

# >>> Un écosystème idéal pour les start-up

**FINANCEMENT** > Les trois meilleurs terreaux pour jeunes pousses au monde se trouvent aux Etats-Unis : dans la Silicon Valley, dans les régions de Boston et de New York. Quels sont donc les secrets de leur réussite ?

PAR NATHALIE MOURLOT

« **U**n système quasi parfait, qui concentre sur un territoire réduit tout ce dont une entreprise à fort potentiel de croissance a besoin pour naître et se développer. » C'est ainsi que Marc Fournier, cofondateur de la société de capital-risque Serena Capital, résume le modèle américain d'élevage de start-up. Il sait de quoi il parle : il possède plus de douze ans d'expérience dans la création et l'accompagnement d'entreprises innovantes et l'investissement dans les sociétés technologiques, dont cinq ans passés au cœur de la Silicon Valley. Même s'il est aujourd'hui basé à Paris, il continue de traverser régulièrement l'Atlantique. Il existe aux Etats-Unis trois « écosystèmes » idéaux pour les start-up, explique Marc Fournier : le premier (par ordre d'importance) se situe dans la Silicon Valley, le deuxième dans la région de Boston, le troisième autour de New York. « La Silicon Valley regroupe des start-up de tous secteurs : biotechs, medtechs, cleantechs, internet, software, médias... La région de Boston a développé une expertise centrée sur les technologies "dures", sous l'impulsion de Harvard et du MIT (Massachusetts Institute of Technology). Quant à la région de New York, elle est plutôt spécialisée dans les sociétés internet et les médias. »

## La culture de l'entreprise... et même son culte

Le premier atout maître de ces écosystèmes ? Ils sont irrigués par la culture de l'entreprise. « On est entouré de gens qui



## « Ici, de nombreux capitaux-risqueurs ont des profils d'entrepreneurs. »

Nicolas El Baze, general partner de Partech International à San Francisco (photo)

pensent à créer, qui ont créé, qui veulent recréer... On baigne littéralement dans l'esprit d'entreprise ! » témoigne Nicolas El Baze, general partner de la société de capital-risque franco-américaine Partech International à San Francisco. « Tous les gens qui ont créé des boîtes savent qu'ils ont au moins autant appris de leurs échecs

que de leurs réussites, ajoute ce Français installé aux Etats-Unis depuis vingt-six ans. Du coup, ici, toutes les expériences d'entrepreneuriat sont valorisées, qu'elles aient été couronnées de succès ou qu'elles aient fait flop. » Pour Bernard Maître, président du directeur de la société Emertec et figure du capital-risque français (il a notamment dirigé Banexi Ventures, CDC Innovation et Galileo Partners), le culte américain de l'entrepreneuriat entraîne deux conséquences. « D'une part, aux Etats-Unis, la proportion des individus qui rêvent de créer leur entreprise est plus importante que partout ailleurs. D'autre part, les Amé-

ricains ont une connaissance extrêmement poussée des réalités du business : là-bas, les porteurs de projet ont exercé des petits boulots, ils savent ce que c'est qu'un client, un paiement, des délais de livraison, et ils ont une obsession, vendre ! L'une des clés du modèle américain réside donc tout simplement dans le fait qu'il y a outre-Atlantique beaucoup plus de candidats à la création, et qu'ils sont mieux préparés et plus professionnels que chez nous... »

## Un énorme soutien des business angels

L'argent, c'est bien connu, est le nerf de la guerre. A cette aune aussi, les start-up américaines sont bien placées pour gagner la bataille mondiale, notamment du fait de l'immense force qu'elles puisent auprès des business angels. Quelques chiffres suffiront pour en juger : au cours de l'année 2010, en France, environ 280 entreprises ont bénéficié de financements de la part de business angels, pour un montant total de 150 millions d'euros (source France Angels) ; sur la même période, aux Etats-Unis, d'après les statistiques du Center for Venture Research (CVR), les business angels ont financé 62 000 entreprises, à hauteur de 20 milliards de dollars ! Au vu des chiffres du premier semestre 2011, publiés par le CVR en octobre dernier, ces injections vitales de capitaux dans les jeunes entreprises devraient se maintenir, voire augmenter légèrement sur l'ensemble de l'année 2011. Dernière comparaison parlante entre les « anges du business » de part et d'autre de l'Atlantique : en France, ces investisseurs personnes physiques sont au nombre de 7 000 environ, contre 265 000 aux Etats-Unis !

