FCPI : Fonds Communs de Placement dans l'Innovation. Ce sont des fonds d'investissements gérés par des VCs ou des institutions financières dans lesquels des particuliers investissent pour financer des startups. 60% des fonds collectés doivent être placés dans des PME innovante ayant le label Entreprise Innovante au titre du FCPI décerné par Bpifrance. L'investissement dans ces fonds est intéressant fiscalement lorsqu'il est détenu plus de 5 ans. On ne sait pas ce que vont devenir ces fonds maintenant que l'ISF a disparu et avec, les exonérations d'ISF liés aux investissements dans les FCPI/

FPCI : Fonds Professionnel de Capital Investissement, la nouvelle appellation des FCPR depuis 2016. A ne pas confondre avec les FCPI !

FCPR : Fonds Communs de Placement à Risque. Similaires aux FCPI à ceci près qu'ils ne permettent pas de bénéficier d'exonérations fiscales à l'entrée dans les fonds. Au moins 50% des fonds doit être investi dans des sociétés non cotées. Comme les FPCI, les détenteurs bénéficient d'une exonération de plus-value lorsqu'ils détiennent des parts dans ces fonds sur plus de 5 ans. Les FCPR sont devenus des FPCI en 2016.

FEDER : Fonds Européen de Développement Régional, qui octroie des aides aux régions défavorisées. Il contribue notamment au financement de certains pôles de compétitivité.

FNA : Fonds National d'Amorçage, le fonds d'investissement dans les fonds d'amorçage du Plan d'Investissement d'Avenir. Les fonds d'amorçage comprennent notamment Elaia Partners, AngelSource et Partech Entrepreneurs. Bpifrance gère ce fonds depuis 2013.

FOMO : Fear of Missing Out, décrit la peur au ventre de rater le train qui sévit chez les investisseurs de part et d'autre de l'Atlantique et qui peut les amener à investir dans des startups par effet de suivismisme déraisonné.

Fonds evergreen : fonds d'investissement dans lequel les investisseurs restent longtemps dans le capital de l'entreprise, en finançant ses tours d'investissement successifs. Ce sont des fonds ayant une approche très long terme.

Fonds propres : ce sont les ressources dites stables de l'entreprise qui intègrent notamment son capital social, les subventions d'investissement, l'apport en investissement externe (avec prise de participation au capital), les bénéfices accumulés et les provisions. Un « investissement sur fonds propres » est un investissement d'une entreprise réalisé avec ses propres ressources et sans apport de fonds externes (investissement, augmentation de capital).

Frais de gestion : ils financent la gestion des fonds d'investissement, quelle que soit leur forme (fonds ISF, FCPR chez des VC, etc), et notamment les salaires des gestionnaires et les frais de structure. Ils sont généralement prélevés chaque année sur les fonds investis. Leur pourcentage est très variable et situé entre 2% et 8%. Ils sont ponctionnés sur les montants investis dans ces fonds, pas dans les fonds investis les startups financées. Comme un fonds dure au minimum 5 à 7 ans, ces frais de gestion représentent donc une fourchette de 15% à 50% des fonds investis, ce qui est jugé exorbitant par certains investisseurs. Quand bien même de nombreux investissements dans les startups sont réalisés via des véhicules défiscalisés (fonds ISF, FCPI), cette ponction n'est justifiable que si les fonds en question sont très performants. Un pourcentage de frais de gestion élevé doit être associé à une équipe de gestion du fonds avec un solide historique d'investissements et une bonne réputation sur le marché.

France Brevets : filiale de la Caisse des Dépôts. Dotée d'un capital de 100 M€, à parité entre le programme d'Investissements d'Avenir et la Caisse des Dépôts qui constitue un portefeuille de droits de propriété intellectuelle, issus de la recherche pu-

blique et privée, ainsi qu'issue des entreprises innovantes et les valorise en les réunissant en grappes technologiques. Elle organise leur commercialisation sous forme de licences auprès des entreprises. France Brevets supporte les coûts de la protection et de la commercialisation des brevets en échange d'un partage des royalties générées.

Freemium : modèle économique de la diffusion de services web, de logiciels ou de contenus où le service en version de base est gratuit, et devient payant à partir d'un certain seuil. Le seuil peut être quantitatif (nombre d'images chargées ou capacité de stockage pour le partage de photos en ligne), lié à la durée d'usage (Shareware), lié aux fonctionnalités, voire aux segments utilisateurs (payant en entreprise, gratuit dans le grand public, comme pour certains antivirus). Ce qui importe est de maximiser le taux de transformation vers le modèle payant. Il se situe dans une fourchette large allant de 0,1% pour certains shareware à jusqu'à 25% pour certains jeux en ligne.

GAFAM : acronyme décrivant les grands leaders américains de l'Internet que sont Google, Apple, Facebook et Amazon. Quand on ajoute Microsoft, cela fait des GAFAM. Quand on parle d'IA, on ajoute IBM et cela donne des GAFAMI. Dans la créativité acronymique, il y a aussi les NATU pour Netflix, Airbnb, Tesla et Uber. A noter que l'acronyme des GAFAM est peu utilisé aux USA. Nous en avons eu l'illustration dans le débat entre Barack Obama et Stéphane Richard à Paris aux Napoléons, début décembre 2017. *GAFAM what? Let me guess who they are!*

Garanties : notion de couverture de risque pour un investisseur. Une partie de son investissement est remboursée si l'entreprise disparaît. Bpifrance est l'un des principaux opérateurs financiers proposant une garantie aux investisseurs et aux prêteurs.

