



DOSSIER SPÉCIAL FRANCE

**Clément Buyse,**  
PeopleDoc  
(digitalisation des RH)

**Quentin Sannié,**  
Devialet  
(ingénierie acoustique)

**Jean-Stéphane Arcis,**  
Talentsoft  
(logiciels de gestion des talents)

**Thibault Hanin,**  
Synthesio  
(analyse des médias sociaux)

**Adrien Kerbrat,**  
Storefront  
(réservation de magasins éphémères)

**Lionel Baraban,**  
Famoco  
(paiement sans contact)

STÉPHANE BEVAEL POUR CAPITAL - REMERCIEMENT À LÉOUIPE DU DERNIER ÉTAPE POUR LE PHOTOGRAPHIE



PAR NATHALIE VILLARD

# NOS START-UP VONT ENFIN JOUER DANS LA COUR DES GRANDS

Plus innovantes, mieux financées, plus ambitieuses, nos pépites de la tech ont tout pour devenir des poids lourds et damer le pion à leurs concurrents.

**Jonathan Benhamou,**  
PeopleDoc  
(digitalisation des RH)

**Olivier Hersent,**  
Actility  
(objets connectés)

**Charles Egly,**  
Younited Credit  
(crédit entre particuliers)

**Sébastien Fabre,**  
Vestiaire Collective  
(vente de produits de luxe d'occasion)

**Nicolas Dessaigue,**  
Algolia  
(moteurs de recherche pour entreprises)



Réunis le temps d'une photo à Paris, ces entrepreneurs ont tous bâti un futur leader européen, voire mondial.

AOÛT 2017 ★ CAPITAL 67



## DOSSIER SPÉCIAL FRANCE

### ➔ START-UP (SUITE)

**A**nd the winner is... OVH. En 2016, cet hébergeur de sites Web basé à Roubaix a bouclé un tour de table de 250 millions d'euros, record européen de l'année! Non seulement OVH a ainsi rejoint le club très fermé des «licornes» françaises, ces entreprises non cotées valorisées à plus de 1 milliard d'euros, mais, au passage, son fondateur, Octave Klaba, a séduit deux des plus gros fonds d'investissement américains, jusqu'ici réticents à miser sur des champions tricolores. De quoi transformer ce géant du cloud en machine à conquérir la planète avec l'ouverture de 10 nouveaux data centers, dont 2 aux Etats-Unis.

«**UNE TELLE OPÉRATION** aurait été impensable il y a encore deux ans», salue Jean-David Chamboredon, vice-président de France Digital. Non pas que nous étions en mal d'entrepreneurs ambitieux, on en compte même beaucoup. Mais alors que les Etats-Unis voient depuis longtemps pousser des baobabs dans l'économie numérique, à commencer par les Google, Apple, Amazon et autres, notre pays semblait condamné aux bonsaïs. Eh bien, c'est enfin en train de changer. «Jamais nous n'avons compté autant de futurs leaders mondiaux», observe Pierre Kosciusko-Morizet, fondateur de PriceMinister devenu investisseur. D'ailleurs, Facebook et Microsoft, partenaires de Xavier Niel (Free) au sein de Station F, le plus gros incubateur de start-up au monde qui vient d'ouvrir à Paris, ne s'y sont pas trompés.

A l'œuvre derrière cette lame de fond? Un cocktail mêlant équipes

internationales, innovations de pointe et afflux de capitaux. Ajoutez-y un zeste d'effet Macron – «on a élu le président de la French Tech», aime plaisanter Nicolas Dufourcq, patron de Bpifrance – et on aura compris que, cette fois, l'heure est à la fête. «Nous pouvons devenir la Silicon Valley de l'Europe», ose Charles Egly, cofondateur de Younited Credit, devenu en deux ans le leader européen du crédit entre particuliers.

De fait, le terreau de la création d'entreprises innovantes n'a jamais été aussi fertile. Selon le cabinet Deloitte, la France abritait en 2016 le plus gros contingent de start-up à forte croissance d'Europe, avec 94 sociétés. «On ne compte plus le nombre de jeunes polytechniciens qui se lancent dans le big data ou l'intelligence artificielle», observe Xavier Lazarus, du fonds d'investissement Elaia Partners. Résultat: «En 2016, nous avons reçu 2200 dossiers de financement, contre 1500 l'année précédente», souligne Guillaume Meulle, associé au fonds XAnge. Cette fièvre d'entreprendre fait d'autant plus d'émules que la recherche et l'innovation sont mieux soutenues: crédit d'impôt recherche, statut de jeune entreprise innovante (JEI), aides de Bpifrance...