## Une vraie industrie du capital-risque

A l'échelon suivant de la chaîne de financement des start-up, celui du capital-risque, on constate encore un écart – bien que nettement moindre – entre la France et les Etats-Unis. Une compilation des statistiques du Money Tree Report (publiées par la National Venture Capital Association en partenariat avec Pricewaterhouse Coopers) montre que les investissements en capital-risque aux Etats-Unis ont atteint environ 7,3 milliards de dollars en 2010, et 4,4 milliards de dollars au premier semestre 2011. De leur côté, les investis-

sements en capital-risque en France ont représenté 605 millions d'euros en 2010, et 316 millions d'euros au premier semestre 2011, selon les études publiées par l'Afic (Association française des investisseurs en capital) en partenariat avec Grant Thornton.

En tenant compte du taux de change euro-dollar, les investissements en capital-risque outre-Atlantique représentent dix fois ceux de l'Hexagone, alors que le rapport de taille entre les populations française et américaine n'est que de 1 à 5. Point capital : « Dans leur grande majorité, et de plus en plus, les capitaux-risqueurs américains sont des personnes aux profils d'entrepreneurs, et non des financiers », indique Nicolas El Baze.

## Des banques en symbiose avec les entrepreneurs

Dans la Silicon Valley et les régions de Boston et de New York, les capitaux-risqueurs ne sont pas les seuls acteurs financiers à avoir développé un vrai goût du risque. « On trouve là-bas des banques qui comprennent parfaitement le mode de fonctionnement et les besoins des start-up, et qui sont capables de les financer de manière adéquate », raconte Marc Fournier. Dans le même ordre d'idée, Nicolas El Baze souligne le rôle majeur joué par ces animaux étranges que sont les sociétés de *venture debt* : « Il s'agit d'institutions financières à mi-chemin entre société de capital-risque et établissement de crédit. Elles prêtent aux start-up selon un mode d'analyse et des processus spécifiques, et se font rémunérer pour tout ou partie par des nantissements d'actions ou des stock-options des sociétés auxquelles elles prêtent. »

## Un marché boursier adapté aux sociétés high-tech

Ultime atout – capital – du modèle américain d'élevage de start-up par rapport au modèle français : « Les Etats-Unis ont le Nasdaq, qui est le marché boursier idéal pour la cotation de sociétés technologiques d'élite, explique Bernard Maître. Malheureusement, il n'existe aucun marché boursier équivalent en Europe. Cette situation est tellement problématique que les capitaux-risqueurs français se retrouvent parfois obligés d'aller faire coter aux Etats-Unis des entreprises dans lesquelles ils ont des participations... » ●



Les apports de fonds propres en chiffres

## 20 milliards de dollars

C'EST LE MONTANT INVESTI

par les business angels aux Etats-Unis en 2010 ! Au vu des chiffres du premier semestre 2011, en hausse de 5% par rapport au premier semestre 2010, les financements des « anges » américains devraient avoisiner 21 milliards de dollars en 2011.

(Source : Center for Venture Research)

## 30% des apports

DES BUSINESS ANGELS

américains sont allés en 2010 à des sociétés du domaine de la santé (équipements et services médicaux). Autres secteurs phares : le software (16% des fonds investis) et les biotechs (15%).

(Source : Center for Venture Research)

## 22 milliards de dollars

ONT ETE INJECTÉS EN 2010

par les sociétés de capital-investissement dans les entreprises américaines. Un tiers de ce montant correspond à du capital-risque, les deux autres tiers à du capital-développement et du capital-transmission.

(Source : Money Tree Report)