

Dialogue d'avenir franco-allemand 2013

Les start-up, possibles acteurs d'une convergence économique entre la France et l'Allemagne

par Emmanuelle Bautista et Lucia Maletz

Le terme de convergence économique s'est imposé dans les relations franco-allemandes, entre l'Allemagne qui connaît de bons résultats économiques et la France qui, lancée dans la voie des réformes structurelles, doit actuellement tenir des objectifs de redressement.

Mais plutôt que de chercher à atteindre une convergence économique globale, il paraît plus pertinent de cibler certains secteurs pouvant constituer un exemple réaliste de convergence entre la France et l'Allemagne. Il en est ainsi des start-up. Jeunes entreprises innovantes par leur secteur d'activité, leurs méthodes de commercialisation ou leur mode de développement, les start-up possèdent un fort potentiel de développement qui nécessite des investissements importants pour financer leur croissance rapide. Elles sont présentes dans des secteurs d'avenir et peuvent faire appel à différentes aides afin de répondre à leurs besoins spécifiques. Confrontées aux mêmes problèmes (obstacles administratifs et juridiques, financement des phases de développement et de croissance, accès Internet), les start-up peuvent se révéler être un acteur régional, à la fois en matière d'emploi et de développement économique.

Des besoins spécifiques des start-up en financement et en main-d'œuvre

Une des qualités premières des start-up est leur potentiel d'innovation. Elles sont en effet présentes dans des secteurs dits «d'avenir», comme l'économie numérique et les biotechnologiesⁱ. Ces deux secteurs font de plus l'objet de programmes de soutien dans les deux pays (Feuille de route pour le numérique, Investissements d'avenir et French Tech en France ; HighTech Strategie, Deutschland Digital 2015, Bioökonomie 2030 en Allemagne), dont les start-up, en plus des autres aides, peuvent bénéficier.

Les start-up françaises et allemandes connaissent une forte croissance. Ces jeunes pousses ont donc des besoins conséquents en financement souvent difficiles à couvrir. Les start-up rencontrent ainsi des difficultés pour obtenir des prêts bancaires, des aides dans le cadre de programmes de soutien et pour faire appel au capital-risque. Cette dernière source de financement, tout comme les *business angels* (BA)ⁱⁱ, est capitale pour les start-up dans leur phase de développement et de croissance, car elle produit un effet levier attirant d'autres investisseurs.

Les start-up ont également des besoins importants en main-d'œuvre qualifiée. Il est intéressant de relever le potentiel de création d'emplois de start-upⁱⁱⁱ. Une start-up allemande emploie ainsi quatre fois plus de salariés dès la première année qu'une autre entreprise nouvellement créée. Ce potentiel est d'autant plus intéressant pour l'emploi des jeunes, souvent attirés par un

environnement non conventionnel, dynamique et fondé sur les nouvelles technologies. Ainsi, 16 % des CDI dans les start-up françaises sont des premiers emplois.

Tableau 1 : comparaison de quelques données économiques des start-up françaises et allemandes¹⁰

	France	Allemagne
Chiffre d'affaires (CA) et croissance	Les start-up du numérique ont vu leur CA augmenter de 40 % entre 2011 et 2012 pour atteindre 1,84 milliards d'euros (dont 33 % réalisés à l'étranger).	En 2011, le taux de croissance était de 34 % pour les entreprises ayant une année d'existence et de 24 % pour les entreprises ayant deux années d'existence.
Besoin de capitaux	Un plan de financement type établit le besoin de financement au moment de la création entre 50 000 euros et 1 million d'euros (fondateurs, famille et BA).	Pour 50 % des start-up, le besoin au moment de leur création se situe entre 50 000 et 150 000 euros. Ce montant varie de moins de 1 million à 5 millions d'euros pour la phase de croissance.
Besoin de main-d'œuvre	Les effectifs ont augmenté de 25 % entre 2011 et 2012.	75 % des start-up prévoient de recruter fortement en 2013, principalement des ingénieurs et développeurs de <i>software</i> .

