



Start-up c'est bien, scale-up c'est mieux : France vs Royaume-Uni

8 mesures prioritaires pour faire décoller nos start-ups

RÉSUMÉ

La création de richesses et d'emplois, notamment dans des pays comme la France et le Royaume-Uni, **passent essentiellement par les PME et les start-ups**. Il est intéressant de relever que ces start-ups, dans le domaine numérique en particulier, proposent des emplois de qualité : une récente étude menée par EY montre que sur un panel de 180 start-ups françaises, 95% des embauches se font en CDI alors que sur l'ensemble des entreprises françaises, 86% des embauches se font en CDD. Les start-ups créent donc des emplois à durée indéterminée.

Le succès d'une start-up est lié à sa rapidité de décollage, c'est-à-dire en partie aux montants investis au départ. En France, **67% des projets qui ont mobilisé au moins 80 000 € sont encore en activité 5 ans après. Un taux qui diminue à 46% pour ceux de moins de 2000 €**. Le manque de capitaux de départ d'une jeune entreprise – surtout technologique – ne se rattrape pas. **Mieux financées, les start-ups britanniques ont un taux de survie après 2 années d'activité de près de 95% alors que leurs concurrentes françaises sont à 75 %**.

1- Start-ups, scale-ups, scalers, licornes, de quoi parlons-nous ?

	France (2015)	Royaume-Uni (2015)
Start-up Jeune entreprise innovante à fort potentiel de croissance de moins de deux ans, encore non rentable, en phase d'acquisition d'infrastructures et qui n'a pas encore trouvé son <i>business model</i> .	Nombre (estimation) : 20 000 Volume total de l'investissement (y compris dans secteur non technologique) : 1,81 Mds €	30 000 4,3 Mds €
Scale-up Start-up ayant un chiffre d'affaires et/ou une masse salariale en croissance d'au moins 20% sur une période de 3 années consécutives avec 10 employés ou plus et qui a fait l'objet d'au moins une levée de fonds au cours des 5 dernières années.	Nombre : 205 Montants moyens investis dans une scale-up : 13,7 M€	399 25,3 M€
Scaler Scale-up capable de lever plus de 100 millions de dollars et qui a fait l'objet d'au moins une levée de fonds au cours des 5 dernières années.	Nombre : 6 Montants moyens investis dans une scaler : 140 M€	19 281 M€
Licorne Scaler valorisée à plus d'1 Md\$. Il y en a actuellement 147 au monde. Par exemple, Airbnb, Dropbox, Xiaomi, Snapchat, SpaceX, Uber ou encore le français BlaBlaCar (valorisé à 1,6 Md\$)	Nombre : 1 Poids financier moyen de la licorne valorisée : 1,3 Md€	6 900 M€

Sources : Startup Europe Partnership (SEP), classification OCDE.

2- Key Performance Indicators en 2015: avantage au Royaume-Uni

	FRANCE	ROYAUME-UNI	Différentiel Royaume-Uni vs France
Business angels sur Angellist (Business Angels de la tech) (2015)	410 ¹	2 069 ²	X5
Business angels au sens large ³ (2014)	4 442 ⁴	18 000 ⁵	X4
Montant total investi par les business angels de la tech (2014) – hors ISF- PME pour la France	365 M€ (-10%) ⁶	1,1 Md €' (+30%) ⁸	X3
Investissement moyen par entreprise (2014)	120 k€ ⁹	158 k€ ¹⁰	X1,3
Volume de l'investissement financier dans les start-ups (2015)	1,81 Mds € ¹¹	4,3 Mds € ¹²	X2,4
Pourcentage du total des montants financiers levés en Europe pour des start- ups (2015)	14% ¹³	33% ¹⁴	X2,4
Nombre de VC ayant investi dans des start-up (2015)	484 ¹⁵	576 ¹⁶	X1,2
Start-ups levant entre 1 et 10 M\$ (2015)	140 ¹⁷	244 ¹⁸	X1,7

¹ Super business angels investissant dans des fonds comme Jaïna Capital, ISAI ou Kima Ventures par exemple, avec un financement ciblé dans plus ou moins 300 start-ups de la tech, répertoriés sur Angellist et financent véritablement l'innovation en France. Source: <http://www.coupofy.com/blog/infographics/27-striking-facts-most-people-don-t-know-about-startups>

² Source: *ibid*

³ Business angels au profil plus diversifié, avec notamment beaucoup de particuliers qui investissent des petits montants, de l'ordre de 15 k€ en moyenne dans des startups généralistes, voire des projets associatifs.