Gazelle : se dit d'une PME qui a atteint une taille critique (> 50 employés) et est en forte croissance. L'Etat et les économistes s'en préoccupent car ce sont ces PME qui exportent le plus et créent le plus d'emploi. Nous avons en France un trou démographique d'entreprises intermédiaires ayant ces caractéristiques, notamment par rapport à l'Allemagne.

Growth hacking : techniques consistant à optimiser la croissance de la startup en s'appuyant sur une discipline rigoureuse de mesure de la performance, des cycles de vente, des taux de transformation, de l'expérience utilisateur, et sur beaucoup d'expérimentation.

Hackathon : concours de développement de logiciels réalisé sur un format voisin d'un Startup Weekend, avec une à deux journées de développement

réalisé par des équipes créées sur le volet. Les hackathons sont souvent organisés par des entreprises qui souhaitent encourager l'usage de leurs API (application programming interfaces) et identifier des développeurs pour les recruter. Il existe même des hackathons sans développement logiciel, c'est dire !

Hard tech : appellation des projets entrepreneuriaux qui font repousser les frontières de la science et de ses applications. On peut par exemple y ranger les startups dans l'informatique quantique, dans les applications avancées de l'intelligence artificielle, dans les biotechs les plus avancées ou même dans la conquête spatiale, comme pour faire de la récolte de minerais sur des astéroïdes.

Incubateur : souvent associé à un laboratoire de recherche ou une grande école, c'est un lieu où sont hébergées les startups dans leur phase de conception. Là où l'idée prend forme, le plan est créé, les financements recherchés, et le produit initialisé. Les incubateurs sont à la fois des structures d'hébergement et d'accompagnement des startups. Mode oblige, une bonne partie des incubateurs se sont baptisés accélérateurs depuis environ 2014.

Innovation : au sens puriste du terme, c'est un produit ou une invention qui a trouvé son marché ! Cela sous-entend un marché de volume et une réussite économique. Au sens commun, une innovation est souvent assimilée à une nouveauté ou une invention ou un ensemble d'inventions faites produit.

IPO : Initial Public Offering, ou introduction en bourse. Permet à une société à la fois de lever des capitaux sur le marché financier pour continuer à faire croître l'entreprise, et de monétiser les actions de l'entreprise. L'IPO est une des stratégies de sortie des investisseurs dans une startup. Scénario de plus en plus rare dans la hightech surtout en temps de crise économique. Quelques sociétés seulement de la hightech sont introduites en bourse chaque année.

JEI : Jeune Entreprise Innovante, statut géré par le Ministère de la Recherche et délivré par l'administration fiscale des entreprises aux startups leur donnant droit à diverses exonérations fiscales et de charges sociales. Le label JEI permet de bénéficier automatiquement du Crédit Impôt Recherche. A ne pas confondre avec le label Entreprise Innovante FCPI de Bpifrance qui permet d'intégrer la participation à son entreprise dans un FCPI.

JEU : Jeune Entreprise Universitaire, statut d'entreprise innovante issue ou associée à un laboratoire de recherche, apportant des bénéfices fiscaux et d'allègements de charges sociales diverses.

KickStarter : plateforme de crowdfunding américaine très populaire depuis 2011. Elle sert notam-

ment à financer l'apport de BFR quand on se lance dans le matériel. Les objets connectés et les imprimantes 3D ont souvent été financés au démarrage par ce mécanisme.

LBO : Leveraged Buy Out, mécanisme financier permettant à des managers d'acquérir une société en s'appuyant sur un prêt qui est remboursé sur les profits de l'entreprise. L'acquéreur est souvent une holding avec un investissement initial faible qui permet d'optimiser la fiscalité de l'investissement. C'est un peu l'analogue pour l'achat d'une entreprise à celui d'un bien immobilier au travers d'une SCI (société civile immobilière) qui permet de limiter les droits de succession.

Levée de fonds : apport de financement à une startup, souvent associé à une augmentation du capital et une dilution dans le capital des parts des fondateurs. Il y a en général plusieurs levées de fonds dans la vie d'une startup : démarrage, amorçage et développement.

Leveur de fonds : société de service spécialisée qui accompagne une startup dans son processus de levée de fonds auprès d'investisseurs, en général des VCs.

Love money : source de financement initiale de la startup avec la famille et les amis.

MBO : Management Buy Out. Opération similaire à celle d'un LBO à ceci près que les acquéreurs sont les managers de la société.

Minimis : cf plafond des minimis.

Modèle économique : décrit l'articulation des sources de revenus et de coûts d'une société et leur rentabilité. Un bon modèle économique permet de générer du chiffre d'affaire profitable, le plus vite possible, qui soit durable et qui assure également des économies d'échelle.

NACRE : le Nouvel Accompagnement pour la Création et la Reprise d'Entreprise en vigueur depuis 2009 remplace l'ancien EDEN (Encouragement au Développement d'Entreprises Nouvelles) et les chéquiers conseils. Cette aide cumule des prêts à taux zéro de 1000€ à 10000€ et un accompagnement des entrepreneurs (ateliers, entretiens, évaluation des besoins de financement, accompagnement pendant trois ans). Ce n'est pas une aide couramment utilisée dans le secteur du numérique. Depuis 2017, les aides NACRE sont gérées par les régions avec des appellations pouvant varier.

NDA : Non Disclosure Agreement, terme anglais qui recouvre les accords de confidentialité signés entre différentes parties.