Si ces jeunes pousses n'ont jamais eu de mal à éclore, leur espérance de vie ou de rester tricolore est longtemps demeurée faiblarde. Pour un Criteo, devenu leader mondial du ciblage publicitaire, ou un BlaBlaCar, pionnier planétaire du covoiturage, combien de pépites passées sous pavillon étranger avant même d'avoir grandi? Le mois dernier encore, Zenly, notre champion de la géolocalisation ultraprécise, s'est fait racheter par Snapchat pour environ

250 millions de dollars. Mais cette hémorragie est en passe d'être jugulée. «Notre écosystème est maintenant armé pour faire émerger des équipes et de leurs projets. «Grisée par le succès de ses aînés comme Ludovic Le Moan (Sigfox) ou Pierre Chappaz (Teads), la nouvelle génération d'entrepreneurs vise d'emblée un business mondial», se félicite Yann du Rusquec, de la société d'investissement Eurazeo Croissance.

Prenez Mirakl, un éditeur de solutions de places de marché. Trois ans après sa création en 2012, l'un de ses fondateurs, Adrien Nussenbaum, est parti s'installer à Boston pour conquérir les clients américains. Bien vu: Mirakl est passé numéro 1 mondial de sa spécialité.

N'allez pas croire pour autant que leur chemin est tapissé de roses. «A mon arrivée à New York en 2014, j'étais seul dans un cabigi avec un anglais balbutiant», plaisante Jonathan Benhamou, fondateur de PeopleDoc, une plate-forme de digitalisation des ressources humaines. Depuis, ses effectifs sont passés de 30 à 200, dont 130 en France, et ses ventes atteindront 50 millions d'euros dès 2018. D'autres jeunes pousses n'hésitent pas à s'internationaliser de l'intérieur en recrutant de gros calibres ayant roulé leur bosse hors de France. Tel Michaël Hirbec, qui, après avoir passé dix ans au siège européen de Facebook à Dublin, a rejoint iAdvize, leader européen de la relation clients sur le Web. «Je ne reconnais pas mon pays», s'enthousiasme le nouveau «strategic partnership manager» de cette start-up nantaise.



**NICOLAS DESSAIGNE** navigue entre Paris et San Francisco, où son moteur de recherche pour entreprises **Algolia** a levé 57 millions de dollars et conquis la Silicon Valley. A Paris, son équipe de recherche et développement compte 70 personnes.



**LIONEL BARABAN** entend hisser **Famoco** au rang de numéro 1 mondial de la transaction digitale, avec déjà, sept ans après sa création, 80% de son chiffre d'affaires à l'international.



**OLIVIER HERSENT** a convaincu la famille Mulliez (Auchan) de participer à la récente levée de fonds de 70 millions d'euros de sa start-up **Actility** (objets connectés), basée à Lannion (22).



Mais pour grandir vite et fort, il ne suffit pas d'avoir de l'ambition : il faut aussi pouvoir décrocher des financements. Or, deuxième bonne nouvelle, jamais les start-up tricolores n'ont levé autant d'argent qu'en 2016 : à l'instar d'OVH, Sigfox (objets connectés) a drainé 150 millions, Devialet (ingénierie acoustique) et Deezer (plate-forme de streaming) 100 millions... Moyennant quoi la France est passée numéro 2 en Europe, derrière le Royaume-Uni mais devant l'Allemagne, pour le capital-risque, avec 2,2 milliards en 2016 contre 900 millions en 2014. Qui sont ces investisseurs prêts à miser toujours plus gros sur nos pépites ? Là encore, on assiste à une petite révolution. Avec, d'abord, la montée en puissance de Bpifrance, l'organisme public de financement de l'innovation et des entreprises. «Qu'il s'agisse des participations directes dans les start-up ou indirectes dans des fonds, ses équipes font un superboulot», souligne Philippe Collombel (Partech Ventures). Les chiffres lui donnent plutôt raison. En 2016, la banque a injecté 2,4 milliards d'euros dans la machine, deux fois plus qu'en 2014 !

