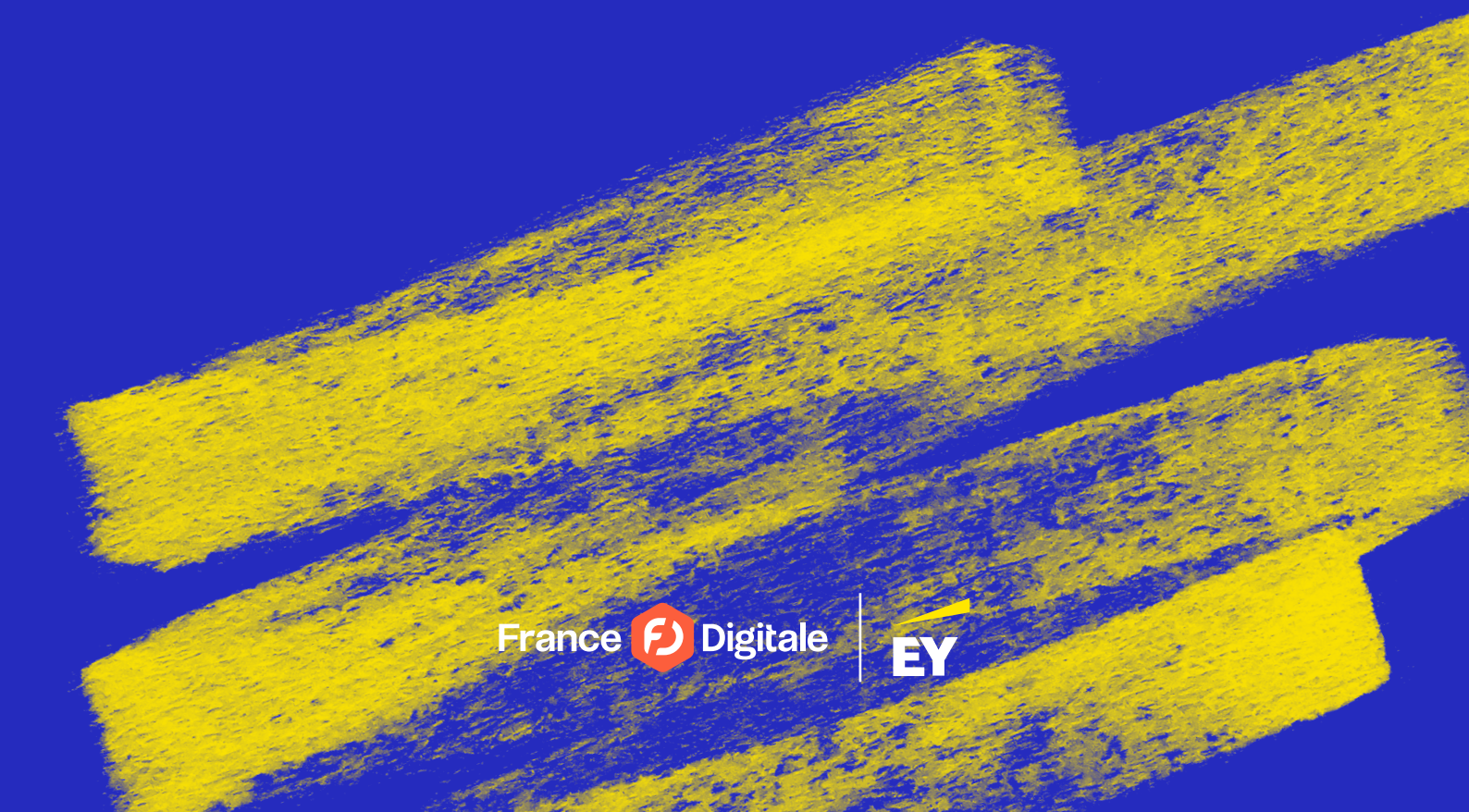
BAROMÈTRE 2026 DE L'ÉCOSYSTÈME D'INNOVATION FRANÇAIS

Les attentes et grands enjeux à venir pour l'élection présidentielle de 2027



France Digitale | EY

SOMMAIRE

01 LE RÉSUMÉ DES RÉSUMÉS P. 05

02 L'ÉCOSYSTÈME START-UP EN 2026 P. 09

03 L'ÉCOSYSTÈME VC EN 2026 P. 31

04 L'ÉCOSYSTÈME D'ACCOMPAGNEMENT DES START-UP EN 2026 P. 45

05 LE RÔLE DES GRANDS GROUPES DANS L'INNOVATION P. 55

06 EN ROUTE VERS 2027 : LES BESOINS DE L'ÉCOSYSTÈME EN AMONT DE LA PRÉSIDENTIELLE P. 65

07 MÉTHODOLOGIE P. 73

08 REMERCIEMENTS P.75

01 LE RÉSUMÉ DES RÉSUMÉS

Si vous ne deviez lire qu'une seule page
(ou presque)

Cette nouvelle édition de notre baromètre annuel est spéciale à plus d'un titre. Pour la première fois, elle présente une revue à 360° des performances et des enjeux de l'écosystème d'innovation en interrogeant quatre catégories d'acteurs français clés : entrepreneurs - start-up, scale-up, PME et ETI innovantes (pages 9 à 30), fonds d'investissements (pages 31 à 44), structures d'accompagnement (pages 45 à 54) et grands groupes (pages 55 à 64).

À quelques mois d'une élection présidentielle cruciale, ce baromètre s'inscrit aussi dans une temporalité politique forte que nous avons tenu à mettre à profit en interrogeant l'écosystème sur ses craintes, ses attentes et les solutions que devra mettre en place le prochain exécutif. Rendez-vous à la page 65 pour les découvrir.

Bonne lecture !

Maya et Franck

Un écosystème qui confirme sa résilience et son potentiel…

Après des semestres difficiles, de nombreux voyants repassent au vert pour l'écosystème Tech et ce malgré un contexte économique toujours incertain. Notre nouveau baromètre témoigne ainsi des belles performances des start-up, PME et ETI innovantes en France : un chiffre d'affaires en forte croissance, une trajectoire de rentabilité qui se confirme et des emplois toujours en hausse malgré nos prévisions de l'an dernier (+6 points par rapport à 2024 et 78,5 % des start-up qui prévoient de recruter dans l'année).

Même embellie du côté des levées de fonds après plusieurs semestres de repli, les montants du S1 2026 (4,58 Mds €) dépassent les montants des trois dernières années (2,78 Md€ en 2025, 4,26 Md € en 2024, 4,26 Md € en 2023) avec une croissance de la concentration comme dans la valeur des tickets.

… Mais qui peine à passer à l'échelle européenne

Cependant, l'amélioration observée en France est comparativement moins rapide qu'au Royaume-Uni et en Allemagne et les signaux positifs au niveau national ne se retrouvent pas encore au niveau européen, où les indicateurs sont eux en baisse. Le chiffre d'affaires des entreprises françaises sur le continent (hors France) a en effet diminué de 2 %. Une manifestation patente du plafond de verre que constitue la fragmentation du marché européen et qui figure parmi les principales préoccupations des entreprises interrogées dans le cadre du prochain quinquennat.