Obligations convertibles : forme particulière de financement des startups par les fonds

d'investissement. C'est formellement un prêt avec taux d'intérêt, mais qui à une ou plusieurs échéances données est convertible par le prêteur en actions dans la société, à une valorisation définie à l'avance, ou bien remboursable intégralement comme un prêt. Cet investissement limite les risques pour l'investisseur et la dilution du capital pour les fondateurs. La combinaison d'une augmentation de capital et la création d'obligations convertibles est assez courante.

Pack d'investisseurs : le package d'informations structurées envoyé aux investisseurs potentiels de la startup (business angels, VCs). Il regroupe généralement une fiche de synthèse, un business plan et une présentation (slides).

Pacte d'actionnaire : c'est le document qui décrit précisément comment va évoluer la startup du point de vue de sa structure de capital. Il comprend beaucoup de détails qui décrivent notamment les mécanismes de dilution et de relution, le processus de sortie, et ce qui se passe quand tout va mal. Il doit prévoir notamment le départ éventuel de certains fondateurs, à la fois du capital, et de la structure de direction de l'entreprise (vu dans ses statuts).

PCE : Prêt de Création d'Entreprise, octroyé aux fondateurs d'une startup par une banque et garanti par Bpifrance et éventuellement complété par ce dernier à hauteur de 7K€, sans caution personnelle. Il intervient au moment du démarrage d'une entreprise et permet en général d'en financer les frais de création. Ne concerne pas spécifiquement les entreprises technologiques.

Pépinière : lieu d'hébergement des startups, souvent géré par des collectivités locales, permettant de mutualiser les ressources, d'obtenir un loyer modéré, et d'être situé au cœur d'un écosystème d'entreprises innovantes.

PIA : Paris Innovation Amorçage, le dispositif de financement de la Ville de Paris pour les startups de ses incubateurs et pépinières. Allant de 30 K€ à 100 K€, c'est un prêt à taux zéro qui complète son équivalent chez Bpifrance.

PIA : Plan d'Investissements d'Avenir, le nom du grand emprunt, géré pour l'essentiel par la Caisse des Dépôts pour ce qui concerne le volet du numérique. Il y a un PIA 1 (2009) et un PIA 2 (2013).

Pitch : présentation de la société, en général à des investisseurs potentiels mais aussi à des clients ou partenaires. Que ce soit en 1/1 dans une réunion, dans une conférence ou dans un Demo Day d'accélérateur. Il faut savoir présenter sa société en 30 secondes (pour l'ascenseur...), en une à 10 minutes (pour ces conférences) et en 20 à 30 minutes (pour une réunion face à face). Il faut évidemment

éviter de lire son discours. Et prévoir le pire : pas de slides (le projecteur ne fonctionne pas, ce qui est rare), pas de démonstration (il n'est pas rare que l'accès Internet pourtant prévu ne soit pas opérationnel), et moins de temps (on vous diminue par deux votre temps de parole pour des raisons indépendantes de votre volonté). Il faut savoir rapidement décrire : l'équipe, l'offre (ce que vous proposez), votre métier (préciser la nature de votre activité : service, logiciel, site web, etc), le marché et la concurrence, vos clients, vos ambitions (prévisions de CA, de marge et de création d'emplois) et ce que vous recherchez. Au total, cela peut tenir en sept transparents !

Pivot : changement de stratégie ou de positionnement d'une startup qui peut être parfois assez radical. Il résulte d'une confrontation au marché qui n'a pas validé la stratégie existante et de la nécessaire adaptation pour survivre ! Par exemple, lorsque Seismic abandonne le micro-blogging vidéo pour passer à l'agrégation des flux de vos réseaux sociaux. Qui dit pivot dit tout de même points communs entre l'ancienne et la nouvelle stratégie !

Plafond des minimis : règle européenne qui définit le plafond des aides que le secteur public d'un pays peut accorder à une entreprise sans avoir à se justifier devant la Direction de la Concurrence de la Commission Européenne. Le plafond est de 200K€ sur trois ans sur une entreprise donnée sur 2006-2008 et de 500K€ sur la période 2008-2010 pour les aides fiscales dont le CIR. Et de 1,5m€ pour les investissements dans les PME donnant droit à une exonération d'ISF (FCPI, Fonds ISF et investissements directs de business angels).

Post-money : se dit de la valorisation d'une startup après un tour de financement.

Prêt d'Amorçage : octroyé par Bpifrance. C'est un prêt qui peut faire suite soit à une aide à l'innovation soit à tout autre type d'aide à l'innovation par exemple régionale. Il concerne les entreprises ayant moins de cinq années d'existence. Il sert à faire le pont avec le tour de financement suivant.

Premier tour : premier tour de financement d'une startup. Se dit de la première augmentation de capital avec des investisseurs autres que les fondateurs et leur famille et leurs amis.

Pre-money : se dit de la valorisation d'une startup avant un tour de financement.

Prêt d'honneur : prêt octroyé le plus souvent par des membres des Réseaux Entreprendre ou de Initiative France. De quelques dizaines de milliers d'Euros, ils permettent de démarrer la société. Ce sont des prêts personnels pour les fondateurs qui

doivent alimenter les fonds propres de leur société (et pas des comptes courants).

Prime d'émission : c'est la différence entre la valeur d'une part de capital social d'une entreprise et la valeur d'une part lors d'un tour de financement, qui tient compte de sa « valorisation ».

Private Equity : c'est le métier d'investissement en capital risque. Décrit la gestion de fonds de sociétés qui sont « privées » au sens, pas introduites en bourses (« public companies » en américain).

Ratchet : clause des pactes d'actionnaire qui augmente le nombre d'actions des investisseurs au prochain tour de table lorsque la valorisation de la société est en baisse entre deux tours parce que l'objectif de chiffre d'affaire n'a pas été atteint.