Les nombreux dispositifs de soutien ciblent principalement la phase d'amorçage

Toute la difficulté du financement des start-up réside dans leur caractère propre : un fort potentiel de croissance nécessitant des investissements rapides et à haut risque. Le fait qu'elles évoluent dans des secteurs technologiques d'application transversale constitue à la fois un atout majeur, mais également un nouveau business modèle, que les investisseurs plus habitués à l'« économie classique » doivent encore apprivoiser. Le cycle de vie d'une start-up comporte plusieurs phases : l'amorçage, le développement, la croissance et l'expansion. Les dispositifs publics couvrent majoritairement la phase d'amorçage.

En France, selon Bpifrance, il existe plus de 5 000 formes de financement entre les offres publiques, privées, nationales et régionales. D'autres structures aidant ces premiers pas existent, comme les incubateurs et pépinières d'entreprises, ainsi que les pôles de compétitivité. Les dispositifs allemands de soutien sont encore plus divers entre aides fédérales et des *Länder*. Les principaux dispositifs sont présentés dans le tableau ci-dessous.

Tableau 2 : principaux dispositifs de soutien pouvant bénéficier aux start-up en France et en Allemagne

France	Allemagne
<ul style="list-style-type: none"> • le statut de Jeune entreprise innovante (JEI) • le Crédit d'impôt recherche (CIR) • le Fonds national pour la société numérique (fonds propres, prêts) • le Fonds national d'amorçage (prises de participation) • les aides à l'export • les aides Bpifrance (prêts à taux préférentiel, garantie bancaire, concours à la création d'entreprises innovantes) 	<ul style="list-style-type: none"> • le High-Tech Gründerfonds (participation au capital) • le programme d'innovation pour le Mittelstand ZIM • le programme EXIST (aides à la création de <i>spin-off</i> et de start-up high-tech) • les aides de la banque publique KfW (ERP Startfonds et Innovation) • le concours à la création d'entreprises TIC innovantes

Le capital-risque (Venture Capital, VC) et les business angels (BA) deviennent des sources de financement complémentaires et déterminantes

Les phases suivant la phase d'amorçage, plus critiques, nécessitent les investissements du capital-risque et des *business angels*, encore timides en France et en Allemagne. Il faut faire la distinction entre le capital-risque pour l'industrialisation et le capital-développement pour l'expansion. Les BA vont généralement couvrir la phase d'amorçage en complément des aides publiques, tandis que les VC^v vont intervenir en phase d'industrialisation et d'expansion. L'action des BA et des VC en France et en Allemagne est décrite dans le tableau ci-dessous.

Tableau 3 : comparaison de l'action des BA et des VC en France et en Allemagne^{vi}

	France	Allemagne
Business angels	Ils sont près de 5 000.	Ils sont entre 3 000 et 5 000.
	L'association France Angels a investi dans 327 start-up plus de 44 millions d'euros en 2011, dont les deux tiers dans des entreprises du numérique et de la santé.	Le volume d'investissements annuel est estimé à 250 millions d'euros ^{vii} .
Venture Capital	Selon l'Association française des investisseurs pour la croissance (AFIC), le volume du capital-risque a atteint 597 millions d'euros en 2011 et concerné 371 entreprises. Le volume du capital-développement s'est chiffré à 2,9 milliards d'euros pour 960 entreprises. Le ticket moyen du capital-développement était de 1,7 million d'euros.	La Fédération allemande des sociétés de participation en capital estime à 520,89 millions d'euros les investissements en VC et à 320 millions d'euros les investissements dans les start-up (pour 466 entreprises).