Le capital-risque au coeur de la souveraineté technologique

L'importance des enjeux actuels de souverainеté technologique influence grandement les stratégies des fonds VC. Deux tendances se dégagent en 2025 et se confirment dans les projections de 2026/2027 : sans surprise face aux tensions géopolitiques croissantes, les sommes engagées dans le secteur de la défense continuent de croître (+6 points). Quant à l'IA, le secteur continue de creuser l'écart en pole position, avec 78 % des investisseurs le privilégiant.

EXIT et manque de liquidité : des enjeux structurels persistants

Malgré une volonté affichée de soutenir des initiatives de recherche et développement toujours plus audacieuses, les fonds de capital-risque européens peinent à suivre. En effet, 72 % des répondants admettent être contraints à partir du stade de la série B, faute de moyens financiers suffisants.

Cette situation s'explique principalement par l'absence de réserves de liquidités, comparables aux fonds de pension américains, mais aussi par un manque d'opportunités de sortie (*exits*), empêchant le recyclage des capitaux dégagés vers de nouveaux investissements. Les acteurs du secteur pointent notamment du doigt une épargne européenne encore trop peu orientée vers le financement de l'innovation, un frein structurel à la compétitivité du continent.

Les structures d'accompagnement : des acteurs financièrement menacés et sous-estimés dans la chaîne de valeur de l'innovation

Si les structures d'accompagnement connaissent aujourd'hui une situation financière saine (60 % déclarent une santé solide), certains signaux laissent penser que cette stabilité pourrait se dégrader. Les répondants manifestent explicitement leur crainte de voir une baisse de financement dans le prochain quinquennat, notamment du fait de la baisse des financements publics ressentie, en chute de 32 points par rapport à 2025.

Si l'effet de ces réductions budgétaires est encore peu visible et tend à être absorbé par une diversification des revenus, les risques à moyen terme ne doivent pas être minimisés tant l'historique de ces structures (18 ans en moyenne) démontre leur impact positif dans la trajectoire des entreprises accompagnées.

Les grands groupes font-ils vraiment le choix de la *French Tech* ?

Les actions de sensibilisation, de promotion et de mise en relations suivent leur cours : plus de 50 % des grands groupes interrogés mesurent déjà ou ont amorcé la mise en place d'outils leur permettant de suivre leur niveau d'achats auprès des start-up.

Toutefois, mesurer ne veut pas dire acheter et la grande majorité des dépenses numériques restent adressées aux GAFAM.

Les freins à la relation acheteur/fournisseur exprimés par les grands groupes résident principalement dans la difficulté de passer du POC au déploiement et à se conformer aux exigences de cybersécurité.

Mais 90 % des interrogés reconnaissent que la dépendance à des entreprises étrangères est devenue un risque. Face à cela, ils seraient prêts à changer de fournisseurs en privilégiant, à niveau équivalent, une offre européenne.

Profitons de cette fenêtre d'opportunité pour continuer de soutenir et accélérer l'émergence de nos champions Technologiques européens !

En route pour l'élection présidentielle de 2027

Les neuf mois à venir seront cruciaux pour assurer la continuité des capacités d'innovation et de compétitivité de l'écosystème entrepreneurial français. Afin de faire entendre la voix, les préoccupations et les solutions de ses différents acteurs, ce baromètre intègre un volet présidentiel que vous pourrez retrouver à partir de la page 65.

Souveraineté et dépendance, capacités de financement (épargne, marché des capitaux), rôle du soutien public tant par les commandes que les dispositifs fiscaux et réglementaires, complexités administratives, concurrence, sont autant de sujets dont le futur exécutif devra se saisir pour poursuivre notre lancée et permettre à nos pépites françaises de devenir les champions internationaux de leur catégorie dans les prochaines années.



Maya Noël
Directrice Générale
France Digitale



Franck Sebag
Associé, Managing Partner & Fast Growing Companies Leader
EY & Associés France

02

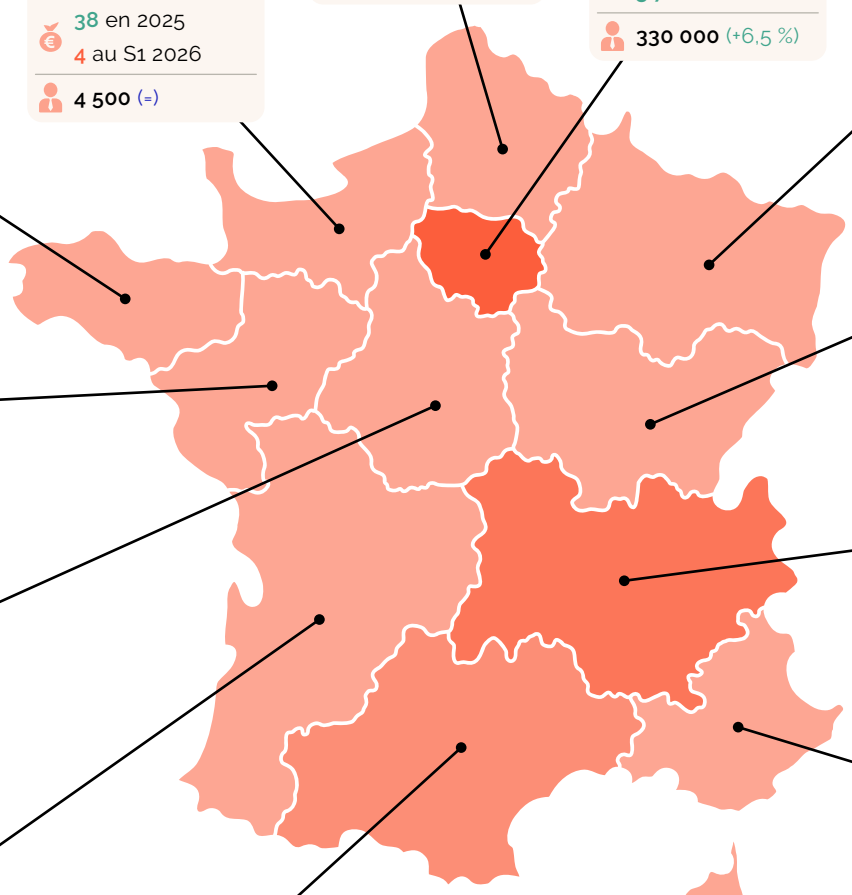
L'ÉCOSYSTÈME START-UP EN 2026

Photographie de l'écosystème start-up au 30 juin 2026

18 000 start-up en France
Source : Panorama de l'écosystème FrenchTech de la mission FrenchTech

2,78 Md€ levés au 1er semestre 2025
4,58 Md€ levés au 1er semestre 2026
Source : Baromètre EY du capital-risque en France

530 000 emplois en France
Source : Motherbase



Hauts-de-France
759 start-up (+11,6 %)
167 en 2025
96 au S1 2026
22 200 (+4 %)