Recherche : du point de vue fiscal (CIR, JED), les définitions très détaillées se trouvent au chapitre 4.2.2. Liste de répartition du manuel de Frascati (http://www.belspo.be/belspo/stat/pdf/Frascati2002_finalversion_f.pdf) : *La recherche fondamentale* consiste en des travaux expérimentaux ou théoriques entrepris principalement en vue d'acquérir de nouvelles connaissances sur les fondements des phénomènes et des faits observables, sans envisager une application ou une utilisation particulière. *La recherche appliquée* consiste également en des travaux originaux entrepris en vue d'acquérir des connaissances nouvelles. Cependant, elle est surtout dirigée vers un but ou un objectif pratique déterminé. *Le développement expérimental* consiste en des travaux systématiques fondés sur des connaissances existantes obtenues par la recherche et/ou l'expérience pratique, en vue de lancer la fabrication de nouveaux matériaux, produits ou dispositifs, d'établir de nouveaux procédés, systèmes et services, ou d'améliorer considérablement ceux qui existent déjà.

Relution : l'inverse d'une dilution. Se dit notamment d'une opération sur la structure de capital de la société qui réduit le nombre d'actions et augmente leur valeur unitaire. Cela peut se produire notamment lorsqu'une entreprise rachète ses propres actions en bourse pour en augmenter le cours. Les clauses de relution dans les pactes d'actionnaire permettent aux investisseurs de récupérer des actions à un montant symbolique au cas où la valorisation de la société baisserait lors d'une nouvelle opération de financement.

Rentabilité : concept souvent oublié dans les business plans...

Rescrit fiscal : demande d'avis préalable de l'administration fiscale pour bénéficier du Crédit Impôt Recherche. Il permet de déclencher un remboursement anticipé du CIR qui a l'air très rapide (environ un mois).

SATT : Sociétés d'Accélération de Transferts Technologiques. Ce sont les organismes publics créés à l'issue du Grand Emprunt en 2009 et qui ont pour vocation à faciliter le transfert des travaux de recherche vers l'industrie et notamment vers les startups, en particulier via des accords sur le transfert ou l'utilisation de la propriété intellectuelle issue de la recherche. Les SATT sont organisées de manière régionale. Il y en avait 14 début 2014 avec par exemple Linksum, qui est basée à Grenoble et qui a accompagné diverses startups connues comme Movea (vendue à Invensense), Cycleo (vendue à Semtech) ou Soisic (vendue à ARM).

SCR : Société de Capital Risque. C'est un type de société par action, comme une SA, dont l'objet est d'investir sous forme de prise de participation dans des sociétés non cotées. Elles bénéficient d'une fiscalité favorable.

SEO : Search Engine Optimization, recouvre les différentes techniques d'optimisation du référencement de son site web dans les moteurs de recherche, Google Search en premier. Par exemple : tagging des pages du site, backlinking sur le site (liens qui vont vers le site), contenu textuel du site, navigation interne, éviter d'utiliser Flash pour les contenus à indexer, etc. Il existe des agences de communication spécialisées dans le SEO.

SEM : Search Engine Marketing. C'est la partie payante du SEO. Chez Google, elle consiste à acheter des mots clés (AdWords) pour faire apparaître les publicités en regard des recherches associées des Internautes (en haut de la page ou dans la colonne à droite des résultats de recherche). Le SEM couvre les techniques de mise en œuvre de ces liens sponsorisés.

Serial entrepreneur : se dit de l'entrepreneur qui a monté plusieurs entreprises, une expérience assez prisée des investisseurs, surtout lorsque les entreprises montées ont été des succès (notamment après des 'exit').

Sofaris : organisation intégrée à Oséo depuis 2006 depuis la fusion de la BDPME avec l'ANVAR sous l'appellation « Oséo Garantie » qui gère la garantie des prêts consentis par les banques et autres organismes de prêts. Un prêt était dit Sofarisable lorsqu'il pouvait être ainsi garanti et l'expression est restée malgré la disparition de la Sofaris. A noter que c'est le prêteur qui est garanti contre l'impossibilité de recouvrer ses créances, et pas l'emprunteur. En cas de défaillance de remboursement du prêt ou des intérêts, la banque se retourne d'abord vers l'emprunteur et notamment ses biens propres s'ils ont servi de garantie, avant de faire jouer la garantie Oséo. Depuis 2013, cette garantie est gérée par Bpi

France qui a absorbé l'ensemble des activités de l'ancien Oséo.

Sortie : voir « exit ».

Stagiaire : les startups y font souvent appel lors de leur démarrage. C'est une main d'œuvre facile à trouver et qui ne coûte pas cher. Mais attention à bien les motiver, les encadrer, leur donner de l'autonomie et aussi faire en sorte que leur venue soit la voie vers une embauche lorsque la société sera convenablement financée. A noter que la société est exonérée de charges sociales en dessous de 417€ de rémunération mensuelle, et qu'il y a ensuite 30% de charges URSSAF. Ce qui ne veut pas dire qu'il faut pour autant payer ses stagiaires 400€ par mois ! Le SMIC est plutôt la norme, notamment pour des stagiaires en développement logiciel.

Term sheet : lettre d'intention, intégrant la proposition de conditions d'entrée d'un investisseur (VC) dans un tour de financement de startup. Définit au minimum la valorisation de la société pre-money, l'investissement consacré et le pourcentage que cela représentera dans le capital de la société. C'est une sorte de lettre d'intention d'investissement, base de départ de la négociation.

Tour de table : décrit la négociation croisée avec plusieurs investisseurs dans le cadre d'une levée de fond.

