



**Club les Echos | Débats  
Prospective**  
**« Start-ups, Scale-ups, Licornes :  
Quel rôle dans l'économie  
de demain ? »**

Avec **Benjamin Paternot**, Directeur Exécutif du Fonds  
de Fonds BPIFRANCE INVESTISSEMENT  
et **Philippe Collombel**, General Partner and  
Founding Partner PARTECH.

**L'analyse de Delville Management**

14 octobre 2021



## « Nous sommes à un moment de bascule »

**Le Club Les Echos Débats – Prospective recevait le 14 octobre 2021 Benjamin Paternot, Directeur exécutif en charge de l'activité Fonds de fonds de Bpifrance et Philippe Collombel, Founding partner chez Partech pour débattre sur le thème « Place et rôle des start-ups, scale-ups et licornes dans l'économie de demain ». Gaëlle Rembauville-Nicolle, Directrice de mission chez Delville Management, partage son analyse.**

Le Club Les Échos Débats Prospective a montré que les conditions sont aujourd'hui réunies pour que les entreprises innovantes françaises réussissent, en Europe et dans le monde. La France n'est plus seulement une championne capable de voir naître des start-ups, mais aussi de les voir grandir, (s')exporter, pour se muer en scale-ups puis en licornes. Cette capacité à se développer rapidement est très importante pour prendre une position forte sur le marché et éviter le rachat par une entreprise étrangère comme ce fut souvent le cas auparavant.

Lors du débat, Florian Carrière de Wavestone, Benjamin Paternot de Bpifrance Investissement et Philippe Collombel de Partech ont montré la réalité de l'évolution. Par les chiffres, d'abord. Les entreprises du French Next40/120 devraient voir leur chiffre d'affaires croître de 41 % par an. Les signaux positifs doivent pourtant être relativisés. En 2020, les levées de fonds ne représentent que 0,24 % du PIB en France (6,3 milliards d'euros), contre 0,32 % en Europe (49 milliards d'euros) et 0,75 % aux Etats-Unis (156,2 milliards d'euros). La marge de progression reste importante et le rattrapage est en cours avec une forte croissance des levées de fonds en cette année 2021. On comptait trois licornes en 2017, dix-huit fin juin 2021, et plusieurs frappent à la porte de ce club des entreprises valorisées à plus d'un milliard d'euros.

### **Les réussites de Back Market, Mirakl et Aircall, des exemples marquants**

Les exemples de réussite ne manquent pas, avec des trajectoires pas toujours rectilignes mais très inspirantes, et régulièrement partagées par leurs cofondateurs. Trois parmi d'autres m'ont particulièrement marquée : Back Market, place de marché du reconditionnement, créée en 2014 et numéro un européen de son secteur. Présente et en fort développement aux Etats-Unis depuis 2018, l'entreprise a levé 276 millions d'euros en mai 2021 ; Mirakl, créé en 2012, aujourd'hui leader mondial des solutions logicielles de place de marché. Elle a levé 555 millions de dollars (472 millions d'euros) en septembre 2021, après 255 millions en septembre 2020 et réalise 40 % de son chiffre d'affaires aux Etats-Unis. L'un des cofondateurs était d'ailleurs parti s'installer outre Atlantique dès 2015 pour y soutenir le développement de son entreprise ; pour la nouvelle licorne en forte croissance Aircall, le chemin vers la réussite a été émaillé de difficultés et ses cofondateurs n'ont pas hésité à s'en ouvrir : difficulté initiale pour trouver des financements, pour convaincre du potentiel de leur solution de téléphonie d'entreprise sur le cloud, problèmes techniques... Les fondateurs sont partis aux Etats-Unis pour profiter de l'aide d'un incubateur et revoir



en profondeur et avec courage leur copie, et repartir sur une vision renforcée. L'entreprise a levé 120 millions de dollars il y a quelques mois et a alors franchi le seuil du milliard de dollars de valorisation.