⁴ Source: France Angels

http://www.franceangels.org/images/PDF/Présentation_activité_des_réseaux_de_Business_Angels_2014_-_France_Angels.pdf

⁵ Source: UK Business Angels Association

⁶ Source: Source: France Angels

http://www.franceangels.org/images/PDF/Présentation_activité_des_réseaux_de_Business_Angels_2014_-_France_Angels.pdf

⁷ Sources: UK Business Angels Association, Business Angels Netzwerk Deutschland e.V. : <http://www.business-angels.de/wp-content/uploads/2015/12/BAE-Book-final.pdf>

⁸ Source: The European Trade Association for Business Angels (EBAN) : <http://www.eban.org/angel-investment-grows-to-e5-5-billion/#.VuFA4cfnzaY>

⁹ Source: *ibid*

¹⁰ Source: The European Trade Association for Business Angels (EBAN) : <http://www.eban.org/wp-content/uploads/2014/09/13.-Statistics-Compendium-2014.pdf>

¹¹ Source: EY Baromètre du capital risque en France : <http://www.ey.com/FR/fr/Services/Strategic-Growth-Markets/EY-Barometre-du-capital-risque-France> Ce chiffre inclut les montants investis dans les start-ups par le biais du mécanisme de la loi dite TEPA permettant de déduire de son ISF 50% du montant de l'investissement.

¹² Source: *ibid*

¹³ Source: *ibid*

¹⁴ Source: *ibid*

¹⁵ Source: *ibid*

¹⁶ Source: *ibid*

¹⁷ Source: *ibid*

¹⁸ Source: *ibid*

Start-ups levant entre 10 et 50 M\$ (2015)	54 ¹⁹	112 ²⁰	X2
Start-ups levant plus de 50M\$ (2015)	11 ²¹	37 ²²	X3,4
Nombre de scale-ups (2015)	205 ²³	399 ²⁴	X2
Montant moyen investi dans une scale-up (2015)	13,7 M€ ²⁵	25,3 M€ ²⁵	X1,9
Nombre de scalers (capable de lever plus de 100 M \$ en 2015)	6 ²⁷	19 ²⁸	X3
Montants levés par le crowdfunding (2015)	152 M€ ²⁹	184 M€ ³⁰	X1,2

3- Les raisons du succès des start-ups britanniques

- 1) Une stratégie de compétitivité centrée sur l'« héroïsation » de la figure de l'entrepreneur
- 2) La mise sur l'agenda politique et médiatique de l'importance de la « scale-up »
- 3) Une fiscalité du capital au service des investissements productifs.
- 4) Des dispositifs efficaces pour inciter les individus fortunés à investir dans les start-ups
- 5) Un cadre stable, lisible et attractif pour attirer les investisseurs
- 6) Des universités largement tournées vers la création d'entreprises
- 7) Une administration qui a pour mission d'aider les entreprises
- 8) La souplesse du droit du travail comme condition nécessaire à la croissance de l'entreprise et donc à l'emploi

¹⁹ Source: *ibid*

²⁰ Source: *ibid*

²¹ Source: *ibid*

²² Source: *ibid*

²³ Source: Startup Europe Partnership/SEP Monitor, *From Unicors To Reality, A Five-Country Comparison of European ICT Scaleups*.

²⁴ Source: *ibid*

²⁵ Source: Startup Europe Partnership/SEP Monitor, *From Unicors To Reality, A Five-Country Comparison of European ICT Scaleups*.

²⁶ Source: *ibid*

²⁷ Il s'agit de Criteo, Sigfox, Deezer, BlaBlaCar, Talend et Sarenza. Source: SEP Monitor Novembre 2015

²⁸ Source: *ibid*

²⁹ Source: Consultancy.UK

³⁰ Source: Consultancy.UK

8 mesures prioritaires pour faire décoller nos start-ups

Créer un environnement du financement privilégiant l'appel au capital privé et non à la subvention dès les premières phases de la création d'entreprise

Mesure n° 1 : Inciter les particuliers à investir dans les jeunes entreprises en reconnaissant la prise de risque et en atténuant les conséquences financières en cas d'investissements malheureux.

Compte tenu des risques inhérents à la phase de démarrage d'une entreprise, les investisseurs individuels ne sont prêts à investir que si le cadre fiscal est particulièrement incitatif. Il est nécessaire d'instaurer en France un dispositif fiscal proche du mécanisme de l'EIS britannique, avec :

- un plafond significatif (par exemple 500 000€ au lieu de 45k€ aujourd'hui dans le cadre de l'ISF-PME).
- Une réduction d'impôt si perte en capital
- Une non-imposition des plus-values

Cette mesure d'incitation serait rapidement compensée par davantage de croissance - donc de collecte de TVA - ainsi que des économies sur les mesures publiques de soutien à l'emploi et les allocations chômage.

Mesure n° 2 : Développer le capital-risque en orientant une partie de l'épargne (assurance vie notamment) vers le financement des start-ups et des PME

Le secteur de l'assurance est un secteur essentiel du financement de l'économie en France : il draine une part importante de l'épargne des ménages et il est important qu'il l'oriente pour partie vers le financement des jeunes entreprises.

Depuis 2013, Solvency II impose aux compagnies d'assurance qu'une charge en capital soit allouée à la totalité des risques figurant à leur bilan. Par conséquent, ces normes prudentielles permettent moins aux compagnies d'assurance d'allouer leurs actifs vers les actions non cotées comme elles pouvaient le faire avant 2013. Il s'agirait d'accorder aux compagnies d'assurance une autorisation élargie d'investir dans des obligations émises par les start-ups et les PME (assouplissement des règles prudentielles applicables).

