

I Dynamique de développement

- À fin 2009, 7 CEI sur 10, créées entre 1998 et 2007, sont encore en activité. Le taux de pérennité chez les jeunes entreprises innovantes est de 85 % à 5 ans.
- La moitié des CEI qui ont cessé leur activité, de gré ou de force, était âgée de moins de 5 ans. Une période critique se matérialise par deux pics de mortalité à 3 et 5 ans, confirmant le concept imagé de « vallée de la mort ».
- Une segmentation des CEI encore en activité selon leur niveau de développement et les difficultés rencontrées, fait apparaître une typologie en cinq classes :
 - La **classe 1** (4 % des CEI) regroupe toutes les entreprises qui ont fait l'objet d'un rachat sur la période. Celles-ci se caractérisent par un niveau de développement relativement élevé.
 - La **classe 2** (5 %) est constituée des entreprises qui n'ont pas pu se développer faute de moyens financiers. Le projet d'innovation n'a pas atteint les résultats espérés. Elles ont cessé toute activité de R&D.
 - Dans la **classe 3**, les entreprises ont un développement autocentré (41 % des CEI) : elle regroupe plus de la moitié des CEI sans partenariat, sans filiale ou qui ne sont pas internationalisées. Le porteur de projet y a encore une position capitalistique dominante. Les projets sont essentiellement de taille modeste. L'activité de R&D, occasionnelle pour 1 CEI sur 4, est réalisée en interne. 1 CEI sur 3 a été obligée de changer de modèle économique tant pour des erreurs de positionnement de marché que par manque de financement. La jeunesse relative de cette classe explique partiellement ce caractère autocentré.
 - À l'opposé, les entreprises de la **classe 5** (38 % des CEI), presque aussi nombreuses, ont un comportement d'ouverture avéré. Elles ont quasiment toutes une activité de R&D régulière interne s'appuyant également sur des compétences externes. Elles portent des projets de taille importante, supérieurs à 600 K€ dans 44 % des cas. La plupart a développé des partenariats. Elles ont ouvert leur capital et sont en général internationalisées. Ce sont des entreprises qui ont eu le temps de se développer : la majorité a plus de 5 ans d'ancienneté. Alors qu'elles ont été confrontées, elles aussi, à des problématiques de redéfinition de business plan, elles présentent un développement plus dynamique que la classe 3, non seulement du fait de leur âge, mais surtout de leur comportement extraverti.
 - Quant à la **classe 4** (12 % des CEI), elle constitue une catégorie intermédiaire d'entreprises avec un niveau médian de développement. Ce sont essentiellement des entreprises entre 5 et 8 ans, portant des projets d'innovation de taille moyenne voire importante. Plus de 70 % d'entre elles ont développé des partenariats et sont tournées vers les marchés étrangers. Mais la R&D est réalisée majoritairement en interne et l'ouverture du capital est encore peu développée. La présence de cette classe 4 pose la question d'un état de développement intermédiaire durable ou d'une phase transitoire vers la classe 5 ou la classe 3.

L'analyse des données financières et structurelles de ces CEI vient confirmer le profil différencié de ces cinq modèles de développement, donnant ainsi une première piste de travail pour une étude approfondie des trajectoires de développement de ces jeunes entreprises innovantes.



Étude publiée par OSEO,
décembre 2011, 88 pages.

En téléchargement sur oseo.fr

Contact : laurence.tassone@oseo.fr

Dix ans de création d'entreprises innovantes en France



Une photographie inédite

Etude menée en collaboration avec le ministère de l'Enseignement supérieur et de la Recherche (MESR)

■ 5 500 créations d'entreprises innovantes passées à la loupe

L'émergence de nouvelles entreprises innovantes a connu un dynamisme important en France à compter de 1999, année de mise en œuvre des premières mesures spécifiques de la Loi innovation et recherche. Afin de contribuer aux réflexions sur l'évaluation et l'accompagnement de ces créations à potentiel de croissance, OSEO s'est engagé, avec l'appui du MESR, dans une étude approfondie de dix années de création d'entreprises innovantes (CEI). Les résultats présentés ici, consistent à en repérer les « marqueurs génétiques » à travers une analyse descriptive du contexte de démarrage, à savoir l'année de création et celle qui suit.

■ Une approche originale de par ses axes d'analyse et la diversité des cas étudiés

La taille de l'échantillon met en lumière une diversité de situations de création résultant de choix volontaires ou contraints, fortement sensibles au dimensionnement et au domaine technologique des projets d'innovation sous-jacents. Les informations rassemblées ouvrent la voie à une analyse tridimensionnelle du phénomène : le projet d'innovation, l'entreprise créée et le profil de l'équipe pilote, dimension trop rarement étudiée, alors que le genre, l'expérience antérieure, l'héritage entrepreneurial... contribuent au modelage du projet d'innovation et de l'entreprise créée, tant dans son format initial que dans son devenir.

