

2

PROPOSITIONS DU GROUPE 2

Quels modèles de développement pour les entreprises issues de la recherche ?

Animateur du Groupe 2 : Philippe MUSTAR

(Professeur - École des Mines de Paris)

Membres : • Isabelle BÉBÉAR (Chargée de missions - CDC PME) • Éric BANTEGNIE (Président Directeur Général - Esterel Technologies) • Pascal DUYCK (Responsable du service ingénierie de la formation - INPI) • Éric HARLÉ (Président du Directoire - I-Source Gestion) • Guy LABRUNIE (Directeur Général - CEA Valorisation) • Daniel LEBIDOIS (Associé - Spinnove) • Jacques LEROUX (Directeur de Paris Technopole - Paris Développement) • Philippe MUSTAR (Professeur - École des Mines de Paris) • Maître François PERRUCHOT-TRIBOULET (Avocat) • Régis SALEUR (Associé - SEFT Ventures).



1 PROBLÉMATIQUE D'UNE DIVERSITÉ 3

- Des situations hétérogènes
- Moment de l'entrée en incubation et relation entre organismes de recherche et incubateurs

2 LES DIFFÉRENTES TYPOLOGIES 4

- Les entreprises qui sont créées avec un projet ambitieux
- Les entreprises que l'on pourrait qualifier d'artisanat scientifique ou technologique
- Les entreprises à croissance modérée
- Une urgence : le financement des entreprises du troisième type
- Un pont entre la recherche et le développement
- Deux caractéristiques majeures

3 NOS PRÉCONISATIONS 7

- Approfondir l'approche du terrain
- Promouvoir les formes de financement adaptées
- Mettre au point un outil pour les accompagnateurs

1 PROBLÉMATIQUE D'UNE DIVERSITÉ

Il n'existe pas un modèle unique d'entreprise issue de la recherche mais une diversité de situations. La mise à jour d'une ou de plusieurs typologies est un des objectifs de CapInTech. Elle sera utile pour les investisseurs, les facilitateurs, les créateurs eux-mêmes et les pouvoirs publics.

■ Des situations hétérogènes

Les entreprises issues des laboratoires de recherche publique ou industrielle prennent des formes très hétérogènes.

Elles ont des créateurs aux profils variés : professeurs, chercheurs, techniciens, doctorants, personnes extérieures à l'institution de recherche mais qui créent une entreprise sur la base d'un résultat de recherche...

Elles montrent une grande diversité de productions : activité d'études, de services, de production matérielle, composants, produits intermédiaires, produits finis...

Elles ont des liens différents avec l'institution d'origine : existence ou non d'une licence ou d'un brevet sur lequel repose la création de l'entreprise, rôle de conseillers scientifiques que jouent ou non des chercheurs restés au laboratoire...

Elles ont enfin des ambitions différentes : devenir champion mondial d'un domaine ou plutôt assurer un emploi à un ou deux doctorants par une activité de service... Regrouper les entreprises sous une dénomination commune : "entreprises créées à partir de la recherche" est trompeur. Car ces entreprises s'inscrivent dans des contextes variés et sont le résultat de stratégies contrastées.

■ Des modes d'accompagnement spécifiques

La mise à jour de typologies de ces entreprises est un des objectifs de CapInTech. Ces typologies seront utiles tant pour les investisseurs et les facilitateurs, que pour les pouvoirs publics et les créateurs eux-mêmes. Nous pouvons faire l'hypothèse que chaque type d'entreprise demande des modes de financement, une gestion des ressources humaines et de la propriété intellectuelle, une stratégie de partenariat et des modes de soutiens publics spécifiques.

2 LES DIFFÉRENTES TYPOLOGIES

Une première typologie des entreprises issues de la recherche peut être construite en fonction de l'ambition des projets.

Elle distingue trois idéaux-types : les projets ambitieux qui visent la forte croissance, les projets "d'artisanat" scientifique ou technologique et enfin les entreprises dites à "croissance modérée".

■ Les entreprises qui sont créées avec un projet ambitieux

Leur objectif est de connaître la forte croissance. Les entreprises concernées partent avec un lourd projet, longuement mûri, généralement préparé avec des sociétés de capital-risque (ou qui espère intéresser très vite le capital-risque).

Ces sociétés démarrent avec la structure d'une grande entreprise, leur objectif est de connaître un fort développement tant du chiffre d'affaires que de l'effectif salarié.

Elles représentent une faible proportion des entreprises issues de la recherche et ce groupe peut être qualifié de groupe d'entreprises à forte croissance (même si toutes n'atteindront pas cet objectif).

■ Les entreprises «d'artisanat scientifique ou technologique»

Elles ont entre un et cinq salariés et travaillent sur des micro-niches. L'objectif, pour le ou les créateurs, est de créer leur propre emploi, ou l'emploi d'un doctorant. La croissance n'est pas envisagée, elle n'est pas un objectif, l'entreprise vise la pérennité.

■ Les entreprises à croissance modérée

Entre ces idéaux-types, existe un ensemble d'entreprises qui peuvent être définies comme n'ayant ni un projet lourd de croissance, ni une ambition très limitée.

Ce sont des entreprises qui sont créées pour toucher un marché spécifique, qui sont "évolutives", qui vont faire des "apprentissages" et qui pour la plupart visent une croissance progressive.

Elles ne sont ni créées avec l'objectif d'une forte croissance immédiate (la croissance peut-être un objectif à moyen terme), ni avec celui de rester une très petite entreprise. Elles sont qualifiées ici d'entreprises à croissance modérée.

