



## Clubs Boussole Nouvelle Vague et l'Homme Essentiel

12 janvier 2022

Autour de **Stéphanie HOSPITAL**  
Founder & CEO – ONE RAGTIME



### La startup : un projet entrepreneurial à durée limitée ?

Parmi les anglicismes les plus utilisés figure la *startup*. Associée à l'*American way of life*, elle symbolise l'image de l'entrepreneur libre et génial capable de transformer une idée en pluie de dollars. Elle est incarnée par des « héros des temps modernes » qui ont su prendre des risques à un moment donné pour devenir des « *tycoon* » adulés aujourd'hui de toute la jeune génération. Les Steve, Jeff, Bill ont donné envie à tous les entrepreneurs du monde de lancer leurs « *business* ».

#### ➤ Qu'est-ce qu'une startup ?

La startup n'est rien d'autre qu'une entreprise qui démarre. Elle est au début de sa création. Partie d'une intuition ou d'une savante étude de marché, elle affiche un potentiel de croissance qui fait miroiter de jolis profits. La startup est le plus souvent une société technologique qui s'efforce de faire rencontrer un produit et un marché. Elle se caractérise par un développement spectaculaire qui lui permet

de produire sans augmenter pour autant le nombre de collaborateurs. Elle a aussi son lot d'incertitudes. Être « *startuper* » c'est faire un pari sur l'avenir en étant conscient que l'aventure peut s'arrêter du jour au lendemain. Le nombre de « déchets » est impressionnant. Passée l'euphorie de la création, certaines startups sont quasiment « mortes-nées » quand la plupart peine à dépasser les trois ans.

L'appellation « startup » est plus attractive que PME ou entreprise innovante. Cela sonne plus « moderne ». Le terme entrepreneur qui a été anglicisé est un mot français. La startup est indissociable de la notion d'entrepreneur : celui qui prend des risques. C'est une notion qui remonte au 16<sup>ème</sup> siècle lorsque Richard Cantillon (1680-1734) définissait ainsi l'entrepreneur : « *Il achète des produits à un prix certain pour le vendre à un prix incertain* ». C'est dire que la notion d'incertitude faisait partie dès l'origine de la vie de l'entrepreneur. Au 18<sup>ème</sup> siècle, l'économiste Jean-Baptiste Say le décrivait comme un « intermédiaire » entre le savant (connaissance) et l'ouvrier (fabrication industrielle). Quant à Joseph Schumpeter, au 20<sup>ème</sup> siècle, il présenta l'entrepreneurs sous les traits suivants : un individu hors du commun prêt à relever des défis innovants et repoussant la routine pour aller contre l'ordre économique établi. Cet objectif de « rupture » fait partie intégrante de la dimension entrepreneuriale. La création n'a du sens que si elle apporte quelque chose de nouveau et génère de nouveaux usages.

**Le nerf de la guerre** Au départ, elles ont bien-sûr besoin de capitaux pour démarrer mais aussi, à certains moments, pour accélérer leur développement. Une fois lancées, les startups n'ont que deux voies possibles. Soit elles se développent et grandissent, soit elles s'arrêtent. La condition *sine qua non* de leur pérennité est l'injection de capitaux. D'où l'importance du « **venture capital** » ou capital risque qui finance les jeunes entreprises. Le principe ne date pas d'hier. Des monarques mécènes aux riches industriels soutenant de « jeunes pousses », le capital risque

existe depuis longtemps mais il a fallu attendre l'après-guerre pour qu'il soit théorisé et structuré sous l'impulsion d'un certain Georges Doriot. Ce français parti vivre le rêve américain dans la Silicon Valley est le père du capital risque. Il est à l'origine de l'American Research and Development Corporation (AR&D). Co-fondée avec Karl Compton, ex-Président de MIT, et Ralph Flanders, sénateur du Vermont, l'AR&D est considérée comme la première société de Capital Risque au monde.

Elle est basée sur l'idée que certaines entreprises ont besoin d'être soutenues financièrement pour se concentrer sur leur R&D afin de développer des technologies disruptives susceptibles de s'imposer sur les marchés. Avec cette prise de risque, l'investisseur espère compenser ce soutien lors de la sortie de l'entreprise. Les « venture capital » ont peu à peu suppléé les banques critiquées pour leur tendance à ne « prêter qu'aux riches ». Le terme même de *venture capital* induit cette notion d'aventure.

### **La part de l'échec**

En 2021, 22000 startups ont été recensées. Le taux d'échec s'élève à 90% pour les premières années de leur existence.