Les start-up sont confrontées à la bureaucratie et des infrastructures de qualité variable

Malgré les différentes possibilités de soutien, les start-up sont confrontées à de nombreux obstacles, notamment bureaucratiques. La durée de création d'une entreprise, s'élevant à sept jours, se situe en dessous de la moyenne de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) en France, tandis que la moyenne allemande est de 15 jours^{viii}. Malgré des progrès, les start-up françaises se plaignent par exemple du délai d'obtention du statut de JEI et de la durée variable du traitement des dossiers Bpifrance selon les régions. Les start-up allemandes soulignent des obstacles juridiques, tels que le problème du droit de la protection des données, des droits d'auteur, des conditions fiscales ainsi que de la réglementation d'emploi des salariés non communautaires.

Le développement des start-up dépend également, davantage encore que pour une entreprise traditionnelle, d'une couverture Internet de qualité. Cette dernière souffre cependant de fortes disparités régionales en France et en Allemagne. Les deux gouvernements ont ainsi lancé des programmes de développement de la couverture Internet à haut et très haut débit. Une infrastructure de qualité est d'autant plus importante que les start-up, de par leur lien étroit avec les universités et les centres de recherche, peuvent créer un effet de levier et être ainsi un acteur du développement régional.

De ces constats, plusieurs pistes d'évolution peuvent être suggérées afin d'encourager la convergence économique dans le secteur des start-up

Mettre en place un programme de soutien franco-allemand pour la phase d'amorçage

La France et l'Allemagne ont mis en place de nombreux dispositifs de soutien, ne ciblant pas toujours avec succès les besoins réels. Un échange des meilleures pratiques afin de renforcer la pertinence de ces programmes s'avère donc nécessaire.

Deux options de mise en œuvre paraissent pertinentes : l'accès des créateurs d'entreprises d'un pays aux aides de l'autre pays pourrait être rendu possible, par exemple pour le programme allemand EXIST qui a déjà fait ses preuves. Un financement conjoint devrait, de plus, être mis en place, sous la forme d'un programme de soutien franco-allemand, orienté spécifiquement sur les besoins particuliers des start-up dans les deux pays et proposant aussi bien des aides financières que des offres de conseil et de coaching. Ce programme pourrait opérer dans un premier temps dans les régions frontalières, s'appuyant ainsi sur le tissu économique existant.

Encourager les investissements privés pour l'industrialisation et l'expansion

Le financement public ne peut répondre seul aux besoins financiers des jeunes entreprises. Il est indispensable au développement des start-up de leur garantir un accès aux investisseurs privés (VC, BA, *crowdfunding*/plateforme de financement communautaire). Une information ciblée et une mise en contact efficiente aideraient les jeunes pousses et accéléreraient leur processus de croissance. Une plateforme franco-allemande pourrait ainsi permettre une rencontre entre ces différents acteurs. Elle pourrait être complétée et soutenue par l'organisation d'un salon franco-allemand dédié aux start-up permettant la rencontre des créateurs d'entreprises et des investisseurs potentiels. Une « longue nuit des start-up » pourrait même être envisagée en marge de ce salon, sur le modèle de la « longue nuit des start-up » à Berlin. Ce salon pourrait se tenir en alternance en France et en Allemagne et pas uniquement dans les capitales et les grandes villes, afin d'encourager une dynamique locale et de ne pas restreindre géographiquement le développement des start-up.

Accélérer le développement de la couverture Internet à haut et très haut débit

La qualité des infrastructures numériques est indispensable au développement des start-up. La France et l'Allemagne ont lancé des programmes ambitieux de développement de la couverture à haut et très haut débit. L'Union européenne a également adopté un agenda numérique faisant de l'accès Internet un des objectifs principaux à l'horizon 2020. Malgré ces initiatives, de fortes disparités subsistent entre les territoires. Il paraît nécessaire d'accélérer le développement des infrastructures Internet par un programme de grands travaux dans le cadre de l'agenda numérique pour l'Europe. Cette action contribuerait à désenclaver davantage les régions, mais également à lier l'industrie dite classique à l'économie numérique pour une industrie 4.0. Cela s'inscrirait par ailleurs dans le renforcement de la compétitivité de l'industrie européenne, objectif de la stratégie 2020 pour l'Europe.