TRI : Taux de Rentabilité Interne, donne une indication du rendement du/des fonds créés par une société de capital-risque.

UNICER : Union Nationale des Investisseurs en Capital pour les Entreprises Régionales. Il s'agit d'une association qui fédère les fonds d'investissement d'amorçage régionaux.

Unicorns : startups, souvent américaines, qui ont réussi à atteindre une valorisation de plus de \$1B après une levée de fonds et avant une entrée en bourse. Terme utilisé depuis fin 2013.

Valorisation : la valeur qui est donnée à une entreprise par ses investisseurs et les fondateurs au moment d'un tour de financement. Il y a la valorisation pre-money avant le financement, et post-money, en y ajoutant les nouveaux financements. Le calcul de la valorisation fait l'objet de négociations entre l'entreprise et les investisseurs potentiels. Il n'est pas déterminé de manière purement rationnelle ou réglementaire. Il est préférable de ne pas laisser s'éterniser ce genre de négociation et d'être raisonnable. A la fois pour ne pas trop diluer son capital et aussi pour ne pas rendre amers les investisseurs après la prise de participation.

VC : venture capital(ists), malheureusement traduit en « capital risque » ou « capitaux risqueurs » dans la langue de Molière.

VIE : Volontaire International en Entreprise. C'est un statut géré par Business France permettant de confier à un jeune de moins de 28 ans, une mission professionnelle à l'étranger pendant 6 à 24 mois, renouvelable une fois dans cette limite.

Historique des versions

Initialisée fin 2005, la première version de ce document a été publiée en mai 2006. Elle a été depuis régulièrement mise à jour. Voici donc un historique (partiel jusqu'en 2016 pour gagner un peu de place) des modifications de ce document enrichi notamment grâce aux commentaires et suggestions de ses lecteurs, et aux dizaines de contributions d'experts divers et variés (cités en couverture). L'historique détaillé jusqu'en 2016 est disponible dans l'édition 2016 (20^e) de ce Guide.

Date	Modifications
Première édition Mai 2006 32 pages	Première version, orientée vers l'aide aux jeunes entrepreneurs et publiée sur le blog « Opinions Libres » peu après sa création.
2nde et 3^{em}e éditions Novembre 2006 43 pages	Compléments divers, notamment sur le fonctionnement des VCs. A l'époque, je ne gérais pas l'historique des versions comme à partir de la quatrième édition.
4^{em}e édition Août 2007 47 pages	Aspects RH dans les questions à se poser. Segmentation marché. Proposition de valeur . Check-up de l' organisation technique . Informations sur la loi TEPA et l'exonération d'ISF pour les investissements dans les PME innovantes. Ecosystèmes de partenaires . Informations sur Scientipôle Initiative .
5^{em}e édition Décembre 2007 57 pages	Nouvelle couverture. Présenter ses perspectives financières. Structure du capital , parts des associés. Le avant et le après dans le discours marketing et commercial. Le point sur le marketing viral. Thermomètre de l'ARPU : le revenu par utilisateur. Le point sur les business angels . Comment S'établir aux USA . Rôle des ASSEDIC dans le financement des startups. [...].
6^{em}e édition Mars/Avril 2008 60 pages	Les incubateurs, exemple de l'Ecole Centrale Paris . Ajout de l'initiative de Sun Microsystems destinée aux startups (disparu depuis). Compléments sur la notion de barrière à l'entrée . Ajout d'une rubrique sur les médias relayant les informations sur l'entrepreneuriat. [...].
7^{em}e édition Mai 2008 72 pages	Tableau positionnant incubateurs et pépinières . Tableau des signes positifs et négatifs envoyés aux investisseurs potentiels. Segmentation des VCs et nombreux compléments à leur sujet. Statistiques sur le nombre de startups financées en France. Choisir un avocat d'affaire . [...].
8^{em}e édition Septembre 2008 95 pages	Compléments dans la veille et la prospective . Encadré sur « faut-il avoir peur des grands acteurs ? ». Organisation : produits vs services, ventes vs marketing . Plus de détails sur les stratégies de sortie , sur la propriété intellectuelle . Compléments sur ventes via SSII. Marketing, sur les blogs d'entrepreneurs , sur le pricing , les partenariats avec les grands groupes , sur le support technique . [...].
9^{em}e édition Décembre 2008 109 pages	Mise à jour au sujet du programme Startups de Sun et de la Startup Academy . Description du programme Microsoft Bizsparks, reprise à partir d'un article de l'auteur sur son blog. Ajout du programme Bouygues Telecom Initiatives et SFR Développement . Les basiques du site web d'une startup. [...].
10^{em}e édition Avril 2009 132 pages	Ajout d'un encart sur les salaires des dirigeants de startups et compléments sur les processus de recrutement dans les startups. Petit point sur les business models du matériel . Ajout d'un encadré concernant la brochure CapInTech sur la propriété intellectuelle. Encadré de deux pages sur le « subsidiary as a service », un modèle de création de filiale aux USA par le biais d'une société de service spécialisée. [...].