Île-de-France
7 877 start-up (+7,9 %)
5 454 en 2025
3 762 au S1 2026
330 000 (+6,5 %)

Normandie
320 start-up (+6,7 %)
38 en 2025
4 au S1 2026
4 500 (=)

Grand Est
647 start-up (+13,5 %)
150 en 2025
15 au S1 2026
10 600 (+6 %)

Bretagne
847 start-up (+41,2 %)
141 en 2025
20 au S1 2026
12 600 (+5 %)

Bourgogne Franche-Comté
264 start-up (+5,6 %)
83 en 2025
10 au S1 2026
3 150 (-8,7 %)

Pays de la Loire
857 start-up (+11,3 %)
50 en 2025
3 au S1 2026
16 600 (+3,75 %)

Auvergne Rhône-Alpes
2 481 start-up (+12,8 %)
537 en 2025
364 au S1 2026
51 000 (+8,5 %)

Centre-Val de Loire
260 start-up (+13,0 %)
54 en 2025
6 au S1 2026
4 000 (+8 %)

Provence-Alpes Côte d'Azur
1 181 start-up (+7,4 %)
267 en 2025
95 au S1 2026
24 600 (+2 %)

Nouvelle-Aquitaine
1 144 start-up (+11,1 %)
117 en 2025
96 au S1 2026
22 300 (+1 %)

Occitanie
1 236 start-up (+9,4 %)
314 en 2025
104 au S1 2026
28 100 (+8 %)

Corse
29 start-up (-3,3 %)
- en 2025
- au S1 2026
300 (=)

Outre-mer
123 start-up (=)
1 en 2025
- au S1 2026
50 (=)

Légende Montants levés en millions d'euros (en progression, régression ou identique) Nombre d'emplois

LES TENDANCES PASSÉES ET FUTURES.

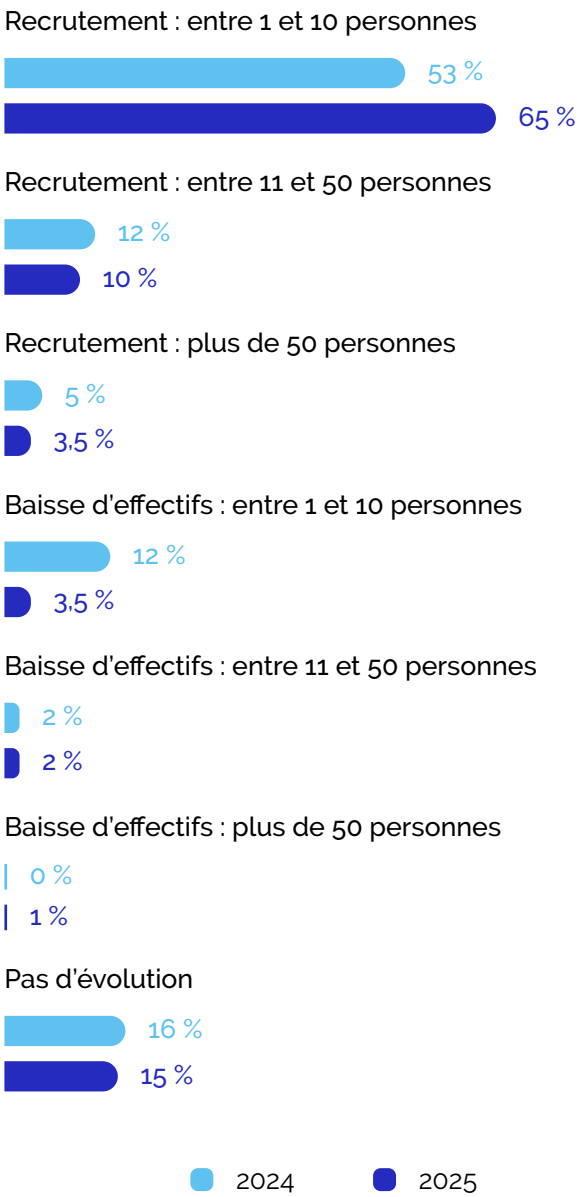
L'écosystème reprend une dynamique positive et renoue avec une croissance vigoureuse : la création nette avoisine +1 800 start-up sur la période, portant le total à environ 18 000 entreprises. Ce rythme accélère nettement par rapport à 2024-2025 (+1 200 seulement) et confirme un écosystème dont la maturité est désormais à portée de main.

Ce rebond se diffuse sur l'ensemble du territoire. L'Île-de-France repart à la hausse (+7,9 %, 7 877 start-up), mais son poids relatif recule : 56 % des start-up sont désormais implantées hors de la région capitale, portées par la Bretagne (+41 %), le Grand Est (+13,5 %) et l'Auvergne-Rhône-Alpes (+12,8 %). La diffusion géographique des start-up contraste toutefois avec une concentration croissante des capitaux : au premier semestre, les montants levés bondissent de 65 % (2,78 à 4,58 Md€), mais l'Île-de-France capte à elle seule plus de 80 % des montants et le ticket moyen dépasse 16 M€, contre moins de 9 M€ un an plus tôt.

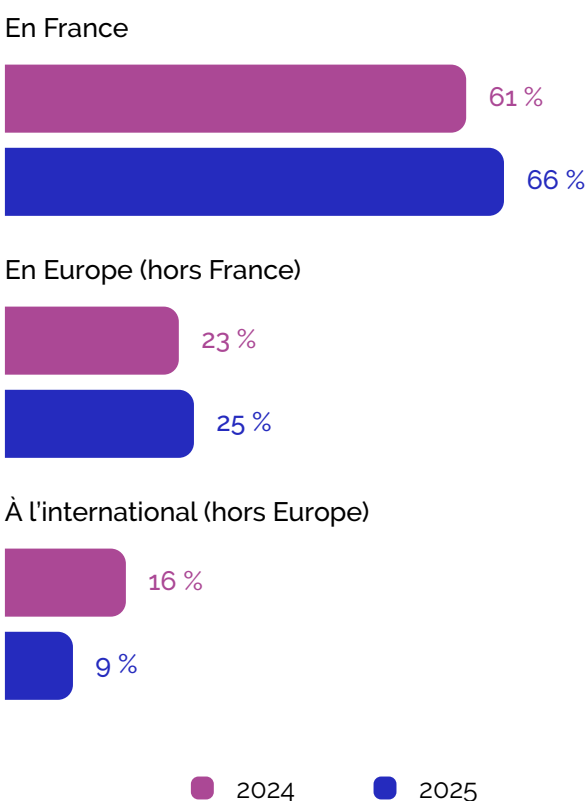
Sur le plan de l'emploi, les recrutements s'intensifient partout en France (+30 000 emplois directs en 2026, soit +6 %). À quelques mois de l'élection présidentielle de 2027, l'enjeu ne sera plus de faire émerger des start-up, mais de permettre à nos champions de changer d'échelle et de porter la souveraineté Technologique française.

