

« La France manque de structures pour les scaleups »

L'Europe construit un écosystème technologique unique défini par une expertise en technologie de pointe, une diversité incroyable et une approche collaborative avec l'industrie traditionnelle et la R&D. De quoi imaginer que la prochaine entreprise industrielle puisse venir d'Europe et devenir l'une des plus importantes au monde ? Réponse avec Chahab Nastar, chief innovation officer d'EIT Digital.

Temps de lecture : minute

2 mai 2019

Republication du 7 février 2018

La diversité des cultures et des talents offre un terrain fertile aux entrepreneurs et aux penseurs européens. Ils façonnent une nouvelle marque d'innovations conçues pour les consommateurs-citoyens afin de relever les défis sociétaux et environnementaux. Comme l'indique l'état du European Tech Report 2017, *"la probabilité que la prochaine entreprise industrielle puisse venir d'Europe et devenir l'une des entreprises les plus importantes au monde n'a jamais été aussi élevée."*

Un point de vue que partage Chahab Nastar, chief innovation officer d'EIT Digital. L'organisation européenne, qui se définit comme *"un écosystème des écosystèmes nationaux"*, s'est donné trois missions. D'abord accélérer le développement des scaleups grâce à l'acquisition des clients hors de leur pays. Ensuite créer des nouvelles formes d'innovations avec différents partenaires qui s'associent, et enfin former des talents autour non seulement des technologies mais aussi de l'entrepreneuriat.



À lire aussi

De la startup à la scaleup, comment réussir sa transition ?

Pour relever ces défis, EIT Digital s'appuie sur un réseau de 150 partenaires parmi les champions de ces domaines, que ce soit les grands groupes ou les centres de recherche. L'accompagnement se fait via leur accélérateur paneuropéen, où 50 personnes sont chargées d'aider autant de scaleups à trouver des clients ou lever des fonds.

Qu'est-ce qui a changé ces dernières années ? En quoi est-ce la bonne période pour l'émergence de nouveaux champions technologiques européens ?

Pour commencer, la culture entrepreneuriale en Europe a atteint une certaine maturité, avec une appétence chez les jeunes diplômés mais aussi

du côté des investisseurs, qui veulent créer des startups mondiales. On a le recul maintenant, c'est une génération de *serial entrepreneurs* qui investissent et qui ont une vision intéressante. Je pense par exemple à Jean-Baptiste Rudelle, un *serial* entrepreneur qui a créé plusieurs entreprises avant de fonder Criteo, qui domine aujourd'hui son marché.



La deuxième élément de réponse est à chercher du côté de la formation : les formations en Europe font leur preuve et les étudiants sont prêts à répondre aux défis. C'est un point central, car les scaleups et les grands groupes ont besoin de talents. Les géants comme Facebook et Google installent d'ailleurs des lab de *deep tech* en Europe, et ce n'est pas un hasard : ici les talents sont "abordables", et ça participe à la création de scaleups chez nous.

Pensez-vous que la France accuse toujours un certain retard face au Royaume-Uni, ou

l'écart se resserre-t-il depuis le Brexit ?

En termes de levées de fonds pures, le Brexit n'a pas eu tellement d'effets sur les montants ; certains disent même qu'ils auraient doublé en 2017. Mais c'est vrai que la France a fait plus de deals : nous faisons visiblement plus avec moins. Il va sans dire que le marché britannique est très mature, et se porte toujours bien malgré le stress de l'annonce du Brexit.

La France fait un bond en avant, mais il n'y a pas encore de signes de fléchissement du côté du Royaume-Uni. Historiquement, ils avaient l'avantage culturel, c'est un pays anglo-saxon, qui bénéficiait de la présence des VCs américains qui étaient tous à Londres et pas du tout sur le continent européen. Le Royaume-Uni a aussi pu s'appuyer sur ces formations d'excellence, qui font toujours partie du top 10 mondial.

Quoi qu'il en soit, la vraie question dans un futur proche sera celle de l'accès au marché européen : il est certain qu'être dans l'Europe sera un vrai avantage pour les scaleups. L'unification du marché est d'autant plus vitale qu'il ne sera jamais possible pour les scaleups européennes d'espérer rivaliser avec les licornes américaines et chinoises tant qu'elles ne s'adresseront qu'à leurs marchés nationaux. Même le plus grand des VC français a peu de visibilité sur ce qu'il se passe en Finlande ou en Suède.

Pourquoi a-t-on du mal à voir émerger des pépites en France ? Qu'est ce qu'il nous manque pour aider les startups à devenir des scaleups ?

