



L'ACCOMPAGNEMENT DES ENTREPRISES INNOVANTES DE TECHNOLOGIE ET DU NUMÉRIQUE

ANIMATEUR

Pierre Violo - Réseau Entreprendre

MEMBRES

Laurent Cheynet - MCC Group

Benrard Degorre - TYKYA

Sophie Dingreville - Iris Capital

Philippe Gluntz - France Angels

Frédéric Iselin - HEC Challenge +

Laurent Kott - IT Translation

Yves Lapiere - INPI

Aude Marty - Pôle Finance Innovation

Laure Reinhart - Bpifrance

Véronique Saubot - TYKYA

Jean-Philippe Zoghbi - I Source Gestion

POUR CAPINTECH

Hadjé Lamana

Albert Ollivier

PERSONNES CONSULTÉES

Tanguy de la Fouchardière - France Angels

Eric Lameigneire - Genopole Entreprises

Pierre Tambourin - Génopole

45%

DE JEUNES DE 24-34 ANS (1)

ENVISAGERAIENT
DE **CRÉER**
OU DE **REPRENDRE**
UNE ENTREPRISE



30%

DES CRÉATEURS
D'ENTREPRISES

**SE FERONT
ACCOMPAGNER**
DANS CE PROCESSUS



Le sujet de l'accompagnement des entreprises innovantes est revenu en haut de l'affiche. Bpifrance a récemment publié un guide sur l'extension du périmètre de l'innovation qui, de purement technologique, s'est étendue à une vision élargie de l'innovation. En parallèle, de nombreuses réflexions sont menées, notamment sur l'accompagnement de la croissance. Lors des premières Assises de l'Entrepreneuriat en 2013, un groupe de travail s'était penché sur le sujet en parallèle des travaux de la commission Tambourin-Beylat, et aboutit aux mêmes conclusions: **"Pas de financement public de l'innovation sans un accompagnement de qualité"**.

Il y a convergence sur le fait que **les entreprises françaises restent trop petites** et n'arrivent pas à passer un certain nombre de caps fatidiques soit pour des raisons financières, soit pour des raisons humaines, sans oublier les effets de seuil. Les membres de CapinTech, représentatifs du monde du financement, du conseil et de l'accompagnement de la création et du développement d'entreprises innovantes s'appuyant sur l'analyse et les recommandations en matière d'accompagnement, faites par la **Cour des comptes dans son rapport d'évaluation des dispositifs de soutien à la création d'entreprises** (2) ont démontré que l'écosystème peut se structurer, et que la volonté d'accompagner les entreprises dans des pratiques complémentaires est vitale car **il ne suffit pas uniquement de créer, il faut croître !**



Pour aider les entreprises innovantes tout au long de leur développement et de leur croissance, un accompagnement de qualité, véritable différentiateur stratégique, doit compléter le financement par les acteurs de l'écosystème.

Constituer son équipe, préparer sa levée de fonds, disposer très tôt d'une vision à l'international sont essentiels pour toutes les entreprises innovantes. Ces axes seront au cœur de la stratégie de Bpifrance pour les prochaines années.

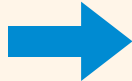
Paul-François Fournier
Directeur Général Innovation
Bpifrance

(1) Source : APCE La création d'entreprises par les jeunes

(2) Source : Cour des comptes 2012 "Rapport d'évaluation des dispositifs de soutien à la création d'entreprises"

LA FRANCE CHAMPIONNE DE LA CRÉATION D'ENTREPRISES MAIS PAS DE LEUR CROISSANCE

VITALITÉ DE LA CRÉATION D'ENTREPRISES (tous secteurs)



550 794

ENTREPRISES CRÉÉES EN 2014 (1)

SOIT **2% DE PLUS**
QU'EN 2013

Toutefois, depuis 2010, la France semble capable de construire des champions (BlablCar, Lendix, Criteo, Sigfox...). La structuration de l'écosystème de l'innovation et du financement, comme en témoigne la dynamique French Tech, est une chance pour les startups françaises et l'initiative de Capintech (dont les membres sont la représentation la plus large) s'inscrit dans cette trajectoire.