Les start-up continuent de recruter et de créer des emplois

Croissance des effectifs : les start-up gardent le cap



Où sont situés les employés de start-up ?



→ L'an dernier, notre baromètre anticipait une diminution des recrutements et des baisses d'effectifs.

Bonne nouvelle : les chiffres de 2026 montrent **une hausse des projections de recrutements et une création nette de 30 000 emplois,** soit une augmentation de 6 % *(source : Motherbase)*.

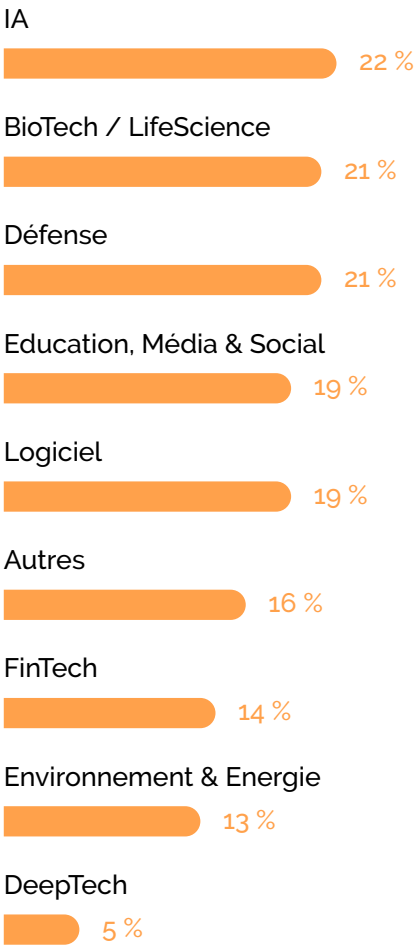
La part des employés basés à l'international a cependant tendance à diminuer, ce qui traduit en partie la volonté de limiter les risques et de se concentrer sur son marché d'origine dans un contexte incertain.

Le logiciel toujours socle de l'emploi, les indépendants accélérateurs de l'IA et de la Défense

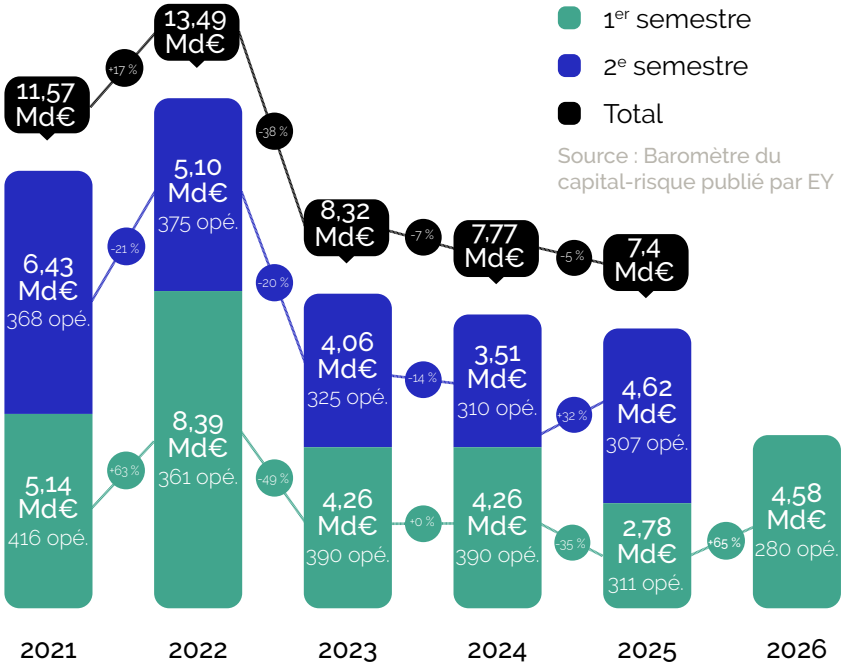
→ La structure de l'emploi confirme la maturité de l'écosystème. Le logiciel reste le premier pourvoyeur d'emplois, devant la BioTech et la FinTech : un trio stable qui prolonge les tendances de 2024.

La vraie nouveauté se lit toutefois dans le recours aux indépendants. L'IA (22 %), les Life Sciences (21 %) et la Défense (21 %) figurent en tête des secteurs faisant appel à des collaborateurs externes. Ce recours traduit l'ampleur de l'effort d'adoption de l'IA et l'accélération des enjeux de souveraineté : face à la rareté des talents et à des cycles Technologiques toujours plus rapides, les start-up mobilisent des compétences indépendantes pour aller vite, sans alourdir immédiatement leur structure salariale.

Part de collaborateurs indépendants par secteur



Levées de fonds : des montants investis en hausse, boostés par des méga-tours

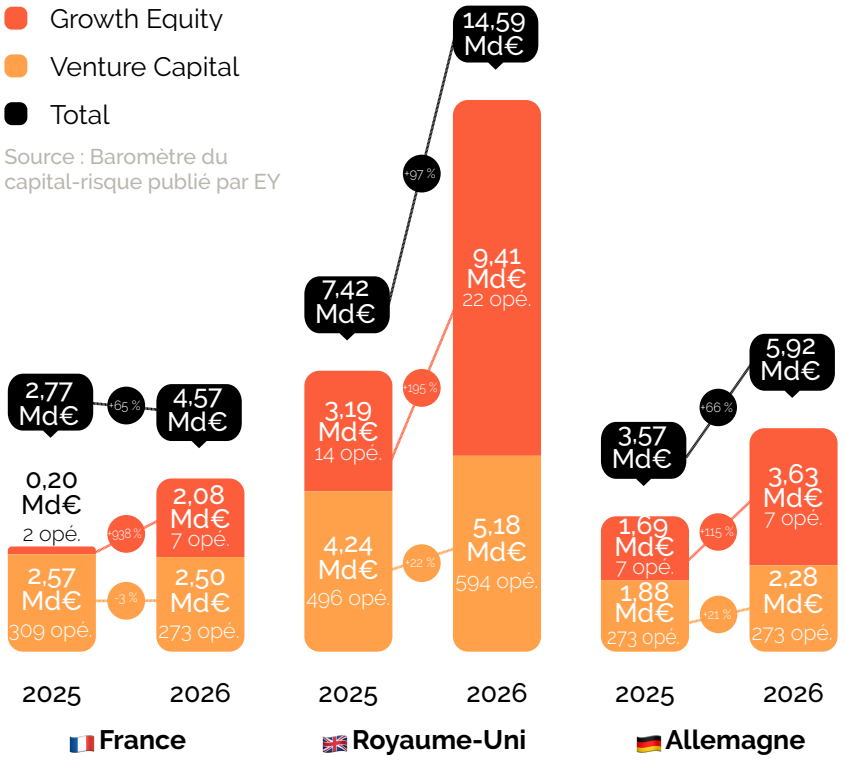


→ Un premier semestre 2026 solide en valeur

Les start-up françaises ont levé 4,58 Md€ au S1 2026, soit une confirmation de la reprise de la dynamique constatée au S2 2025

→ Avec toutefois une concentration croissante des tickets

Ce dynamisme en valeur s'accompagne d'une baisse du nombre d'opérations : 280 au S1 2026, soit -10 % vs S1 2025 (311). Résultat, le montant moyen levé grimpe à 16,34 M€ : moins d'opérations, mais des tickets nettement plus élevés, signe du poids croissant des méga-tours dans le financement.



