

Les startups sont-elles vraiment partout ?

Partout, elles sont partout ! C'est un peu l'impression que l'on a lorsqu'on tente d'établir un panorama des secteurs peu impactés par les startups. Il existe toutefois quelques domaines plus étanches aux jeunes pousses. Tour d'horizon.

La célèbre phrase d'accroche de la publicité de lancement de l'iPhone 3 : « *Il y a une application pour ça* » pourrait aujourd'hui parfaitement être adapté à l'univers bouillonnant de la création d'entreprise. « *Il y a une startup pour ça* ». Car oui, c'est vrai, il existe dorénavant une jeune pousse dans chaque secteur, positionnée sur quasiment tous les services et produits imaginables. L'agriculture, le numérique, la banque, l'assurance, la santé, l'automobile, l'immobilier, la mode, la restauration, le retail, le tourisme et une quantité d'autres domaines sont complètement trustés par de jeunes entreprises innovantes.

Même si l'on sait que la qualité de l'idée de départ ne représente au final qu'une partie de la réussite d'une entreprise, se positionner sur un secteur où la concurrence est faible voire inexistante est un atout qui n'est pas anecdotique. Nous avons donc tenté d'établir un listing des secteurs d'activités encore vierges de startups. C'est là que les difficultés commencent. Impossible d'identifier un secteur sur lequel aucun entrepreneur ne s'est positionné. Pour autant, certains domaines sont plus hermétiques aux jeunes entreprises innovantes que d'autres. Tour du -petit- horizon.

Dans la santé il y a de la place « pour une vraie révolution »

Interrogé sur le sujet, Antoine Freysz, cofondateur de Kerala Ventures, ne voit pas de secteur épargné par les startups, mais en identifie quelques-uns sur lesquels il y a encore de l'espace à occuper. « *Il y a en premier lieu la santé. On est au tout début de ce qu'on peut faire dans cet univers. Il y a de la place pour une vraie révolution* », estime-t-il avant d'enchaîner sur la gestion de patrimoine qui selon lui est un secteur « *étonnamment en retard* ». « *Il existe beaucoup de FinTech mais la gestion de patrimoine n'a pas encore trouvé ses startups. Ça s'explique en partie par le fait que c'est un secteur très régulé dans lequel on ne peut pas faire n'importe quoi* », explique-t-il. Dans la même veine, un autre fonds cite l'éducation. « *En France c'est un secteur régi par l'État, il est compliqué de s'y positionner. En revanche, les États-Unis sont bien plus flexibles. L'idée serait donc de développer une technologie en France et de l'exporter aux USA* », conseille une spécialiste de l'investissement.

À lire aussi

[Que font les fonds ? Le portrait de Kerala Ventures](#)

Cap sur l'espace et les fonds marins

Apparaissent ensuite deux univers desquels les startups sont quasi absentes, du moins en France : l'aérospatial et le subaquatique. S'ils sont physiquement à l'opposé, les aspects qui les rendent complexe à conquérir pour de jeunes entreprises sont similaires. La principale difficulté étant financière. Innover dans ces secteurs coûte une fortune. Un spécialiste de l'aérospatial explique que pour qu'une entreprise mette en vente un produit, il faut que celui-ci ait été testé en orbite. Problème : « *Aujourd'hui lancer 10 kilos dans l'espace coûte entre 500 000 et 1 million d'euros* », dévoile-t-il. Les startups sont donc contraintes de lever de l'argent dans le seul objectif de s'offrir le luxe d'un test en orbite. Le domaine du subaquatique est soumis aux mêmes impératifs et si les prix y sont moindres, ils restent extrêmement élevés. C'est pourquoi les institutionnels et les grands groupes sont très majoritaires dans ces deux secteurs.

À lire aussi

Imaginons la législation sur la planète Mars en 2030

Dans une toute autre veine et pour ceux qui cherchent une idée de business, Antoine Freysz de Kerala Ventures a un bon tuyau : les services après vente d'entreprises. « *Le SAV est très souvent géré en interne et malheureusement pas toujours bien géré, il y a quelque chose à faire pour une boîte apportant une solution innovante* », pense l'investisseur. À vous de jouer !

Article écrit par ANTOINE GARBAY