Mettre en place une initiative franco-allemande pour le développement d'un marché européen des start-up

Paris et Berlin concentrent de nombreuses start-up et font partie des villes à fort potentiel. Même si des progrès sont à faire, notamment face aux villes américaines et canadiennes, elles se classent respectivement au 11^e et 15^e rang mondial et 2^e et 3^e rang européen^{ix}. Les start-up françaises et allemandes ont donc un fort potentiel en termes de croissance, de création d'emplois et d'innovation. Il leur est toutefois difficile d'atteindre une taille critique et d'attirer les investisseurs étrangers. Il convient de dépasser l'échelle nationale et de développer un marché européen des

start-up. Une initiative franco-allemande en ce sens pourrait s'inscrire dans la campagne européenne « Start-up Europe^x » et dans l'agenda numérique. Elle participerait également au développement d'un marché européen des TIC et des services. Elle pourrait, dans un premier temps, prendre la forme d'un axe numérique Paris-Berlin, auquel les autres capitales européennes pourraient être associées. S'appuyer sur les grandes villes permettrait de mettre en place un cadre solide de coopération avant d'élargir aux autres zones géographiques.

Les start-ups marocains

par Mohamed Achraf Guadi

Les start-up représentent une capacité d'innovation et un potentiel économique tels qu'elles sont aujourd'hui souvent considérées comme le modèle d'entreprise d'avenir. Au Maroc, ces PME se heurtent néanmoins à des problèmes de financement, d'accompagnement et de manque de main-d'œuvre qualifiée. C'est pourquoi l'État marocain a entrepris de soutenir leur développement par le biais de deux stratégies concomitantes, fondées entre autres sur la promotion des partenariats public-privé. D'une part, le ministre de l'Industrie a lancé en 2009 la stratégie Maroc Numeric 2013, à laquelle devrait succéder Maroc Numeric 2020 en juin 2014. Cet agenda numérique a pour objectif d'offrir un cadre de confiance pour les acteurs économiques nationaux afin de permettre l'émergence de start-up compétitives. En outre, un fonds institutionnel, le Maroc Numeric Fund, a été mis en place dans le cadre de cette stratégie pour aider les PME technologiques à se financer. Dans le même temps, l'État a lancé la stratégie Maroc Innovation pour promouvoir la recherche et l'innovation, notamment par la mise en place de technopoles. Ainsi, le Maroc cherche à encourager les jeunes à acquérir les compétences nécessaires à la création et à la gestion des start-up, ainsi qu'à développer des brevets en matière de projets innovants.

Difficultés et contraintes des start-up au Maroc

Les start-up marocaines, tout comme les start-up françaises et allemandes, rencontrent des difficultés en matière de financement. En effet, les banques sont réticentes lorsqu'il s'agit d'octroyer des crédits aux jeunes et demandent généralement des garanties que les jeunes entrepreneurs ne peuvent fournir. En ce qui concerne l'investissement en recherche et développement (R&D), le Maroc a longtemps souffert d'un manque de stratégie dans ce domaine. En outre, le secteur privé n'investit pas non plus massivement dans les centres de recherche. Les étudiants chercheurs, qui ne disposent généralement que de très peu de moyens, ont donc des difficultés à développer des idées innovantes.

Les start-up manquent par ailleurs d'accompagnement, de conseil et de coaching. En effet, les entrepreneurs ne disposent souvent pas des appuis nécessaires. Certes, les réseaux professionnels existants (Centre des jeunes dirigeants, Confédération générale des entreprises du Maroc) essaient de pallier ce problème, mais ils se concentrent majoritairement sur les grandes entreprises et délaissent les jeunes PME.