→ Le Royaume-Uni conforte son leadership européen

Avec 14,59 Md€ levés sur 616 opérations (+97 % en valeur, +21 % en volume) : 2 opérations supérieures à 100 M€ pèsent à elles seules 9,4 Md€.

→ L'Allemagne accélère sur une logique de ré-industrialisation

Outre-Rhin, la croissance est tout aussi marquée : 5,92 Md€ levés sur 213 opérations (+66 % en valeur) : 7 méga-tours supérieurs à 100 M€ représentent 3,6 Md€ (+115 %), soit plus de 60 % des montants investis.

→ LA PAROLE AUX INVESTISSEURS

« Le venture européen a connu son meilleur trimestre depuis quatre ans au T2, sur une trajectoire qui devrait dépasser de 25 % le total 2025. Cette croissance masque néanmoins un marché qui se resserre : les méga-tours de plus de 100 M€ ont pesé plus de la moitié du capital déployé.

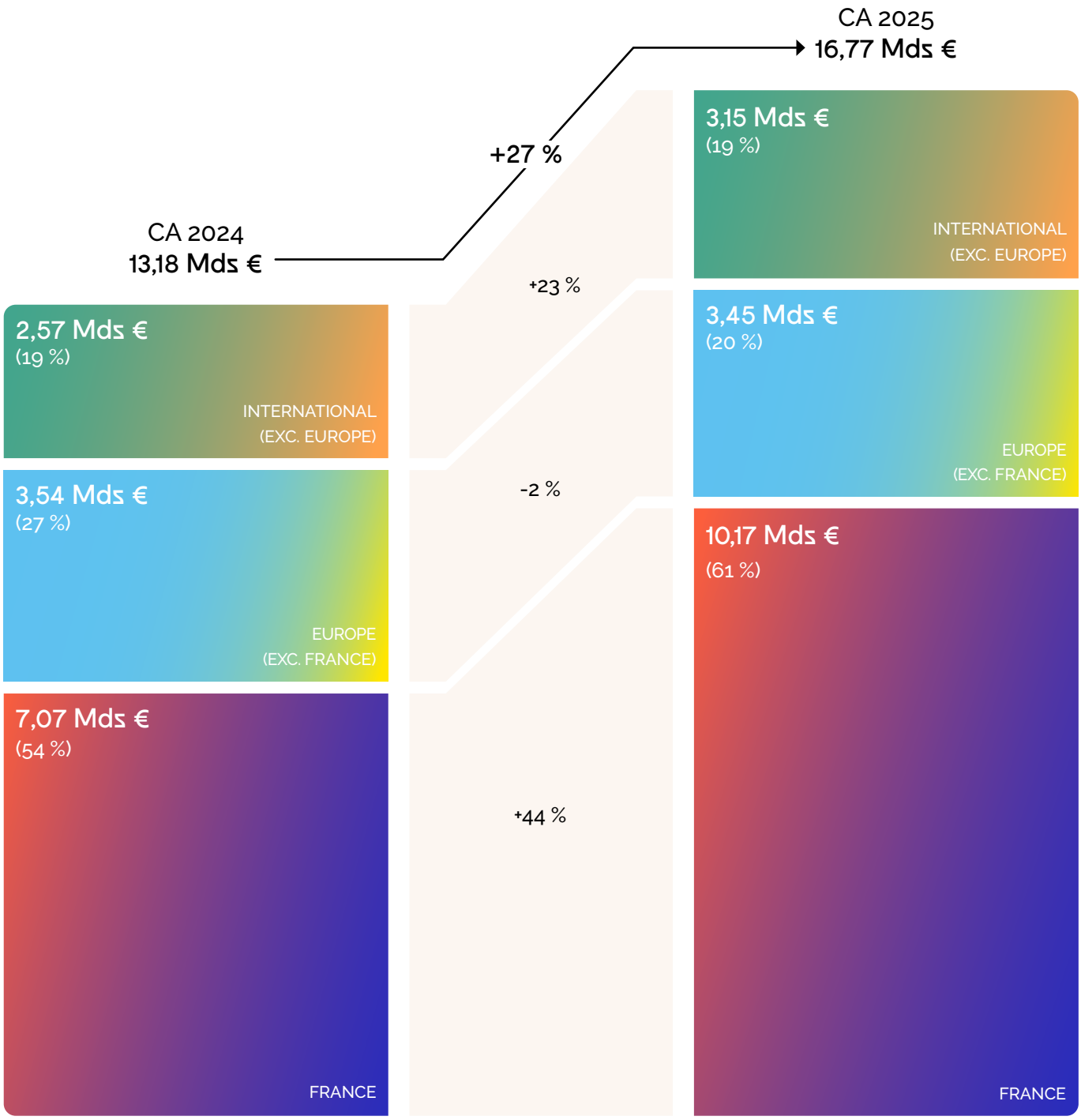
Ce dynamisme dépasse désormais le seul Royaume-Uni : la France et l'Allemagne accueillent aussi des mega-tours à tous les stades, du français AMI Labs (plus gros tour d'amorçage jamais réalisé en Europe) à l'allemand Neura Robotics (plus gros tour robotique jamais levé en Europe).

Cette concentration s'accompagne d'une plus grande sélectivité : les investisseurs financent moins d'entreprises, mais avec plus de conviction. »



Audrey Soussan
General Partner
Ventech

Une croissance du chiffre d'affaires redynamisée par le marché national



→ Les start-up renouent avec une forte croissance, leur chiffre d'affaires global progressant de 27 % en 2025.

→ LA PAROLE AUX INVESTISSEURS

« Ce qui porte la croissance dans le secteur de l'innovation, c'est la combinaison entre capital et marché.

Ces vingt dernières années, nous avons réussi à retrouver la dynamique du couple capital-marché à l'échelle nationale, afin de servir notre marché intérieur et de créer un écosystème de fonds de capital-investissement aujourd'hui reconnu comme l'un des plus denses d'Europe. Cette réussite est le fruit d'une véritable renaissance de la tradition entrepreneuriale et Technologique française. Toutefois, la croissance est condamnée à stagner si elle reste cantonnée au seul marché français.