11^{ème} édition Septembre 2009 144 pages	Chapitre sur la fermeture d'une startup avec un schéma associé, sur la protection chômage des salariés et dirigeants et ajouts sur le processus de sortie industrielle . Tableau de comparaison des principales formes juridiques de la startup. Encadré sur « Les outils de gestion de la startup » par Grégoire Michel, fondateur de Inficiences . Lignes sur le contrôle fiscal . [...].
12^{ème} édition Février 2010 157 pages	Informations sur l'ISI. Point sur la garantie personnelle de l'emprunteur en cas de défaillance de la startup et le rôle d'Oséo Garantie. Encadré la due diligence de ses VCs . Cas de l'entrepreneur isolé . Les Family Business . Encadré sur la confidentialité de l'idée d'un projet. [...].
13^{ème} édition Septembre 2010 178 pages	Compléments sur les statuts juridiques des startups . Comment gérer son board . Acquisition par une autre startup . Compléments au sujet du compte d'exploitation . Chapitre sur la sous-traitance . Modèles économiques du « service outillé » et du « copycat ». Modèle de « Lean Startup », de la stratégie de l'océan bleu . La gestion du feedback pour l'entrepreneur. [...].
14^{ème} édition Février 2011 197 pages	Encadré sur le cas d'une startup fondée par des copains . Encadré sur les basiques des relations presse . Schéma sur les modèles service, service outillé et produit . Point sur la publication des résultats de la startup. Présenter son pipe commercial à des investisseurs. Page sur la mesure de la e-reputation . Ajout sur le pré-diagnostic de propriété industrielle proposé par l'INPI. [...].
15^{ème} édition Septembre 2011 243 pages	Ajout d'un parcours pour le jeune entrepreneur , par Margaux Pelen du Mash Up. Encadré sur la définition d'une startup . Compléments sur les méthodes de recrutement . Encadré sur le chercheur entrepreneur par Laurent Kott. Partie sur les Junior Entreprises , par Kevin Smouts. Encadré sur les pays de l'offshore . Compléments sur la segmentation de marché . Evolutions sur la proposition de valeur et les différences entre feature, product et platform companies . [...].
16^{ème} édition Avril 2012 274 pages	Encadré sur les « 7 étapes pour trouver un bon développeur » et « Une pénurie de développeurs ou de bons projets ? » de Audrey Stewart. Encadré sur la protection sociale des fondateurs , par Michel Nizon. Choix du nom de sa société . Encadré sur les précautions d'usage dans les relations avec les grandes entreprises. Compléments sur l' équilibre produit et service . Encadré sur la vente de données statistiques . Partie sur la création d'un inventaire . [...].
17^{ème} édition Mars 2013 304 pages	Mise à jour de l'introduction . Encadré sur l'entrepreneuriat lorsque l'on manque d'idées . Partie sur la notion de pivot . Encadré « Les 10 piliers de ma prochaine vie d'entrepreneur » de Rémy Taillefer. Encadré sur l'impératif du design pour les startups par Jean-Louis Fréchin. [...].
18^{ème} édition Mars 2014 332 pages	Encadré sur le nombre de startups en France. Encadré sur les basiques du lean startup , par Sébastien Sacard. Expérience d'installation aux USA de BIME Software, Sharealike et Mindie. Sur l'implantation à Singapour , de Arnaud Bonzom. Ajout d'une partie sur les outils de développement et d'infrastructure. Rubrique sur les Fab Labs . Mise à jour du tableau de synthèse sur les structures d'accueil de startups. [...].
19^{ème} édition Mars 2015 360 pages	Ajout d'un encadré sur The IOT Book dans la partie sur la vente de matériel. Ajout de l'ISEN, de l'EM Lyon, du Campus Cluster Paris Innovation et de l'accélérateur Startup42 dans les structures liées aux établissements d'enseignement supérieur . Encadré sur l'histoire d'un pivot, celui de Lokad , par Joannès Vermorel. Ajout d'un encadré du les « Trois lois des startups de la robotique » par Catherine Simon. [...].
20^{ième} édition Mars 2016 394 pages	Ajout d'un encadré d'Erwann Rozier sur les bases du collectif de la startup . Mises à jour sur les statuts des startups dans la partie juridique . Ajout d'exemples de mauvaises pratiques d'agences de référencement et de placement d'articles dans les blogs et sites médias. Ajout du Hardware Club et de Captronic dans l'écosystème des startups du hardware . Ajout d'un encadré Les 12 commandements juridiques des startups rédigé par Yves Pollak [...].

21^{ème} édition

Avril 2017

442 pages

Création d'une [timeline de l'écosystème français des startups](#).

Ajout des encadrés de « [Bien cibler ses clients pour optimiser son plan de communication](#) » et « [Maintenir l'attractivité et la supériorité de son offre dans le temps](#) » par Véronique Hermann-Flory.

Ajout de l'ISEP, de Skema Business School et de Kedge Business School dans les [incubateurs de grandes écoles](#).

Ajout des [KPI du cloud](#).

Grand nettoyage de printemps des [outils de création de logiciels](#) avec notamment l'ajout de HPE Vertica dans les [bases de données](#), et celui d'une catégorie sur les outils de l'[intelligence artificielle](#) ainsi que pour le développement de [solutions d'objets connectés](#).

Regroupement des programmes destinés aux [étudiants entrepreneurs](#).

Mise à jour sur Scientipôle et déplacement, puis ajout de Techstars Paris dans la [rubrique des accélérateurs](#).

Ajout du Village by CA dans les [pépinières](#).

Ajout de Hax, Robot Lab et de la Cité des Objets Connectés dans les [accélérateurs hardware](#).

Ajout du French Tech Visa et de French Tech Diversité dans la [French Tech](#).

Mise à jour sur le programme Ubi i/o devenu [Impact](#) et réintégration du programme [NET-VA](#).

Ajout du Liberté Living Lab dans l'écosystème de l'[entrepreneuriat social et solidaire](#).

Mise à jour au sujet du [Compte PME Innovation](#).