Autres acteurs ayant pris du muscle : les fonds d'investissement français. Il était temps. Trop petits, trop peu nombreux, longtemps ils ne sont intervenus qu'à la naissance des start-up sans avoir les moyens de remettre au pot à chaque augmentation de capital. Une faiblesse qui explique pourquoi tant de jeunes sociétés sont allées chercher des financements hors de France, au risque, souvent, de se faire racheter. Sur ce front-là aussi, la roue tourne. «Signe que la confiance dans notre économie est revenue, nous avons réussi à lever 250 millions d'euros en

sept mois, quand notre précédent fonds n'était doté que de 120 millions, révèle ainsi Guillaume Aubin (Alven Capital). Du coup, là où nous n'investissions que 10 millions d'euros par entreprise, nous pouvons prendre des tickets trois fois supérieurs.» C'est aujourd'hui vrai d'une dizaine au moins de sociétés de capital investissement telles Idinvest, Partech ou Eurazeo. Et voilà comment des Actility (objets connectés), Younited Credit (services financiers) ou encore Famoco (sécurité sur Android) se retrouvent avec un trésor de guerre indispensable à leur expansion turbo. «Deux ans après notre lancement, nous réalisons 80% de notre chiffre d'affaires à l'international», précise Lionel Baraban, le fondateur de cette dernière.

### INTÉRESSANT, LE CAS de Famoco.

Car qui trouve-t-on parmi ses actionnaires à côté des classiques «capitains risquerous» ? Orange et la SNCF. «Embarqués dans leur transformation digitale, nos grands groupes ont enfin compris tout l'intérêt pour eux d'accompagner des technologies innovantes et d'ouvrir de nouveaux marchés», souligne Philippe Hayat (Serena Capital). En deux ans, le nombre de ces structures dites de «corporate venture» a plus que doublé, passant de 61 à 131. Parmi les mieux dotées et les plus actives, on retrouve celles d'Axa, d'Airbus, de la Maif, d'Engie, d'Air liquide et du Crédit agricole. Ce sont ainsi plus de 800 millions d'euros qui devraient être injectés dans nos champions de la tech en 2017. «Plus nos start-up ont de moyens, plus elles percent vite, plus elles attirent les investisseurs prestigieux», relève Michael Azencot (Cambon Partners).

Cela dit, sans vouloir gâcher l'euphorie ambiante, rappelons que, avant de prétendre au rang de Silicon Valley de l'Europe, l'écosystème de la French Tech traîne encore de sérieux boulets : une coopération entre labos de recherche universitaires et industrie insuffisante, des investisseurs particuliers (business angels) trop peu nombreux, un parcours administratif toujours labyrinthique, une fiscalité qui reste dissuasive... Mais sur ces fronts aussi, les lignes devraient bouger. «Les start-up ont besoin de toi, Manu !», ont scandé des dizaines d'exposants au Salon Vivatech en juin dernier à Paris en accueillant le président de la République. «Vous pouvez compter sur moi», leur a-t-il répondu.

Un French Tech Visa de quatre ans pour attirer les talents étrangers, un fonds dédié de 10 milliards d'euros, un impôt sur les sociétés ramené à 25%, un prélèvement forfaitaire de 30% sur les revenus du capital, une réforme de l'ISF d'où seront exclus les revenus mobiliers (assurance vie, PEA, PEL, etc.)... Autant de mesures destinées selon Emmanuel Macron à «soutenir ceux qui développent notre économie et à orienter l'épargne vers le financement de nos entreprises». Cet arsenal devrait permettre à nos championnes de la tech d'obtenir plus de financements dans la phase critique de leur conquête des marchés étrangers qui passe, notamment, par le rachat de leurs concurrents. Du côté des investisseurs, le volet fiscal de ces réformes devrait susciter davantage de vocations parmi les riches particuliers dont beaucoup préfèrent encore la rente de la pierre au risque des innovations de rupture.

Reste un chantier de taille, ultime étape pour permettre à nos start-up de rester françaises tout en devenant mondiales : «Il nous faut un Nasdaq européen dédié aux valeurs technologiques», avance Jean-Stéphane Arcis, fondateur de la plate-forme RH Talentsoft, en forte croissance. Ce qui permettrait à nos entreprises d'accéder à des centaines de millions d'euros de liquidités tout en offrant aux investisseurs l'occasion de faire de jolies plus-values.

A Bercy, on nous assure que le chantier sera bientôt lancé... ☺



**CHARLES EGLY**, fondateur de **Younited Credit** (plate-forme de prêts en ligne entre particuliers), a conquis quatre pays d'Europe en dix-huit mois et emploie 170 collaborateurs.



**SÉBASTIEN FABRE** a fait de **Vestiaire Collective** le premier site européen de produits de luxe d'occasion, et ses ventes bondissent de 60% par an. Prochaine étape : l'Asie.