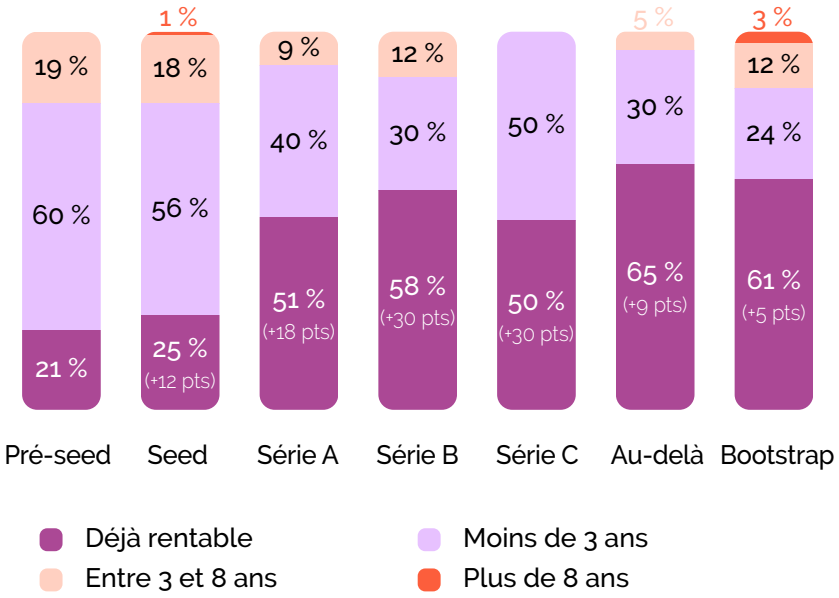
La prochaine étape nécessaire pour nos entreprises, c'est désormais l'Europe, mais cet objectif reste difficile à atteindre à cause de la fragmentation du marché unique européen et par l'absence d'une véritable union de l'épargne et de l'investissement à l'échelle continentale. »



Benoist Grossmann
Managing Partner - Eurazeo Tech
Co-Président - France Digitale

Plus de la moitié des start-up sont rentables post série A

Horizon de rentabilité



En 2025, la part des entreprises rentables a fortement augmenté, notamment pour les scale-ups en séries B et C (+30 %). Cette rentabilité est surtout une nécessité : lever des fonds étant devenu plus difficile, les start-up doivent atteindre l'équilibre plus tôt. C'est aussi un changement de paradigme chez les investisseurs puisqu'une forte croissance ne suffit plus, il faut démontrer un horizon de rentabilité clair et crédible à court terme. La situation reste toutefois inégale selon les secteurs. La diffusion rapide de l'IA générative bouscule le logiciel, tandis que l'industrie subit la hausse des prix des matières premières liée aux tensions géopolitiques. Ces pressions ont conduit nombre de start-up à réviser leurs objectifs de rentabilité.

Défaillances de start-up, qu'en est-il vraiment ?

On entend régulièrement que les défaillances de start-up auraient atteint un niveau record. Cette affirmation mérite une prise de hauteur : si la multiplication des chocs économiques et politiques fragilise l'activité de nombreuses jeunes pousses, elles ne sauraient être les seules concernées.

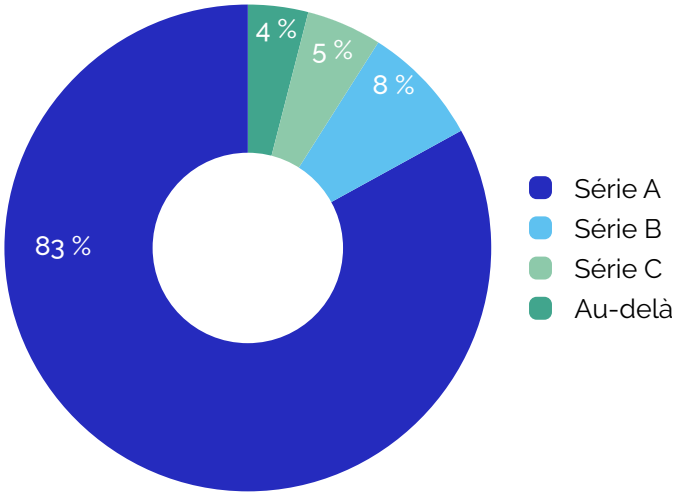
En effet, selon la Banque de France, la France a enregistré 68 564 défaillances d'entreprises en 2025, un niveau historiquement élevé, mais dont la progression décélère nettement (+3,5 %, après +16,8 % en 2024). Rapportées à cet ensemble, les défaillances de start-up ne représentent qu'une fraction infime des procédures.

Cette mise en perspective est d'autant plus nécessaire que, sur la même période, la création de start-up continue de croître (+1800 en 2025). Pour un écosystème dont le mode de financement repose sur le capital-risque et donc sur une prise de risque assumée, ce « record » doit être fortement relativisé. À l'inverse, ces chiffres témoignent de la résilience de l'écosystème start-up et de sa capacité à porter l'économie française.

Les besoins des start-up et scale-up en amont de la présidentielle

A. Pouvoir grandir en européen

À quel stade de financement devient-il difficile d'accéder à des financements européens ? *(106 répondants)*



Des poches de financement souverain accessibles, mais pas assez profondes

Pour les entreprises interrogées, cette difficulté à l'accès aux financements à tous les stades provient notamment :

- d'une certaine aversion aux risques des investisseurs européens, par rapport aux investisseurs étrangers doublée lors des tours plus importants de plafonds encore insuffisants pour les tickets européens ;
- de lourdeurs administratives pour lever des fonds dans l'Union européenne ;
- du manque de fonds spécialisés pour des secteurs spécifiques en particulier Deep-Tech, HealthTech, industrie et Greentech qui pâtissent d'exigences de rentabilité à trop court terme pour ces projets.

À partir de la série B, on note également un plafonnement des tickets européens par rapport aux tickets internationaux et un engagement des acteurs publics limité pour faire effet de levier.

POUR LA MISE EN PLACE DE LA PRÉFÉRENCE EUROPÉENNE .

95 % des répondants partagent la conviction que la mise en place de la préférence européenne est souhaitable et qu'elle doit au moins prendre en compte la nationalité de l'entreprise contractualisant avec l'acheteur public. Parmi eux, une part substantielle (63 %) considèrent également pertinente la prise en compte de la chaîne de valeur du bien ou du service.

L'écosystème d'innovation partage **un fort consensus sur la mise en place d'un critère de préférence européenne dans la commande publique**. Cette préférence remplirait une double fonction : favoriser la croissance des entreprises européennes par l'accroissement de la demande et doter l'Europe d'outils institutionnels équivalents à ceux des autres grandes puissances Technologiques.

Un consensus se dégage également sur l'ambition de cette préférence, laquelle devrait porter d'abord et avant tout sur la nationalité de l'entreprise contractante avec les pouvoirs publics. Une partie de l'écosystème exprime une volonté encore plus forte, en souhaitant voir pris en compte également la nationalité des entreprises constituant la chaîne de valeur du bien ou du service.