### **Les raisons :**

- **Pas de rencontre avec un marché.** Cas de figure le plus fréquent : l'ingénieur ingénieux met au point un produit qui ne parvient pas à répondre à un véritable besoin. L'innovation ne vaut que si elle correspond à un usage ou à un usage à créer. Lorsqu'il lance le premier Mac, Steve Jobs sait qu'il est en adéquation avec une nouvelle demande d'interfaces exprimée par les utilisateurs. Plus récemment,

l'ARN Messenger correspond à une demande du marché pour produire plus efficacement des vaccins.

- **Un manque de moyens financiers.** Qu'il s'agisse d'aller plus loin dans un *process* de fabrication, de structurer une organisation commerciale ou d'étoffer une équipe de recherche, l'argent est roi. Sans argent frais, il ne reste qu'à optimiser les ressources existantes et « serrer les coudes », mais l'aventure fait long feu.

- **Un problème de ressources humaines**

L'intégration des premiers collaborateurs ne va pas de soi. La « greffe » ne prend pas toujours. C'est une question d'adaptation. Ce qui peut plomber également le plus beau des projets c'est un **problème d'association**. Comme dans un couple, être mal associé conduit à la crise. Que ce soit sur la capacité à résister au stress, le rythme de travail ou plus grave des désaccords stratégiques, la mésentente conduit inexorablement à l'échec. Ces difficultés peuvent être surmontées, mais cela passe par un haut niveau de résilience et d'optimisme ! Parce que 90% n'existeront plus au bout de cinq ans, le rôle des sociétés de venture capital est de bien les sélectionner.

➤ **Relation institution financières traditionnelles et startup**

Les startups sont souvent mis en lumière par la hauteur des capitaux levés et certaines levées de capitaux sont retentissantes. Qu'en est-il de la performance économique ? Cash-flow positifs ? Focalisées sur les critères de rentabilité, les banques sont plutôt méfiantes. Mais depuis deux ans, l'on assiste à une évolution dans leurs relations ; le contexte est plus porteur. Les mesures gouvernementales pour inciter à soutenir les entreprises y ont contribué. De même que les actions de

la BPI ou les aides de l'administration fiscale pour alléger les charges sociales. Sans oublier la prise en charge par les crédits impôts-recherche.

➤ **Pourquoi investir dans une startup ?**

Quand elle lève des fonds, la startup fait miroiter à l'investisseur une réelle perspective financière. Par l'acquisition d'action, l'injection de capital se révélera payante lorsque l'entreprise arrivera à maturité. Le retour sur investissement se fait à travers des cycles de 5 à 10 ans.

L'investisseur fait un pari sur la valeur espérée engageant que celle-ci correspondra bien à la valeur réelle (CA et cash-flow). Son analyse se fait à l'aune de la **corrélacion entre la valeur future et la valeur perçue**. Cela suppose que l'investisseur se projette sur un futur prix d'acquisition. Sera-t-elle profitable un jour ? Telle est la question qui sous-tend ce pari risqué. Il y a l'ivresse de soutenir une belle aventure. Mais le juge de paix ce sont les chiffres. L'exemple d'Amazon est édifiant. Au début, l'entreprise n'était pas rentable. Jusqu'au jour où elle a atteint son point d'équilibre. Patients, les premiers investisseurs ne regrettent pas leur décision... et leur patience !

Sur le Nasdaq (bourse américaine), on trouve de jeunes entreprises dans le top 10. En croyant en elles, les investisseurs se frottent les mains. Ils ont par la-même montré l'utilité économique des startup qui préfigurent les géants de demain. D'où l'importance de les soutenir.

### ➤ **Un pays idéal pour les startups ?**

Et si c'était la France ? Avec le soutien de la BPI (30.000 Euros pour démarrer et prêts d'honneur) et des aides fiscales liées à l'investissement, les entrepreneurs disposent d'un environnement plus favorable. L'Etat encourage, incite et table sur des retombées économiques, fiscales et en termes d'emplois. Selon une étude du cabinet Roland Berger, 200 000 emplois ont été créés par les startups de la French Tech.

L'enjeu est d'attirer maintenant des entrepreneurs du monde entier. La France se révèle très attractive avec son French pass visa (visa de long séjour valant titre de séjour (VLS-TS) avec la mention « entrepreneur/profession libérale »). A la différence des Etats-Unis, où il est plus compliqué pour un entrepreneur de s'installer avec la contrainte des visas. Impulsée au plus haut niveau de l'Etat, cette nouvelle politique part du principe que la bataille économique se joue aussi sur les talents. La France s'est inspirée de la Silicon Valley pour les commandes publiques et s'inspire beaucoup d'Israël qui a su créer un écosystème et faire naître un vivier de talents. C'est ainsi que nombre de fonds internationaux investissent dans nos entreprises malgré les règles sociales perçues encore comme une « exception française ». A noter que l'Italie s'inspire de la France désormais et que la France s'affirme comme un modèle en Europe.