LES BELLES RÉUSSITES FRANÇAISES

(Pépites du Trophée de la décennie) (2)



TAUX DE PERENNITÉ DES ENTREPRISES



TOUS SECTEURS (3)

A 3 ANS

A 5 ANS

66% **50%**

SOCIÉTÉS ACCOMPAGNÉES (4)

A 3 ANS
PEUT ATTEINDRE

A 5 ANS
PEUT ATTEINDRE

91% **84%**

ACCOMPAGNEMENT DES CRÉATEURS (3)

ESTIMÉ ENTRE

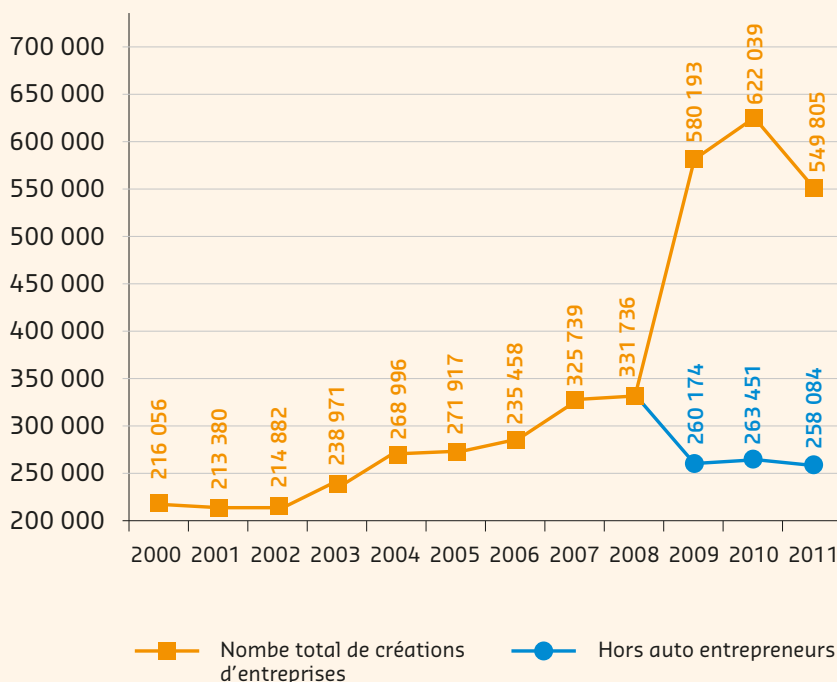
10%

ET

30%



CRÉATIONS D'ENTREPRISES DE 2000 À 2011



Source : APCE et Cour des comptes

(1) Source : APCE Document 2014

(2) Source : Trophée organisée par BAIN & COMPANY et Croissance Plus récompensant l'entreprise la plus performante parmi toutes celles créées ans auparavant.

(3) Source : Cour des comptes 2012 "Rapport d'évaluation des dispositifs de soutien à la création d'entreprises"

(4) Source : Réseau Entreprendre 2014

L'ACCOMPAGNEMENT ET LA CROISSANCE DES ENTREPRISES

La trajectoire d'un entrepreneur passe toujours par le fait de commettre un grand nombre d'erreurs ; c'est inhérent à la notion de startup : explorer un territoire non balisé à la recherche d'un modèle économique à très forte croissance. Savoir se faire accompagner permet alors deux choses : capitaliser sur l'expérience d'autres entrepreneurs et se focaliser sur le cœur de valeur de son projet en s'appuyant sur des ressources extérieures pour la part la plus "standard" du métier de construire une entreprise.

David Monteau

Directeur de la mission French Tech

ACCOMPAGNEMENT ET CONSEILS SONT COMPLÉMENTAIRES

Le conseil intervient en appui à tous les stades de développement et dans des domaines très divers : juridique, finance, PI, marketing,...les acteurs de l'accompagnement peuvent aider les entreprises à identifier leurs besoins en conseils.