Enfin, les start-up marocaines font face à un manque de main-d'œuvre qualifiée. De fait, le nombre d'instituts de formation aux technologies de l'information et de la communication (TIC) reste restreint et les PME sont donc souvent gérées par des jeunes ingénieurs aux qualifications très générales et ayant peu d'expérience en matière de management et de gestion financière. Il faut également noter que la culture de l'innovation demeure faible au Maroc. La plupart des PME copient les modèles d'entreprise existants, car les jeunes entrepreneurs marocains préfèrent souvent la sécurité à l'innovation.

La stratégie mise en place pour aider et impulser la création des start-up

Pour pallier les difficultés rencontrées par les start-up, les pouvoirs publics ont donc mis en place des stratégies d'accompagnement, permettant aux PME tournées vers les TIC d'accéder à des financements, de bénéficier d'un accompagnement et d'un coaching, mais aussi d'aider les jeunes chercheurs à développer des idées innovantes en matière de nanotechnologie, de biotechnologies, de microélectronique et d'optique photonique. Ce soutien financier concerne particulièrement l'étape de l'amorçage et du développement et s'appuie pour cela sur trois fonds^{xi}, géré par une entité publique, le Centre marocain de l'innovation. Quant aux phases suivant l'amorçage, elles dépendent d'un investissement en capital-risque supervisé par le Maroc Numeric Fund. Ce fonds, qui dispose d'une enveloppe de 100 millions de dirhams, a d'ores et déjà permis la création de huit entreprises, sur 169 demandes de financement.

En matière d'accompagnement et de coaching ainsi que d'accès au réseau, le gouvernement marocain soutient la mise en place de « technoparks » dans chaque région^{xii}, destinés à offrir aux start-up des services adaptés à leurs besoins afin d'améliorer leur environnement professionnel. Par ailleurs, l'État a créé, en partenariat avec le secteur privé, un centre d'innovation technologique MASCIR^{xiii}, permettant la promotion de la recherche scientifique et du développement technologique.

Pistes pour promouvoir les start-up au Maroc

- Développer le financement collaboratif à travers la réforme du cadre juridique relatif à la donation publique
- Améliorer les cursus de formation dans les domaines de l'informatique, de la gestion financière et du management afin que la formation octroyée aux jeunes dans ces domaines soit plus spécialisée et plus adaptée aux besoins des start-up
- Élaborer un cadre fiscal capable d'encourager les entreprises à investir dans le domaine de la R&D, par exemple par le biais d'exonérations fiscales
- Procéder à une large décentralisation permettant aux collectivités locales d'investir dans des centres technologiques en vue d'héberger les nouvelles start-up
- Ouvrir les marchés marocain, français et allemand, par exemple dans le cadre de l'Union pour la Méditerranée (UPM), afin d'encourager la mobilité des jeunes et le développement international des start-up

Emmanuelle Bautista est chef de secteur 'questions juridiques, industrie, innovation, économie numérique et politique commerciale' à l'Ambassade de France à Berlin. Lucia Maletz est consultant senior chez Roland Berger Strategy Consultants à Düsseldorf. Mohamed Achraf Guadi est assistant parlementaire pour l'Union socialiste des forces populaires (USFP) à Rabat. Le texte n'engage que ses auteurs. Il a été rédigé dans le cadre du projet « Dialogue d'avenir franco-allemand », organisé par le Comité d'études des relations franco-allemandes (Cerfa) de l'Institut français des relations internationales (Ifri), la Deutsche Gesellschaft für Auswärtige Politik (DGAP) et la Fondation Robert Bosch.