### ➤ **Etat des risques**

Les risques sont d'abord liés aux **fondateurs** eux-mêmes, à leur personnalité. Monter et développer une startup suppose une forte aptitude à s'accrocher dans les moments les plus difficiles. Mentalement, il faut se dire chaque jour que « ça finira par payer ». Qu'advient de nouveaux concurrents capables d'assécher le marché et il faut réagir en innovant et en étant pro actif. Sans un attelage solide, ce

n'est pas possible. Pour les investisseurs, le premier critère d'investissement n'est autre que le fondateur de la startup. Il doit être exceptionnel si l'on veut s'assurer d'avoir un retour sur investissement. Va-t-il supporter la charge ? C'est le critère le moins quantifiable. Comment le mesurer ? Dans ce qui s'apparente à une relation de séduction, peut-on imaginer des tests psychologiques ? Détecter les signaux faibles n'est pas aisé.

Les risques concernent également les **investisseurs** qui peuvent y « laisser des plumes » en capital. Une règle de base : se diversifier.

Il existe un risque d'un point de vue **macroéconomique**. En cas de rachat par la Chine d'une startup qui opère dans la cyber sécurité, il y a un risque de perte de souveraineté numérique. L'Etat peut intervenir et faire pression sur les fondateurs pour qu'ils ne vendent pas à « n'importe qui » dans un secteur jugé « stratégique ».

Le risque de **polarisation de l'économie** est réel. La French Tech représente 10 milliards investis en 2021, année record avec pas moins de 25 « licornes » (startup ayant acquis une taille importante) comme Believe, Medesis ou OVH (leader français du *cloud*) introduites sur l'Euronext.

Mais force est de constater que cette French Tech n'est pas diverse. Elle est surtout masculine et animés par des entrepreneurs majoritairement issus des beaux quartiers. Il y a peu de diversité sociale. L'enjeu est que l'ascenseur social de l'entreprenariat puisse exister.

➤ **Comment valoriser et garder les talents ?**

C'est une question clé. Lorsque l'entreprise grossit, elle doit valoriser et motiver davantage ses collaborateurs et aller chercher des talents internationaux.

La **greffe externe de haut niveau** ne va pas de soi car cette greffe ne se décrète pas et un talent recruté à prix d'or peut être « chassé » pour un chèque plus important. L'autre approche est de développer une **culture interne** et de privilégier la rétention des talents. Signe des temps, selon le baromètre du Galion Project (think tank de référence des **entrepreneurs** de la tech), les salaires des entrepreneurs ont bondi de plus de 30% en deux ans.

➤ **Quelles relations startup / grands groupes ? Partenariat ou prédation ?**

Rythme de travail, sécurité, avantages acquis...Le monde de la grande entreprise n'a rien à voir avec le monde de l'entrepreneuriat. Pour les cadres, franchir le pas est souvent un basculement. Ils savent ce qu'ils quittent, mais pas ce qu'ils vont trouver. La notion de précarité inhérente à cet univers peut les déconcerter.

Les grands groupes estiment que pour être proches des startups, il faut forcément un fonds d'investissement. Mais cette relation est tout à fait possible. Il leur convient d'avoir une charte des bonnes pratiques pour bâtir une relation de confiance avec les jeunes entreprises. Que ce soit au niveau des achats, des règlements de factures ou des appels d'offres plus ouverts aux petites entreprises. De même qu'il convient de s'acculturer avec les entrepreneurs à tous les niveaux. Comprendre la notion de précarité, nouer des relations commerciales, entrer au capital de ces sociétés, développer une plus grande réactivité...





La « startup nation » n'est pour l'heure qu'une formule mais le mouvement est bien enclenché en France. Le financement des startups s'est nettement amélioré, mais beaucoup reste à faire pour les inclure davantage dans le jeu économique. Tant que la France n'aura pas traité la question des départs à l'étranger de ses startups, la French Tech ne sera pas vraiment souveraine.

**LE CEPS REMERCIE LES PARTENAIRES DES CLUBS BOUSSOLE NOUVELLE**  
**VAGUE ET L'HOMME ESSENTIEL**