Mises à jour concernant les offres de [Bpifrance](#), sur le statut [Jeune Entreprise Innovante](#), sur le [Crédit Impôt Recherche](#), sur le [Crédit Impôt Innovation](#) et sur le [CICE](#), par Marlène Hardy et Marie-Odile Senand.

Mise à jour au sujet des [programmes startups de la Ville de Paris](#).

Ajout de la Guyane dans les [écosystèmes régionaux](#).

Création d'une [échelle de Richter](#) des relations grands comptes startups.

Nouveaux programmes startups de grands groupes avec [HTC](#), [Vente Privée](#), [Ericsson](#), [ArcelorMittal](#), [Viadeo](#), [Louis Vuitton](#), [Matmut](#), [Huawei](#), [Valeo](#), [Oracle](#), [Total](#), [L'Oréal](#), [Vivendi](#), [Publicis](#), [Air France](#), [CDC](#), [Elior](#), [Fujitsu](#), [Vinci](#).

Mise à jour pour ce qui concerne [IBM](#), [HPE](#), [Butagaz](#), [Microsoft](#), [La Poste](#), [Orange](#), [SalesForce](#).

Approches sectorielles entrepreneuriales avec la [santé](#) et une autre sur les [fintechs](#), préparée par Michel Ivanovsky.

Ajout de Entr'Up et Neojobs autour du [management et du recrutement](#), de Absiskey dans les [liens avec la recherche et autres idées](#), de Financeo, RateAndGo et SharingValue dans les [prestataires en financement conseil stratégique](#), de 2Msens pour son offre CapLogiciel, Marketing2Business, MyCrowdCompany, Noova et de Product Hunt dans les [prestataires marketing](#), de Kis.cool, Pitch.cards et Present Perfect dans les [prestataires dans la communication](#), de Rumeur Publique dans les [agences de RP](#), de Hello Hello dans les [prestataires financiers](#), de ActeCil dans les [prestataires juridiques](#), de Dixit, Pramex et Ztp (qui remplace GeekTrip) dans les prestataires sur le [développement international](#), de Annick de Chesnay dans les [formations](#) et de ShuFu et StartupCe dans les [services divers](#).

Mise à jour d'ensemble, ajout de Cap Horn Invest, d'Index Ventures, création de Kreaxi, fusion Siparex et Xange Private Equity dans le tableau des [grands fonds d'investissement français](#).

22 édition
Avril 2018
506 pages

Ajout d'Eligo Bioscience, Diabeloop, iEx.ec, Shift Technology, Qonto. Qonto, Snips, Algolia, Frichi, AB Tasty, I-Ten, Zenly, Jobteaser, Less, Owkin, Xee, Horama, Shippeo, ForePaaS, Tynclues et Wandercraft dans l'[inventaire des startups](#) ayant bénéficié de financements supérieurs à \$10M.

Mises à jour de nombreux encadrés et notamment ceux de Anne Ricaud et Catherine Simon.

Ajout du double encadré [Créer sa startup versus entreprendre](#) de Daniel Cohen-Zardi.

Ajout de Webrankinfo dans les outils de SEO.

Ajout d'un encadré de Christine Croubois avec [Comment impliquer vos parents dans votre aventure de startuper ?](#)

Ajout de Red River West dans la [rubrique sur les initiatives privées pour le développement international](#).

Ajout d'un encadré sur la [e-citoyenneté et l'e-résidence estonienne](#).

Mises à jour de différents encadrés dont celui de Michel Nizon sur la [prophétie du chauffeur de taxi morbihannais](#), au sujet de la disparition du RSI.

Ajout d'une petite rubrique sur l'[implantation en Afrique](#) et une autre sur la manière de [s'inspirer d'Israël](#).

Ajout de l'encadré de deux pages [AI ou Mobile first, c'est bien, international first, c'est mieux](#) par Silvia Carter, fondatrice de l'agence ToWebOrNotToWe.

Ajout de l'encadré [Le cas de l'inventeur salarié](#) par Magali Touroude.

Ajout d'un encadré de Jean-Baptiste Souffron sur le [RGPD](#).

Plus de détails pratiques sur [Station F](#).

Mise à jour de la [fiscalité de l'investissement](#), intégrant la loi de finances 2018.

Ajout de TNP dans les programmes de startups d'entreprises établies dans les [services](#), de Addeco, GE et Marriot Hôtels dans les [autres industries](#), de BPCE dans les [banques](#) et du groupe ADP dans les [entreprises publiques](#).

Ajout du WeLikeStartup Challenge et du Prix des Technologies Numériques de Telecom Paristech dans les [concours](#).

Transformation de Scientipôle en Wilco dans les [accélérateurs](#).

Remplacement du Comptoir de l'Innovation par INCO dans l'écosystème de [l'entrepreneuriat social et solidaire](#).

Nombreuses mises à jour concernant [Bpifrance](#) et la [French Tech](#).

Ajout d'une [partie sur les ICO](#) dans les financements participatifs.

Ajout d'un encadré sur les [investissements en régions](#) reprenant un chart de Keyrus.

Ajout d'Atelier I/O dans les [accélérateurs d'objets connectés](#).

Futur en Seine devient FUTUR.E.S dans les [événements](#).

Mise à jour sur Omnes dans l'inventaire des [grandes sociétés d'investissement françaises](#).