ACCOMPAGNEMENT

S'inscrit dans la durée

Service assuré bénévolement

AIDER - SENSIBILISER - CONTRIBUER À

se poser les bonnes questions
éviter les erreurs
anticiper et préparer les décisions de stratégie

ENTREPRISES

expertise technique
savoir faire
du temps, de l'entregent

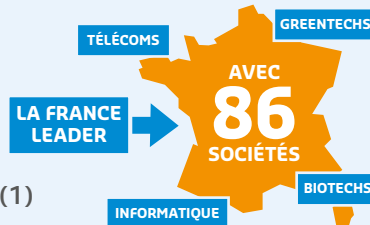
CONSEIL

Intervient en complément
Service facturé
(temps passé, forfait, success fee)

CES ENTREPRISES FRANÇAISES QUI FONT RÉVER



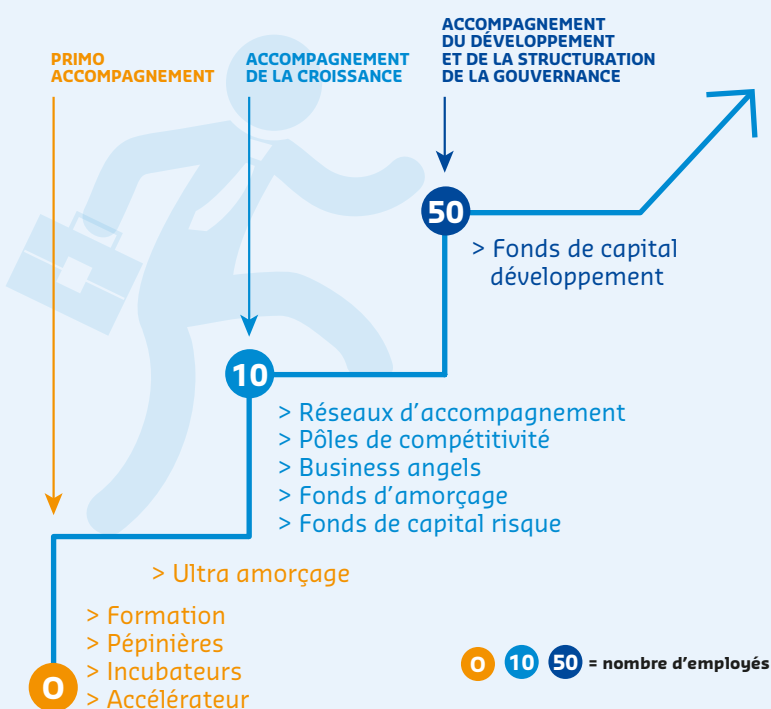
SOCIÉTÉS INNOVANTES EN EUROPE AYANT LA PLUS FORTE CROISSANCE (1)



OFFRE D'ACCOMPAGNEMENT QUI MANQUE DE CLARTÉ

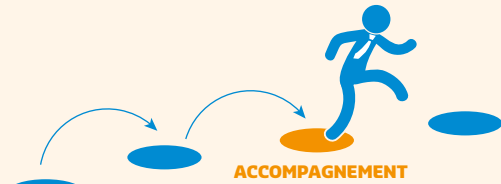


PROCESSUS D'ACCOMPAGNEMENT DE LA CROISSANCE



LES PRINCIPALES RECOMMANDATIONS

1 RENFORCER L'ACCOMPAGNEMENT DES ENTREPRENEURS



ACTION

INSCRIRE L'ACCOMPAGNEMENT DANS LE PARCOURS DE L'ENTREPRISE

2 STRUCTURER LE PAYSAGE ET RENFORCER LA COOPÉRATION DES ACTEURS



ACTION

PROMOUVOIR LES ÉCHANGES ENTRE LES STRUCTURES D'ACCOMPAGNEMENT



CapinTech estime qu'un accompagnement visant à valoriser non seulement les composantes financières mais également les actifs immatériels de l'entreprise serait fortement contributeur à son succès.