Mesure n° 3 : Faire intervenir la Banque publique d'investissement (BPI) en abondement et non en substitution du secteur privé

La BPI joue aujourd'hui un rôle important avec des acteurs de grande qualité mais elle devrait continuer à fonctionner quasi-exclusivement sur une logique d'abondement et de *matching* par rapport au secteur privé, sans s'instituer en tant que guichet public unique.

Mesure n° 4 : Créer une bourse dédiée aux start-ups et PME

L'objectif est de donner une option de financement supplémentaire à ces entreprises. Mettre en place une bourse alternative dédiée aux start-ups et aux PME est possible comme le montre l'exemple du marché AIM (*Alternative Investment Market*) au Royaume-Uni. Cette bourse alternative bénéficie de

règles plus souples que le London Stock Exchange et elle a permis, depuis sa création en 1995, de financer 3 000 start-ups et PME avec un montant global de 30 Mds €.

Créer un environnement administratif pro-entreprises : passer d'une logique de contrôle à une logique de bienveillance et de soutien pour encourager la création d'emplois et de richesses

Ce changement de culture au sein des administrations publiques permettrait en outre de renforcer le « capital sympathie » de la fonction publique aux yeux des Français travaillant dans le secteur marchand. Le secteur marchand représente 80% de l'emploi en France.

Mesure n° 5 : Cibler l'action publique sur les jeunes entreprises à fort potentiel de développement et donner à la fonction publique des missions d'aide aux côtés des entreprises.

Ce qui ne se nomme pas et ne se mesure pas, ne se gère pas. Il s'agit d'introduire dans la statistique nationale la nomenclature « Scale-up » telle qu'elle est définie par l'OCDE et de mettre en place des outils permettant de suivre le développement des scale-ups avec des indicateurs quantitatifs et qualitatifs. Ces indicateurs permettront d'identifier leurs besoins et d'adapter ainsi l'action des pouvoirs publics,

A l'image de la diplomatie économique française, qui a désormais pour objectif d'aider les entreprises françaises à l'étranger, il est essentiel de donner à l'administration, notamment fiscale, un rôle d'appui au secteur privé. Il s'agit de donner à l'administration des missions d'aide à l'économie, en particulier au secteur marchand, en fixant des objectifs et des critères d'évaluation des performances en développant le principe de transparence et la pratique de la notation en ligne.

Créer les conditions de recrutement par l'adaptation du droit du travail aux besoins de l'entreprise

Mesure n° 6 : Faciliter l'embauche en adaptant le code du travail aux réalités économiques

Le droit du travail en France n'incite pas les entreprises à embaucher, par peur de pérenniser un emploi. Ainsi, les entreprises sont souvent en situation permanente de sous-emploi, de sous-production et donc de sous-croissance. Il s'agit d'introduire dans le droit du travail le motif de réorganisation de l'entreprise dans les procédures de licenciement pour permettre aux entreprises et notamment les start-ups, qui doivent s'adapter en permanence, de rester compétitives. En cas de litige, le juge vérifiera la réalité de cette réorganisation sans avoir à l'interpréter.

Créer un environnement culturel propice à la reconnaissance du rôle essentiel de l'entrepreneur, créateur d'emplois et de richesses

Mesure n° 7 : Faire de la valorisation de la figure de l'entrepreneur une grande cause nationale avec un plan de sensibilisation et une célébration des succès économiques français.

Le vocable « entrepreneur » est utilisé en français et connoté de manière très positive partout dans le monde. Il s'agit de valoriser en France ce mot et la culture qui lui est attachée.

Mesure n° 8 : Instaurer des cours de micro-économie en enseignement de tronc commun dès le collège afin de développer une véritable connaissance de l'entreprise et du tissu économique

Redonner ses lettres de noblesse à l'enseignement de la micro-économie grâce à la mise place des programmes éducatifs décentralisés, en s'appuyant sur les nombreuses associations d'entrepreneurs et en partenariat avec le Ministère de l'Education nationale.

La culture de l'entreprise et de l'entrepreneuriat reste largement insuffisante au sein des collèges et des lycées. Les élèves souffrent, sauf exceptions, d'une méconnaissance généralisée du monde de l'entreprise. Un programme de type « L'entreprise pour tous » et porté par des associations d'entrepreneurs régionales permettrait de sensibiliser tous les élèves du secondaire à l'entrepreneuriat ainsi qu'une compréhension générale du monde professionnel, des acteurs économiques et de l'importance de l'innovation.

Cofondé en 2004 par Arnaud Vaissié et Pascal Boris, **Le Cercle d'outre-Manche** rassemble des dirigeants français de groupes internationaux opérant au Royaume-Uni et en France. Ce groupe de réflexion utilise le benchmarking comme outil de réforme des politiques publiques en mettant en avant les meilleures pratiques des deux pays.

www.cercledoutremanche.com

Contact :

Philippe Chalon
Secrétaire général du Cercle d'outre-Manche
philippe.chalon@cercledoutremanche.com
Tel : +44 (0) 20 8762 8486