Effectivement la question mérite d'être posée. Si on fait les comptes, nous avons la culture entrepreneuriale et les talents ; les incitations et les

aides (JIE, crédit impôt-recherche) sont là aussi - depuis de nombreuses années l'État a marqué le coup. Idem pour le capital risque, il y a un message positif en terme de disponibilité. Peut-être que là où le bat blesse, c'est au niveau des structures d'accompagnement : il y a pleins d'incubateurs qui aident au business plan, il y en a même presque trop !

En revanche, des structures d'accompagnement pour les scaleups, il y en a moins. Or on ne parle plus de porteurs de projets qui débutent, à qui il faut tout apprendre, on parle de coaching d'entrepreneurs rodés qui ont besoin de développer un business : pour ça, il faut être crédible, il faut être très connecté en Europe, et ça, ça manque un peu.



Je dirais que ce qui explique le "retard" de la France c'est surtout que l'entrepreneuriat met du temps : c'est une culture qui a commencé à se développer dans la Silicon Valley dans les années 50, avant de se diffuser bien plus tard au Royaume-Uni et au reste de l'Europe. Tout ne s'est pas fait en une nuit, il faut laisser du temps au temps. Rappelons qu'avant Google il y a eu Microsoft, Oracle et IBM, qui a plus de 100 ans ! Les États-

Unis ont depuis longtemps un vrai écosystème, or ce sont ces écosystèmes qui sont au coeur des dynamiques entrepreneuriales, en raison de l'importance des effets de réseau.



À lire aussi

Sans Nasdaq européen, pas de scaleups françaises !

Quels secteurs sont aujourd'hui les plus enclins à voir émerger des scaleups européennes et pourquoi ?

La prochaine frontière ce ne sont pas nécessairement les innovations de business model comme Uber mais des innovations technologiques avec des changements qui vont être difficiles à répliquer. D'où la place croissante de la deep tech. Côté secteurs, il faudra regarder du côté de la cybersécurité, de la protection des données (surtout avec l'arrivée des RGPD), l'IoT notamment dans la santé et le bien-être (au-delà de la silver economy, avec l'essor du *quantified self*), de la ville connectée avec tous ses enjeux (environnement, mobilité, participation citoyenne) qui

sont au coeur des questions européennes.

Or c'est bien sur ces technologies là que l'Europe a une expertise, un réseau et une masse critique. Autant elle a raté le train des plateformes digitales, autant il y a maintenant une vraie carte à jouer, avec des technologies extrêmement sophistiquées qui rendent de vraies services au niveau l'humain. Mais attention à ne pas réduire la *deep tech* à l'IA !

Ainsi on peut parier sur un certain nombre de startups européennes qui deviendront sans aucun doute des scaleups dans les années à venir : le Finlandais Firstbeat, qui est en très forte croissance et qui utilise les signaux cardiaques pour améliorer la qualité de vie, EID dans le domaine de la sécurité et l'identification en ligne, avec son système de reconnaissance d'image, ou encore Konux, qui offre des solutions IoT avec des capteurs intelligents et traitement de données pour faire de la maintenance prédictive.

Dans l'Hexagone, il faudra très probablement compter avec Navya, qu'on ne présente plus, Copsonic et sa technologie d'authentification par l'ultra son - qui a beaucoup d'avenir dans le domaine des transactions financières, Ignilife dans la santé avec sa plateforme de monitoring des collaborateurs en entreprise, qui travaille déjà avec Malakoff Mederic, ou encore Metron qui optimise l'énergie des sites industriels, permettant des diminutions de coûts énormes. Évidemment Sigfox fera partie des géants de la *deep tech* de demain, elle est en hyper croissance, mais est-ce qu'on peut considérer qu'ils en sont encore au stade de la startup ?

Quelles tendances se dégagent pour les 15 prochaines années ?

Si on fait un arrêt sur image sur ce qu'il se passe aujourd'hui, je pense que la question que doivent se poser les startups n'est plus du tout

d'ordre financière mais bien celle d'une quête de sens : c'est une question à laquelle les Millenials sont très sensibles. C'est peut être parce que notre monde est anxiogène mais les gens ont envie de rejoindre des scaleups ou de créer des startups avec un "*sens of purpose*", avec l'humain au centre, un focus sur la diversité, le développement durable, la sécurité, la santé. Voilà les tendances qui se dégagent : plutôt que des domaines, ce sont plutôt les scaleups avec un impact économique et social qui seront sur le devant de la scène.

Article écrit par Maëlle Lafond