■ Une cartographie inédite des trajectoires de développement

La mise en perspective de ces jeunes entreprises révèle un taux de pérennité à 5 ans de 85 % après un passage critique entre 3 et 5 ans (« vallée de la mort »). Par ailleurs, une segmentation des entreprises encore en activité à fin 2010 fait apparaître cinq modèles de développement : de l'entreprise rachetée à l'entreprise peu développée, de l'extravertie à l'autocentrée, en passant par un format intermédiaire.

Le concept de CEI – Création d'Entreprise Innovante –, utilisé dans la suite de cette étude, fait référence aux entreprises créées pour porter un projet d'innovation et regardées au moment précis de leur démarrage, à savoir l'année de leur création et celle qui suit.

MÉTHODOLOGIE

Les 5 500 CEI analysées ont été sélectionnées selon les critères suivants :

- année de création entre 1998 et 2007 inclus,
- aidées dans les deux premières années de leur vie pour la réalisation de leur projet d'innovation à composante technologique (aides d'OSEO ou du MESR – Incubateurs et fonds d'amorçage publics, Concours, CIR, CIFRE, ANR, pôles de compétitivité, JEL...).

1 075 CEI ont fait l'objet d'une exploration approfondie de leur projet par la Junior entreprise d'HEC et 859 créateurs encore en activité dans l'entreprise créée ont été interrogés au téléphone en janvier 2011 par IPSOS afin de connaître leur jugement rétrospectif sur les conditions de la création et les caractéristiques actuelles de l'entreprise.

Portrait-robot de la CEI

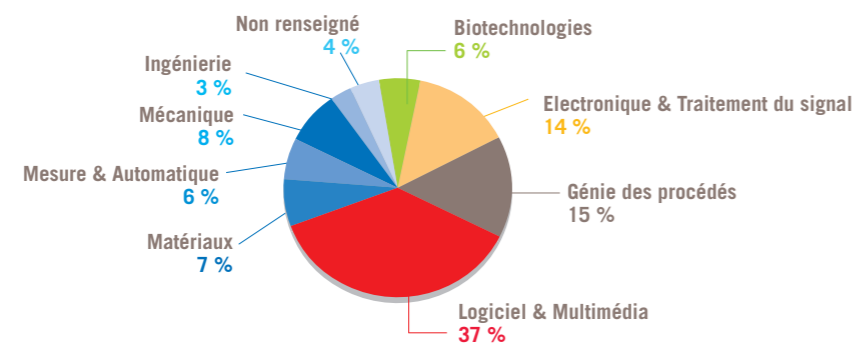
Le projet d'innovation

La moitié des projets repose sur des compétences en logiciel & multimédia et en électronique & traitement du signal. Les marchés visés concernent majoritairement les secteurs des technologies de l'information et de la communication (TIC) et des sciences de la vie.

La taille et la durée des projets dépendent de leur stade de maturité. Le montant médian des dépenses de RDI est de 72 k€ pour des phases de faisabilité de 18 mois. Il est de 411 k€ pour les étapes de développement de l'innovation qui requièrent, quant à elles, 2 ans et demi de travaux scientifiques et techniques.

Ces projets dépendent avant tout des ressources humaines : les frais de personnel constituent le premier poste de dépenses. Le second concerne la sous-traitance et la collaboration. Cette propension à l'ouverture est caractéristique d'une majorité de CEI.

Répartition des CEI selon le domaine technologique des projets d'innovation



Sources : OSEO, MESR. Traitement OSEO.

Le modèle de création

La CEI est une création *ex nihilo*, dont près de 1 sur 5 provient d'un essaimage. Elle est orientée vers les marchés professionnels (B to B) de biens et de services et plus de la moitié visent d'emblée les marchés internationaux pour diffuser leur innovation.

L'organisation en réseau est fréquente, le plus souvent avec des entreprises. Les partenaires étrangers sont avant tout européens, avec RDI et commercialisation au cœur de la plupart des partenariats interentreprises.

Le capital de démarrage est de 92 k€ en moyenne avec une variabilité importante du fait de la diversité de taille des projets d'innovation. Il est détenu majoritairement par les fondateurs. Les sociétés de capital-risque prennent part à hauteur d'un tiers ; famille, fonds d'amorçage et *business angels*... en détiennent plus d'un quart.

Le plan de financement prévisionnel médian de la CEI s'élève à 490 k€ avec, là encore, des besoins financiers croissant avec la taille du projet d'innovation. Dans les deux premières années de vie de la CEI, fonds propres et aides publiques sont les sources essentielles de financement.

