

Eléments de discours

Forum Europlace

Je sais qu'il y a eu auparavant plusieurs tables rondes au sujet du financement des entreprises. **J'aimerais ainsi revenir sur le développement et le financement de nos entreprises technologiques.**

Un écosystème technologique en pleine accélération et attractif

- **Notre écosystème technologique est en pleine accélération :**
 - 2,6 Md€ levés par les start-ups en 2017, 3,6 Md€ en 2018, a priori 5 Md€ cette année (2,8 Md€ rien qu'au 1er semestre 2019) ;
 - Levées supérieures à 50 M€ : 6 en 2017, 12 en 2018, déjà 15 cette année ;
 - 3 nouvelles licornes cette année : Doctolib, Ivalua et Meero.

- **La France a aussi réussi à développer un écosystème tech attractif par ses talents, sa recherche, ses start-ups, ses financeurs...**
 - La France est passée cette année au deuxième rang du baromètre européen d'attractivité d'EY ;
 - Elle est même première s'agissant de l'implantation de centres de R&D étrangers
 - Le numérique est le secteur qui attire le plus d'investissement étrangers (20%) en France ;
 - Par exemple dans l'IA, de nombreuses grandes entreprises technologiques ont décidé d'ouvrir un lab en France : Google, Deepmind, Fujitsu, Samsung, etc. Le plus gros lab de recherche fondamentale de Facebook est en France. La licorne roumaine UiPath vient d'annoncer aussi d'ouvrir un lab IA en France.

- **Prenons l'exemple de la FinTech que vous avez aussi évoqué lors des tables rondes :**

- Au premier semestre 2019, les FinTechs françaises ont levé 504 M€ (en 29 opérations), soit bien plus que le total des levées de l'année dernière (365 M€), avec un ticket moyen de 17,4 M€, 2,5 fois celui de l'année dernière ;
- Sur le plan des métiers concernés, les thèmes de l'assurance, de la Regtech et des services aux entreprises ont vu émerger de belles pépites : Alan, Shift Technology, Qonto ou encore une nouvelle licorne Kyriba ;
- La coopération avec les grands acteurs traditionnels (banques, assureurs et gestionnaires d'actifs) continue de se développer fortement, mais aussi avec de nouveaux types d'acteurs comme les opérateurs de télécom, de la grande distribution et les acteurs de la technologie.

Il faut être encore plus ambitieux

- **Néanmoins, il reste encore du chemin à parcourir :**

- L'Europe représente 25% du PIB mondial mais seulement 10% de tous les indicateurs de la technologie mondiale émergente : nombre de licornes, montants levés par les startups, nombre d'entreprises dans le 200 des plus grandes entreprises technologiques ;
- Même en Europe, nous devons encore dépasser le Royaume-Uni : 7,3 Md€ levés par les start-ups en 2018 contre 3,6 Md€ pour la France ;
- Il ne faut plus viser des levées entre 50 et 100 M€ mais des levées de 200 M€.
- **J'ai ainsi fixé un cap assorti d'un objectif chiffré, en revendiquant notre capacité à compter 20 à 30 licornes françaises d'ici 2025.**
- **Cette ambition saura projeter la France dans l'avenir avec tous les atouts qui doivent être les siens**
 - En termes d'emploi : les innovations d'aujourd'hui sont les emplois de demain.

- En termes de souveraineté : notre objectif clair de faire émerger des leaders technologiques d'envergure mondiale est une condition de notre survie pour préserver notre souveraineté et consolider notre modèle social. Parce que dans le numérique le leader est souvent celui qui fixe la norme, nous n'entendons surtout pas nous satisfaire d'une place de second rang.

Comment cette ambition peut être réalisée ?

- **La mère de toutes les batailles est celle des capitaux**
 - En matière de financement, la France a fait d'importants progrès, j'en ai parlé. Mais nous avons encore beaucoup à faire pour offrir une capacité d'investissement compétitive avec celles des autres grands pays concurrents afin de rester dans la course.
 - Nous ne devons plus voir un Drivy racheté par son concurrent américain parce que celui-ci a fait une levée de

300 M\$ auprès de Softbank mais l'inverse.

- Sur cette question du financement, une mission a été confiée à Philippe Tibi dont les conclusions seront rendues dans les prochaines semaines.
- **Tout d'abord, il faut viser des levées supérieures à 100 M€, en late stage, pour nos start-ups. Deux moyens d'y arriver :**
 - Attirer sur le territoire français des fonds étrangers de late stage / growth. Ils sont déjà nombreux à venir : General Atlantic, Index Ventures, Bessemer Venture Partners, General Catalyst, etc. Il faut en attirer plus et surtout, dans des domaines qu'ils appréhendent moins pour l'instant comme la Deep Tech.
 - Néanmoins, notre écosystème ne peut reposer uniquement sur les financements de fonds étrangers. Il faut alors soutenir l'émergence de fonds de capital-risque français gérant plus d'un milliard d'euros, c'est-à-dire des fonds de growth, ainsi

capables de financer les grosses levées dont les startups ont besoin pour devenir des licornes. Pour ce faire, nous devons mobiliser les investisseurs institutionnels français et étrangers pour financer les fonds français. Le Président de la République aura l'occasion de faire des annonces en ce sens à la rentrée.

- **Enfin, le *late stage* et la cotation sont deux segments qui se tirent l'un et l'autre. Il faut alors aussi assurer la capacité d'exit des start-ups, en leur offrant un marché financier pour pouvoir continuer à se financer, sur le modèle du NASDAQ.**
 - Le NASDAQ en lui-même offre une opportunité d'exit pour des startups françaises comme nous l'avons vu pour Criteo. Néanmoins, toutes ne pourront pas y aller. Si vous n'avez pas ou peu d'activité aux Etats-Unis et une valorisation entre 1 et 2 Md€, ce n'est pas une bonne idée d'aller au NASDAQ. Il faut donc pouvoir faire une introduction en bourse en Europe.

- Il n'est pas ici question de créer un nouveau marché ex-nihilo comme cela a pu être fait dans le passé. Même si on peut toujours améliorer les choses au niveau de la réglementation ou des pratiques de marché, globalement les « tuyaux » de nos marchés financiers sont satisfaisants. L'idée d'avoir un NASDAQ européen n'est donc pas celle d'avoir un nouveau marché spécialisé sur les valeurs technologiques mais plutôt un marché existant où se concentreront les introductions en bourse des entreprises technologiques européennes.
- Ces introductions se concentreront là où il y aura des investisseurs spécialisés, comme au NASDAQ, capables d'appréhender les spécificités des modèles des entreprises technologiques, qui diffèrent des entreprises plus classiques, et donc de les valoriser en conséquence.
- Il faut ainsi développer une offre d'investisseurs institutionnels spécialisés sur le secteur technologique capables de soutenir l'introduction en bourse de nos futurs champions. De même, le Président

de la République aura l'occasion de faire
des annonces en ce sens à la rentrée.

Je vous remercie

'Please check against delivery'