ⁱ Économie numérique : 5,2 % du PIB, 3,7 % de l'emploi et 13 % de la R&D en France/4,5 % du PIB, 843 000 emplois et 11,7 milliards d'euros d'investissements en Allemagne (Deutschland Digital 2015, Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie, www.bmwi.de/DE/Themen/Digitale-Welt/Nationaler-IT-Gipfel/deutschland-digital-2015.html ; rapport de l'IGF, « Le soutien à l'économie numérique et l'innovation », janvier 2012, www.economie.gouv.fr/soutien-a-economie-numerique-et-a-innovation-publication-rapport-igf). Biotechnologies : CA de 261 millions d'euros en France ; CA de 2,9 milliards d'euros en Allemagne (Plattform biotechnologie.de, die deutsche Biotechnologie-Branche 2013, www.biotechnologie.de/BIO/Navigation/DE/Hintergrund/studien-statistiken,did=163892.html ; le portail France Biotech, « Les faits marquants et les données clés de notre industrie », 2013, www.france-biotech.org/nos-etudes/facts-en-figures-2013-les-faits-marquants-et-les-donnees-cles-de-notre-industrie/).

ⁱⁱ Les *business angels* sont des particuliers investissant leur capital propre dans les start-up et mettant à disposition leurs compétences, expérience et réseau.

ⁱⁱⁱ Deutscher Startup Monitor 2013, Bundesverband Deutscher Startups.

^{iv} Compte tenu de l'approche parfois différente de l'écosystème des start-up, il n'est pas toujours possible de disposer de statistiques précises et comparables entre les deux pays. Sources : Deutscher Start-Up Monitor, Bundesverband Deutscher Startups e.V., Berlin, 2013, deutschestartups.org/themen/startup-monitor/ ; KfW/ZEW-Gründungspanel 2012, www.kfw.de/KfW-Konzern/Downloadcenter/Konzernthemen/Research/Studien-und-Materialien/KfW-ZEW-Gr%C3%BCndungspanel-f%C3%BCr-Deutschland/ ; Baromètre Ernst & Young et France Digitale, « La performance économique et sociale des start-up numériques », baromètre 2012-2013, www.ey.com/FR/fr/Services/Strategic-Growth-Markets/Barometre-EY-France-Digitale-2012---2013.

^v Les *Venture Capital* sont des fonds d'investissement spécialisés dans les nouvelles entreprises ou les projets à haut risque.

^{vi} Business Angels Netzwerk Deutschland e.V., www.business-angels.de ; Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften, www.bvkap.de/privateequity.php/cat/8/aid/16/title/BVK_Statistiken_zum_deutschen_Private_Equity_Markt ; Fédération des réseaux de Business Angels, France Angels, www.franceangels.org/index.php ; Association française des investisseurs pour la croissance, www.afic.asso.fr/Website/site/fra_rubriques_activiteperformance_statistiques.htm ; Baromètre Fibamy pour le fonds de capital-investissement Isai, premier semestre 2013, www.isai.fr/userfiles/FIBAMY-S1-2013-1.pdf.

^{vii} Les BA allemands investissent de façon privilégiée dans les TIC, les sciences de la vie, les technologies médicales, les technologies environnementales et l'énergie. Le ministère fédéral de l'Économie tente par ailleurs de favoriser ce type de financement, avec la mise en place en 2013 du dispositif *Investitionszuschuss Wagniskapital*, une aide représentant 20 % de l'investissement privé dans les start-up sous condition que cet investissement soit effectif pendant trois ans et corresponde à une augmentation de capital entre 10 000 et 250 000 euros.

^{viii} Banque mondiale, *Catalog Sources World Development Indicators*, Washington, DC, 2012.

^{ix} Baromètre Genome/Telefonica, blog.digital.telefonica.com/?press-release=startup-ecosystem-report-2012.

^x Campagne « StartUp Europe », europa.eu/rapid/press-release_IP-13-262_fr.htm et <http://ec.europa.eu/digital-agenda/web-entrepreneurs>.

^{xi} Intilak, Tatwir, PTR. Source : cmi.net.ma.

^{xii} Jusqu'à présent, deux technoparks ont été créés dans les villes de Casablanca et de Rabat. Trois autres vont ouvrir leurs portes à Tanger, Oujda et Marrakech.

^{xiii} Moroccan Foundation for Advanced Science, Innovation and Reseach. Source : www.mascir.ma/.