■ Une urgence : le financement des entreprises du troisième type

Les entreprises du premier type trouvent aujourd'hui des financements pour leur création et leur développement auprès de fonds d'amorçage publics et de sociétés de capital-risque. Celles du deuxième type n'ont pas besoin de capitaux importants, et le réseau relationnel de leurs créateurs suffit généralement à constituer le capital nécessaire à la création.

En revanche, les entreprises du troisième type - à croissance modérée - ont plus de difficulté à financer leur croissance relative : les fonds personnels, familiaux ou relationnels ne sont pas suffisants, et les acteurs du financement (fonds d'amorçage et capital-risque) sont peu intéressés par ces projets qui ne correspondent pas à leurs critères d'investissement.

■ Un pont entre la recherche et le développement

Nous estimons que près de la moitié des entreprises qui naissent de la recherche entrent dans ce modèle de l'entreprise à croissance dite modérée ; l'autre moitié se répartit entre les petits projets et les projets qui visent la forte croissance.

Très schématiquement, et toutes choses égales par ailleurs, l'entreprise à croissance modérée compte après quelques années d'existence entre 15 et 20 salariés, elle est rentable (mais n'offre pas de coefficient multiplicateur, ni même de liquidité à ses actionnaires). Elle crée relativement peu d'emplois mais son intérêt est ailleurs, elle joue un rôle de médiateur.

L'emploi ne peut pas être l'unique critère d'évaluation de l'intérêt de ces entreprises pour une économie. Leur apport principal est d'être un pont entre le monde de la recherche et celui des entreprises. Ce rôle de médiateur, de traducteur, est nécessaire au sein des systèmes nationaux d'innovation.

■ Deux caractéristiques majeures

Ces entreprises du troisième type présentent en effet deux caractéristiques majeures. D'une part, elles restent très liées à la recherche en train de se faire et, d'autre part, leurs clients sont souvent d'autres entreprises.

Elles font passer de nouvelles connaissances, de nouvelles technologies, de nouvelles compétences, de nouvelles questions et de nouveaux problèmes des uns aux autres.

Dans les PME qui ne disposent pas d'une capacité de recherche, et qui parfois sont leurs clientes, elles apportent des technologies très spécifiques. Leur rôle catalytique est ici crucial.

Dans cette catégorie des entreprises à croissance modérée on trouve par exemple :

- > Des sociétés technologiques de service, qui maîtrisent une technologie et fournissent une prestation outillée qui repose sur du matériel, sur une plate-forme technique ;*
- > Des sociétés de logiciel qui ont un modèle hybride entre produit et service : la vente du logiciel spécialisé est accompagnée de celle de nombreux services (formation, adaptation...);*
- > Des sociétés qui développent un produit sur une niche (ce produit étant souvent reconfiguré pour chaque client).*



3

NOS PRÉCONISATIONS

Deux pistes de travail se dessinent pour CapInTech : approfondir la connaissance d'un terrain peu connu, et promouvoir des formes de financement adaptés, ainsi qu'un outil méthodologique d'évaluation des projets.

■ Approfondir l'approche du terrain

Le premier besoin consiste à mieux appréhender ces sociétés qui restent sur le plan analytique méconnues. Et cette méconnaissance risque de s'accroître avec l'augmentation du nombre d'entreprises issues de la recherche. Que produisent-elles ? Quel rôle joue la propriété intellectuelle dans leur développement ? Réalisent-elles une partie de leur chiffre d'affaires à l'étranger ? Qui sont leurs créateurs ? Quelles sont leurs origines institutionnelles ? Comment est structuré leur capital ? Ont-elles bénéficié de soutiens publics ?

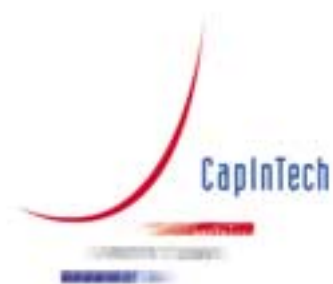
■ Promouvoir les formes de financement adaptées

La seconde piste de travail concerne le financement de ces entreprises. Comment les soutenir ? Quels outils financiers imaginer pour elles ? Quelle alternative donner à ces entreprises qui ne pourront pas trouver de financement auprès du capital risque (du fait du manque de perspective de liquidité ou de cession permettant de réaliser une plus-value satisfaisante) ou des banques (du fait de leur faible solvabilité, de leur manque de fonds propres, de leur risque élevé).

L'investissement en capital ne semble pas adapté à ce type d'entreprises et de multiples pistes doivent être étudiées : prêts participatifs, obligations convertibles, dividendes prioritaires, avances remboursables, fonds d'investissement de proximité...

■ Mettre au point un outil pour les accompagnateurs

Ces questions ouvrent de nouvelles pistes de travail pour CapInTech. L'une d'entre elles pourrait déboucher sur la construction d'un outil méthodologique permettant aux accompagnateurs de la création d'entreprises de mieux évaluer les projets qui leur sont soumis, notamment en termes de type de croissance. Une telle grille d'évaluation pourrait notamment les aider à ne pas incuber ou à réorienter, dès le départ, les projets qui ne visent pas un développement important, mais qui nécessitent un fort apport en capital.



CapInTech

41, boulevard des Capucines, 75002 Paris
Tel : 01 55 35 26 52 - Fax : 01 55 35 25 55
www.capintech.com

Président :

Laurent Kott
laurent.kott@capintech.com

Déléguée Générale :

Anne Guillaumat de Blignières
anne.deblignieres@capintech.com

Coordinatrice :

Anne-Laure Delavergne
annelaure.delavergne@capintech.com