## **L'importance de la souveraineté des fonds d'investissement**

Corollaire du succès des start-ups et scale-ups, leurs valorisations augmentent très rapidement. Trop rapidement ? Doit-on évoquer le spectre de l'éclatement de la bulle Internet en 2000 ? Non, la réalité d'aujourd'hui semble très différente. Les valorisations, certes élevées, reposent sur des chiffres d'affaires avérés et des estimations de croissance plutôt réalistes.

Benjamin Paternot et Philippe Collombel ont souligné l'importance de la souveraineté en matière de fonds d'investissement, qui n'est pas acquise et dont on parle beaucoup moins que de la relocalisation de la production industrielle. Il faut souligner l'action de Bpifrance, qui joue largement son rôle et aide à la redynamisation en région. Elle dispose d'une belle boîte à outils et nous avons de la chance de disposer en France d'une telle banque publique d'investissement qui aide au développement de l'ensemble du territoire. Chez Delville Management, nous accompagnons également cette évolution, avec nos bureaux de Lyon, Lille et Nantes qui nous permettent d'être proches de nos clients. Un mouvement s'amorce et la crise sanitaire a donné plus de visibilité aux métropoles régionales et aux bassins d'emplois qui les entourent. Notre activité qui progresse constamment en région est un signe concret d'une évolution positive.

## **A la recherche des talents**

Reste le caillou dans la chaussure des dirigeants de ces entreprises en forte croissance, la difficulté à trouver les talents dont ils ont besoin. Chez Delville, nous savons les détecter. Start-ups et scale-ups font appel à nous pour disposer très rapidement des managers dont elles ont besoin, particulièrement pour la direction financière et les RH, car leur croissance passe par de nombreuses embauches. Elles peuvent ainsi gagner beaucoup de temps dans l'organisation de leur croissance.

Enfin, la question de la RSE, rapidement abordée, est d'importance. De nombreuses start-ups intègre l'enjeu très naturellement dès leur création. C'est un critère fort pour les investisseurs, et un vecteur d'attractivité qui fait la différence pour les jeunes diplômés. Alors que la situation de l'emploi se tend et que les entreprises peinent à trouver tous les talents dont elles ont besoin, une réelle politique en matière de RSE devient indispensable, et les start-ups montrent souvent la voie.

Comme le débat l'a montré, nous sommes à un moment de bascule. Les conditions sont réunies pour l'éclosion de toujours plus de scale-ups et de licornes françaises. Si, statiquement, leur poids dans l'économie reste encore marginal, elles insufflent une dynamique qui va irradier dans l'ensemble des secteurs.



## A propos de Delville Management

Delville Management, acteur de référence du management de transition pure player, premium et indépendant.

Notre mission : accompagner en toute sérénité les transitions de nos clients dans leurs transformations à fort enjeux : changement d'actionnaires, M&A, retournement ou redressement, management de crise, urgences managériales, gestion de projets ou conduite du changement. Nous identifions, sélectionnons et impliquons le meilleur manager de transition pour mener à bien la mission confiée. Notre engagement : la satisfaction de nos clients. Notre réseau : Delville Management s'appuie sur le Club Delville : premier réseau français de management de transition.

## Vos contacts chez Delville Management :



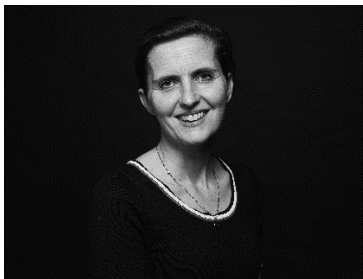
Patrick Abadie

Fondateur

Delville Management

[patrick.abadie@delvillegroup.com](mailto:patrick.abadie@delvillegroup.com)

06 99 30 03 36



Gaëlle Rembauville

Directrice de mission

Delville Management

[gaelle.rembauville@delvillegroup.com](mailto:gaelle.rembauville@delvillegroup.com)

06 75 91 25 82