B. Avoir les moyens de notre souveraineté

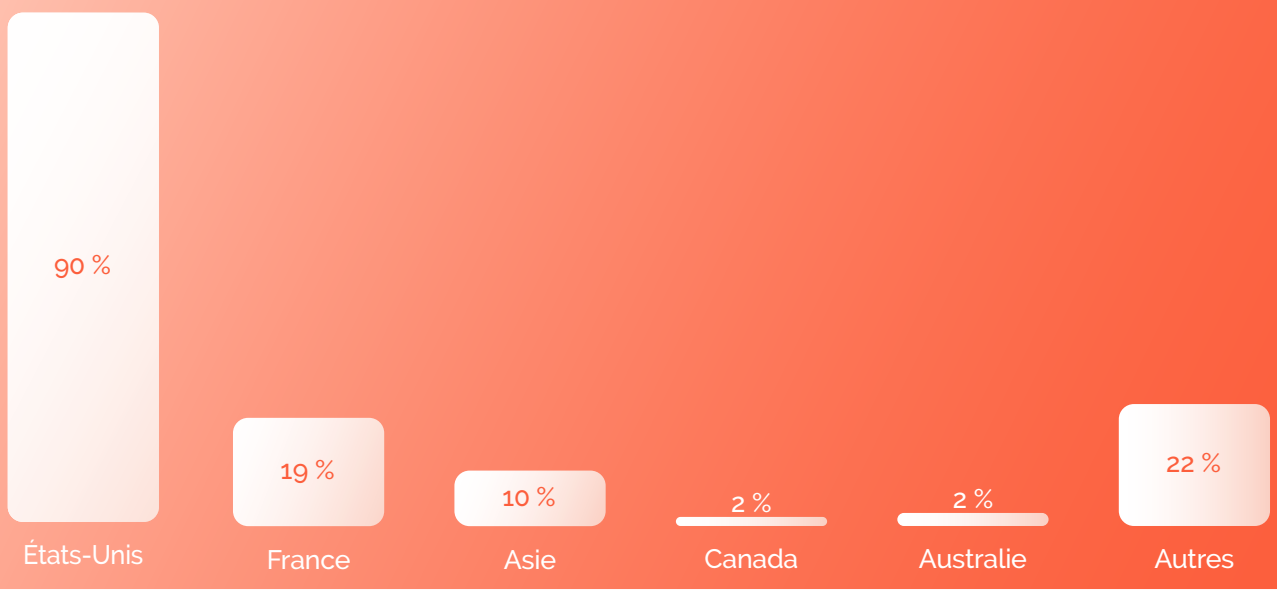
Recourir à des solutions étrangères, la condition pour passer à l'échelle ?

Une entreprise sur cinq se dit complètement dépendante de solutions étrangères pour au moins un type d'outils numériques (hébergement, support, SaaS, acquisition). En moyenne, 37 % des dépenses des start-up sont réalisées auprès de fournisseurs non européens pour ces outils.

Les dépenses auprès des fournisseurs non européens sont particulièrement élevées pour les start-up en série A (42 % à 51 % selon les thématiques), tandis qu'elles diminuent nettement pour les start-up plus matures (22 % à 35 % pour les au-delà).

Provenance des outils les plus utilisés par les start-up

Clé de lecture : 90 % des répondants ont au moins un outil provenant des États-Unis



→ LA PAROLE AUX ENTREPRENEURS

« L'enjeu de la souveraineté numérique est majeur, et l'Europe a une vraie carte à jouer.

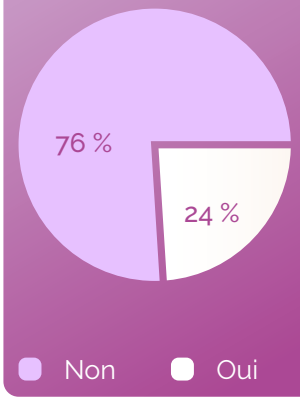
Notre souveraineté européenne se joue sur deux fronts : se protéger et riposter. Se protéger, c'est maîtriser nos dépendances critiques (chiffrement, réversibilité, continuité de service). Riposter, c'est construire des alternatives crédibles, créer des collaborations public-privée robustes et investir dans l'écosystème européen, partager la valeur de l'innovation, via des partenariats de recherche et des modèles open source pour faire progresser tout notre écosystème IA.

La vraie souveraineté n'est pas un repli, c'est un levier de compétitivité. »



Jean-Urbain Hubau
Directeur Général France
Doctolib

Entreprises qui ont déjà été confrontées à des pratiques anticoncurrentielles



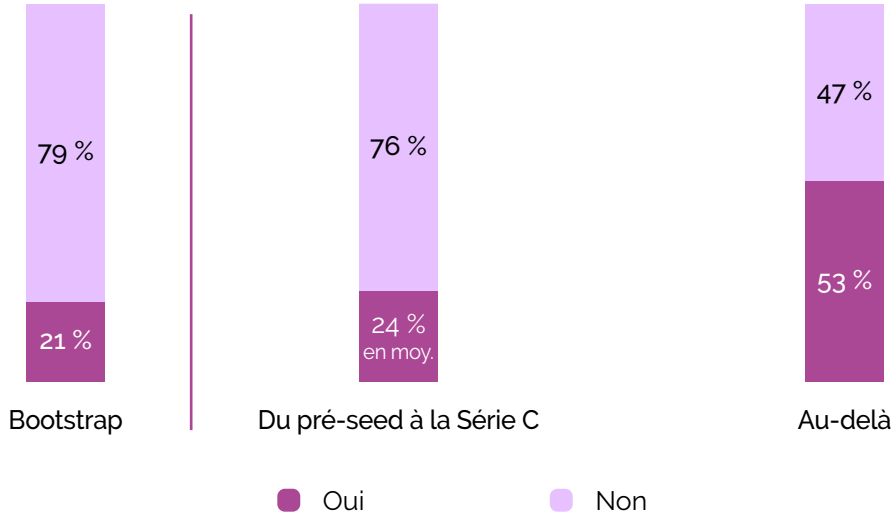
Le besoin de protéger des entreprises exposées à la prédation des acteurs dominants étrangers

Plus d'une entreprise sur quatre déclare avoir déjà été confrontée à des pratiques commerciales anticoncurrentielles de la part de grandes entreprises étrangères. Les abus prennent des formes diverses :

- 48 % des entreprises concernées ont subi de l'auto préférence[1] ;
- 46 % des entreprises concernées ont subi de l'enfermement contractuel[2] ;
- 42 % des entreprises concernées ont subi de l'abus de dépendance économique[3] ;
- et 29 % des entreprises concernées ont subi de la limitation d'interopérabilité[4].

Parmi ces entreprises, ce sont les start-up les plus matures qui sont le plus impactées (Série D et au-delà avec 53 % de ces dernières concernées). Les secteurs les plus touchés sont la défense (40 %), la DeepTech (29 %) et l'énergie (27 %).

Confrontation aux pratiques anticoncurrentielles par stade de développement



FDécryptage : les pratiques anticoncurrentielles

[1] Autopréférence : inclusion à coût nul ou réduit d'un co-produit au service qui faisait l'objet de la négociation

[2] Enfermement contractuel : pénalités économiques, pénalités Techniques en cas de rupture du contrat

[3] Abus de dépendance économique : forme d'exploitation où la partie dominante impose des conditions excessives

[4] Limitation de l'interopérabilité : formatage de fait des données hébergées pour rendre plus difficile/long/coûteux la migration des données

→ LA PAROLE AUX INVESTISSEURS

« La souveraineté Technologique ne se décrète pas, elle se construit et surtout, elle se finance. Dans la DeepTech et la Défense, les talents sont là, mais les start-up européennes peinent à trouver le capital de croissance nécessaire pour passer à l'échelle sans dépendre de financements ou de clients non-européens, Américains ou Chinois en particulier.