Ajout de Cofondateur et Timefundi Astalia ng autour du [management et du recrutement](#), de InWibe, PHDTalent, Tree of Science et Skopai dans les [liens avec la recherche et autres idées](#), de Sogilis dans les [prestataires produit et développement](#), de Astalia, BFR LC Conseil et Shaperr.sxyz dans les [prestataires en financement conseil stratégique](#), de Booster Academy, Dnabridge, First Link et Innorobo dans les [prestataires stratégie, vente et marketing](#), de xx dans les [prestataires dans la communication](#), de xx dans les [agences de RP](#), de Finamatic et 2CFinance dans les [prestataires financiers](#), de Atlantech Partners, Cabinet Plassereau, IP TRUST, Jéprotégemonprojet, Touroude & Associates et Walter Billet Avocats dans les [prestataires juridiques](#), de Gershon Consulting et Inovexus dans les prestataires sur le [développement international](#), de Booster Academy et Tree of Science dans les [formations](#) et enfin Assur'up et Workibox dans les [services divers](#).

Ajout de Skopai dans les [bases de startups](#).

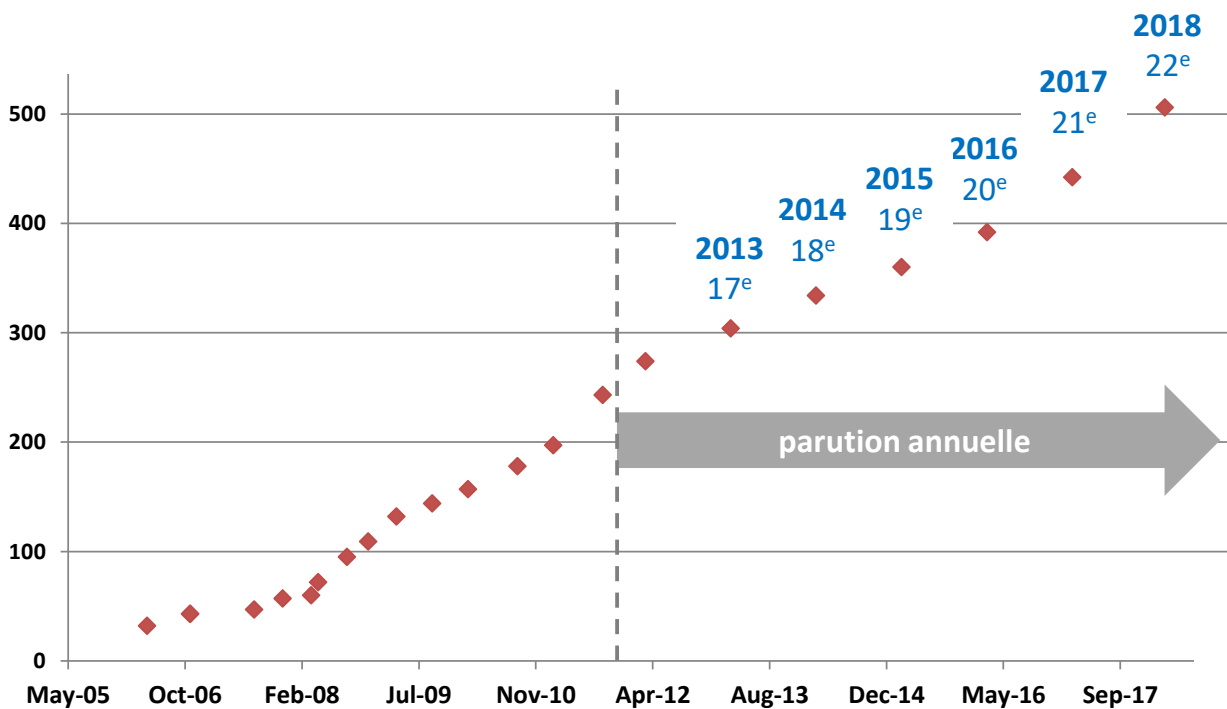
Ajout de Xerys dans les [fonds d'investissement français](#).

Ajout des ouvrages « Burn the business plan », « Accélération », « Startups, arrêtons la mascarade », « Bienvenue dans le Nouveau Monde », « Les fiches outils – le marketing des startups », « Le Growth hacking, 8 semaines pour doubler le nombre de vos prospects » et « Au secours, ma fille monte sa boîte » dans la [bibliographie](#).

Cette page ne sert pas à grand-chose à part pour créer un nombre de pages pair pour le cas où vous imprimerez ce Guide en recto-verso pour le relier.

Mais voici en prime un peu de données tout de même, histoire d'illustrer l'augmentation continue de cette pagination. Une augmentation de 64 pages sur cette 22^e édition, soit plus que le total de la 6^e édition !

évolution du nombre de pages du Guide des Startups





Startup Garage

ENQUÊTE DANS LA ZONE CREATIF
RECHERCHER DES SUPER
DES ROBOTS ENQUÊTE
S REALITES PARALLELES
L'ACCROCHENT ENTRE LES COUTURES
L'ASSASSIN
EURS DES DEVELOPPEMENTS ET
ATILLES PRENEURS DE STRATEGIE
NT GRANDIR LES START-UP
LES MONDES DE DEJÀ
ME TO THE CREATIVE ZONE
MONTAGNE DE PRODUITS
THESE PRODUITS DE PRODUITS
THESE PRODUITS DE PRODUITS
THESE PRODUITS DE PRODUITS

SHARE
INNOVATEURS
CH LAB POUR
LES SALLES
FORMES
AR LAUDRY ET MÊME LA POSTE
POUR ENVOYER LES ANCIENNES DES
EMMAUS
WELCOME TO THE SHARE ZONE
HERE WE OPEN TO ALL INNOVATORS
NEEDS TO BE RECH LAB TO DRING
ORANGE TO A COFFEE
AN INNOVATION
POST OFFICE TO SEND
BEFORE YOU GO