Les porteurs de projet

Les chefs de file, de formation ingénieur ou docteur en sciences sont âgés de 41 ans en moyenne. Ce sont majoritairement des hommes (9 sur 10).

4 sur 10 se caractérisent par un héritage entrepreneurial marqué, une propension avérée à créer des sociétés et une expérience en entreprise relativement longue. Les projets sont mûrement réfléchis, impulsés par le désir d'entreprendre ou de relever un challenge personnel, mais aussi d'indépendance professionnelle. Au démarrage de la CEI, les porteurs de projets conservent en général leurs fonctions antérieures de direction et de R&D. Mais avec le temps, le management passe souvent dans d'autres mains.

La CEI est une construction professionnelle partagée : l'équipe compte au moins 2 personnes dans 7 cas sur 10. Les copilotes sont en général complémentaires, tant en termes de formation que d'expertise.

Les difficultés rencontrées au cours des premières années relèvent en priorité de la détection et de la motivation des clients, mais aussi du financement du lancement industriel et commercial de l'innovation. Rencontre du marché, maintien d'une activité continue de R&D et cohésion de l'équipe projet sont les trois leviers principaux de croissance de la jeune entreprise innovante.

Projet et porteur, déterminants essentiels des modèles de CEI

Des spécificités inhérentes aux biotechnologies et TIC

- Taille des projets d'innovation : en biotechnologies et électronique & traitement du signal, les projets sont de plus grands consommateurs de ressources, quelle que soit leur maturité. Ils ont de fait des durées atypiques : 25 % des projets de biotechnologies durent plus de 3 ans contre 7 % en logiciel & multimédia, domaine où les trois quarts des projets se terminent en moins de 24 mois.
- Primo installation plus ou moins capitalistique : avec un plan de financement prévisionnel médian de 1,2 M€, les CEI en biotechnologies se situent très au-delà des niveaux constatés dans les autres domaines. Elles nécessitent deux fois plus d'immobilisations corporelles alors que les CEI en logiciel & multimédia requièrent davantage de ressources humaines.
- Sources de financement des trois premières années d'activité : en biotechnologies, le haut de bilan est primordial ainsi que les aides publiques, tandis que l'autofinancement reste négatif. À l'opposé, en génie des procédés, seulement un tiers des ressources provient d'une augmentation de fonds propres (moitié moins qu'en biotech), alors que 17 % sont d'origine bancaire (2,5 fois plus qu'en biotech) et que l'autofinancement occupe rapidement une place significative.
- Ouverture de la CEI : en biotechnologies, le contexte technologique est tel que s'entourer devient impératif. Les CEI sont organisées plus fréquemment en réseau ; elles sont davantage investies par les sociétés de capital investissement ; la moitié a fait appel à des consultants et plus de 7 sur 10 ont été accompagnées par au moins deux dispositifs publics de soutien à la RDI.
- Difficultés rencontrées dans les premières années : en logiciel & multimédia, la problématique client est exacerbée et la difficulté à trouver des locaux ou du matériel est *quasi* nulle alors qu'en biotechnologies, elle concerne un tiers des porteurs de projet. En génie des procédés, la détection de client est une difficulté moins fréquente, alors qu'embaucher du personnel compétent s'avère plus difficile.

Influence du genre

S'il n'existe pas de corrélation entre le genre du porteur de projet et la taille du projet d'innovation, les femmes sont relativement plus nombreuses à créer des CEI avec un niveau de fonds propres inférieur à 50 k€ et moins présentes que les hommes au-delà. De même, le plan de financement médian d'une CEI au masculin est 1,8 fois plus important que celui des CEI au féminin.

Dans les CEI dirigées par des femmes, les membres de l'équipe fondatrice interviennent moins souvent au capital, tout comme les investisseurs privés, alors que la famille y prend une place plus significative.

Les femmes portent plus souvent des projets de CEI de dimension nationale et contractualisent davantage avec des partenaires français. Il y aurait ainsi deux types principaux de CEI au féminin, sans demi-mesure : les nationales et les mondiales.

Les femmes sont plus jeunes que les hommes lors du passage à l'acte de création. Biotechnologies et génie des procédés sont les domaines préférentiels des créatrices, alors qu'électronique & traitement du signal et logiciel & multimédia seraient plutôt du ressort des créateurs. Dans leurs emplois antérieurs, les femmes étaient deux fois moins nombreuses à occuper des fonctions de management. Elles étaient davantage concentrées sur des fonctions de commercialisation/marketing et de gestion/administration qu'elles reprennent au sein de la CEI.