

French Tech, startups et industrie : le temps de la démonstration

La French Tech est une chambre d'écho sur les progrès de l'innovation dans notre pays dont certes, nous pouvons être fiers, mais dont il convient aussi de se méfier. Elle montre beaucoup mais démontre moins. Ayons a minima la lucidité et l'humilité de l'admettre.

23 janvier 2022

Republication du 21 mai 2021

La réalité est que nos écosystèmes sont dans l'urgence de démontrer la valeur et l'utilité des initiatives à grandes échelles liées à l'innovation, qu'ils ont lancées depuis déjà plusieurs années. La démonstration est donc devenue point d'inflexion, objectif critique d'une dynamique qui n'a pas, encore, abouti. Les crises financières et sanitaires successives et leur récurrence probable, les immanquables bulles à venir, la pression des impératifs environnementaux et sociétaux, la gestion des risques inhérents, mettent une pression majeure sur tous les acteurs de l'innovation pour aller dans le sens de la rupture (au sens disruption du terme) mais sans que ces derniers s'en donnent toujours les moyens.

Pourtant, nécessité faisant loi, les créations de startups s'enchaînent ; l'émergence d'acteurs financiers, de conseil, les labs et studios et autres VC et incubateurs de toute sorte, ne cesse de s'accélérer. Les acteurs de l'innovation (j'en fais partie) se sont créé un théâtre dont ils ont investi la scène "France" et sur laquelle ils jouent une pièce tirée d'un livret qui s'écrit en même temps qu'il se joue et qu'ils n'ont pas toujours lu. L'innovation est leur mantra, l'entrepreneur leur maître à penser et la startup l'écrin prodigieux ("the magic sword", diraient les anglo-saxons) qui doit leur garantir le succès (!) sans que pour autant on s'inquiète trop des sujets de rentabilité ou de retour sur investissement.

Ainsi, toutes les semaines on peut lire le décompte des nouvelles startups qui ont éclos, des levées de fonds en hausse quasi constante ; et on se pose régulièrement la question : la France est-elle en avance par rapport aux anglais ou aux allemands en nombre de startups ou en montants investis ? Quel est le pays qui compte le plus de Licornes ? Il y en a même qui s'intéressent à la mesure des rapports de force entre startups et grands groupes, entre leurs fameux David et leurs Goliath préférés - la belle affaire.

À ce jeu, il convient d'inclure les groupes dits " traditionnels " (grands corporates du Cac 40 et du SBF 120, les grands groupes familiaux, les ETI et les PME). Ils sont eux aussi face à l'impérieuse nécessité de se renouveler, de créer leurs propres relais de croissance et nouveaux modèles d'affaires, de se dé-risquer en adressant de nouveaux marchés sur base de nouvelles problématiques et avec de nouvelles propositions de valeur - durables, démontrées, industrialisables et "sociéto-compatibles". Mais les conseils d'administration — le marché d'une

manière générale — commencent à s'agiter et demandent à voir du tangible dans la durée, et, osons le dire, qu'on leur démontre l'impact de l'innovation sur la valeur de leurs entreprises. Et c'est bien normal.

Qu'a-t-on appris depuis 6, 7, 10 ans que tous les acteurs se sont lancés dans ce vaste mouvement de l'innovation ? La réponse se situe dans les deux environnements que sont celui des startups et celui des groupes dits traditionnels. En n'oubliant d'ailleurs pas que les entrepreneurs existaient bien avant que les startups prolifèrent, et que nos grands groupes et autres ETI ont été, à l'origine, fondés par des entrepreneurs : ceux-là mêmes, qui ont imaginé, qui ont inventé, qui ont osé, qui ont su passer de l'état natif à celui d'entreprise — et qui ont su assurer leur résilience dans la durée.

Je n'en citerai qu'un car je l'ai connu et qu'il fut un modèle : Serge Kampf fondateur de Cap Gemini. Le profil de l'entrepreneur a évolué - et c'est heureux. Il colle aux enjeux de notre siècle où le temps s'est considérablement accéléré et les technologies sont un facteur de transformation déterminant. Ils s'appellent Firmin Zocchetto, Alexandre Prot, Stanislas Niox-Château, Jonathan Cherki,... co-fondateurs de licornes françaises. J'en oublie.

Tout ce propos pour dire qu'il faut raison garder et que chacun doit encore apprendre de l'autre : les entreprises doivent réapprendre l'entrepreneuriat, et les startups doivent apprendre l'industrialisation. Les deux écosystèmes ne sont certes pas fongibles mais pour autant, c'est à leur intersection que se situera la future valeur ajoutée, tangible, démontrée et donc, potentiellement monétisable. Humilité et apprentissage.

Miguel de Fontenay, fondateur et CEO de Pathfinder

Article écrit par Miguel de Fontenay