3 DÉVELOPPER L'ACCOMPAGNEMENT POST CRÉATION

ACTION

PROMOUVOIR LA MISE EN PLACE D'UN PROGRAMME D'ACCOMPAGNEMENT DES ENTREPRISES DANS LA DURÉE ET BIEN AU-DELÀ DE LA PHASE DE CRÉATION.

POST CRÉATION



FONDS DE CAPITAL RISQUE

BPI FRANCE INVESTISSEMENT

BPI FRANCE FINANCEMENT

66%

DES ENTREPRISES ACCOMPAGNÉES EXISTENT ENCORE APRÈS 5 ANS (1)

EXEMPLE D'ARTICULATION ENTRE DIFFÉRENTES CATÉGORIES D'ACTEURS DE L'ACCOMPAGNEMENT : CAS DES MEMBRES DE CAPINTECH (2)

	ULTRA AMORÇAGE IT-Translation	RÉSEAU ACCOMPAGNEMENT Réseau entreprendre	PÔLES DE COMPÉTITIVITÉ Pôle Finance Innovation	BUSINESS ANGELS France Angels	FONDS D'AMORÇAGE I Source Gestion	FONDS DE CAPITAL RISQUE & FONDS DE CAPITAL DÉVELOPPEMENT Iris Capital	BPI FRANCE INVESTISSEMENT	BPI FRANCE FINANCEMENT
PROJETS	Accompagnement en vue de co-construire le projet avant la décision de financement	Le Primo accompagnement peut intervenir au stade de la déclinaison du projet						Financement au niveau de l'équipe jusqu'à l'international.
ÉQUIPE	L'investissement intervient au niveau de la constitution de l'équipe jusqu'au stade du 1er client	Prêt d'honneur : financement accordé aux personnes porteuses du projet.	L'accompagnement intervient sur une entreprise déjà constituée afin de développer le produit d'innovation. L'accompagnement inclut également l'aide à la recherche de financements et de clients (marché) et des partenaires (déploiement) jusqu'au développement à l'international (partenariat avec Ubifrance).	L'accompagnement intervient au niveau de l'évaluation de l'équipe et de la faisabilité projet et se poursuit jusqu'à la commercialisation du produit ou du service.	Investissement au stade de l'équipe (de base) constituée jusqu'au stade du produit commercialisable.	Prescripteur d'accompagnement jusqu'au stade de la finalisation du produit	Accompagnement via des partenariats avec les réseaux.	au niveau de l'équipe (subvention) au niveau du produit commercialisable (avance remboursable), au niveau du client (Prêts)
PRODUITS COMMERCIALISABLES								
CLIENTS					Accompagnement par les équipes du fonds jusqu'au développement à l'international	Investissement à tickets modérés au stade des premiers clients. Le financement du fonds de capital risque intervient au stade du déploiement. Jusqu'à l'équilibre puis le fonds de capital développement intervient pour le développement à l'international.	Investissement en direct au stade du premier client jusqu'au produit commercialisable. Présence dans les organes de gouvernances des entreprises investies.	au niveau du déploiement (Prêts) Accompagnement notamment via Pass French Tech, Bpifrance Le Hub, ...
DÉPLOIEMENT		Accompagnement de la croissance démarrant au niveau du déploiement. Incluant la fusion-acquisition Prêt participatif : levier de financement en partenariat avec Bpifrance		L'investissement intervient à partir du premier client et se poursuit jusqu'au déploiement et à l'atteinte de l'équilibre.				
EQUILIBRE								
INTERNATIONAL							Accompagnement à l'international	au niveau du développement à l'international (Cofinancement)
FUSION ACQUISITION							Participation aux organes de gouvernance	

■ Accompagnement pur ■ Accompagnement + investissement/financement ■ Investissement/Financement pur ■ Produits spécifiques à Bpifrance

(1) Source : BAIN & COMPANY et RAISE : Etude sur l'accompagnement des jeunes entreprises de croissance

(2) Seuls les membres de CapinTech sont représentés dans ce tableau, cette liste des acteurs de l'accompagnement n'est pas exhaustive