Chez AVP, avec tous nos fonds et en particulier avec E2D, notre fonds spécialisé sur la DefenseTech, co-géré avec Earlybird, nous voulons prouver que le capital privé peut utilement contribuer à financer à long terme les entreprises clefs pour notre souveraineté, tout en offrant des opportunités d'investissement uniques pour les investisseurs institutionnels européens. Eux aussi, doivent comprendre qu'ils ont un rôle critique à jouer en ce qui concerne la souveraineté européenne en dirigeant l'épargne vers les secteurs clefs pour notre indépendance. »



François Robinet
Managing Partner
AVP

LES LEVIERS POUR RÉDUIRE LA DÉPENDANCE STRUCTURELLE .

Les entreprises Technologiques européennes sont confrontées à des enjeux de dépendance structurelle décuplés à cause des pratiques anticoncurrentielles de certains de leurs fournisseurs clés étrangers : autopréférence, enfermement contractuel ou encore abus de dépendance économique.

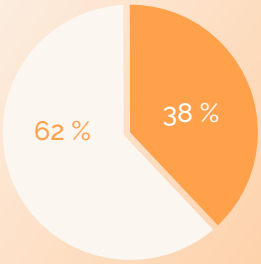
Face à cela, les entreprises sondées estiment d'abord souhaitable de mettre en place des dispositifs publics d'incitation au recours à des acteurs européens pour certains usages jugés stratégiques afin de dynamiser les entreprises continentales (pour 77 % des répondants), puis entamer une action réglementaire afin de renforcer les contrôles et de mieux faire appliquer le droit de la concurrence européenne (pour 52 % des répondants ayant subi des pratiques anticoncurrentielles), enfin mener des campagnes de sensibilisation sur les pratiques anticoncurrentielles (pour 37 % des répondants).

France Digitale alerte depuis de nombreuses années sur ces pratiques, notamment en portant plainte devant la CNIL en 2021 contre Apple concernant les conditions du dispositif d'*App Tracking Transparency*, depuis sanctionnées par l'Autorité de la Concurrence .

L'association soutient l'exécutif européen dans la mise en oeuvre rigoureuse du Règlement sur les marchés numériques ("DMA") et salue les différentes procédures engagées à l'encontre des contrôleurs d'accès désignés.

C. S'appuyer sur des politiques publiques adaptées et stables

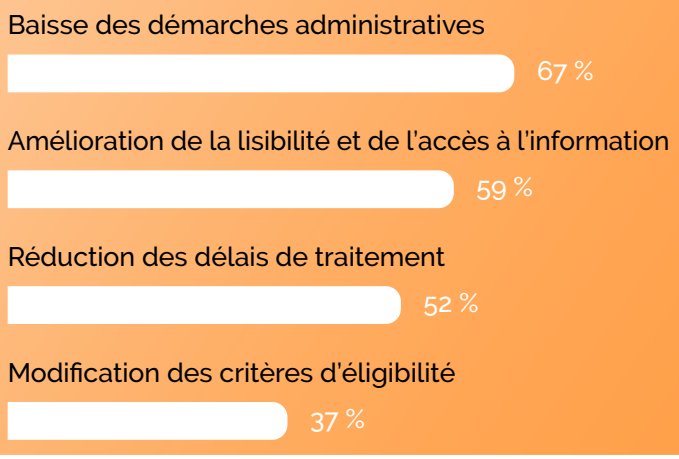
La commande publique : un levier économique indispensable mais difficilement atteignable pour les start-up

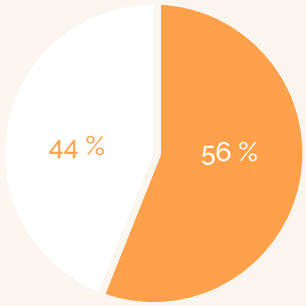


→ **62 % des start-up ne tentent même pas leur chance auprès des marchés publics**. Pour 67 % d'entre elles, le principal frein exprimé est la complexité des démarches administratives pour répondre à des AOP (Appel d'Offres Public).

Solutions pour rendre les marchés publics plus attractifs pour les start-up

(159 répondants)

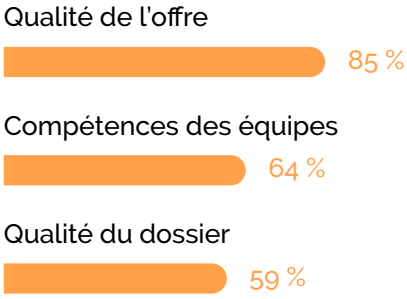




→ **56 %** des start-up ayant déjà répondu à un appel d'offres public ont **plus souvent perdu que gagné** ces AOP.

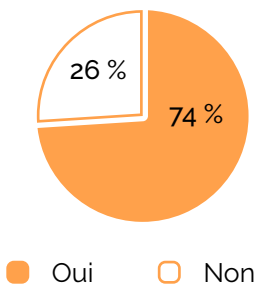
(95 répondants)

TOP 3 des atouts pour gagner des appels d'offres *(39 répondants)*

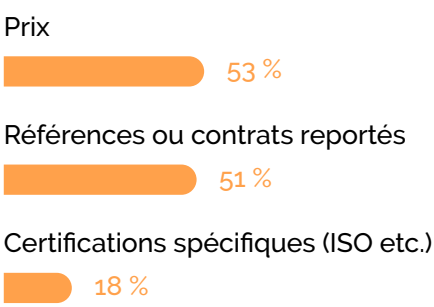


Pertes de marchés face à des entreprises européennes

(53 répondants)



TOP 3 des freins aux gains des appels d'offres *(45 répondants)*



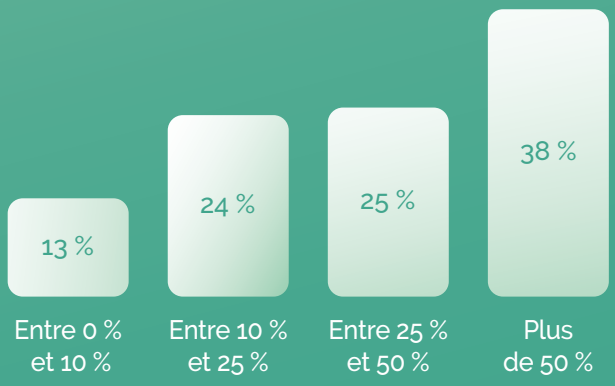
APPELS D'OFFRES PUBLICS : VERS PLUS DE CONFIANCE ?

Pour ce qui est des entreprises qui ont déjà répondu à un appel d'offre, 56 % d'entre elles ont plus souvent perdu que gagné.

Dans ces cas-là, ce n'est pas la qualité de leur offre ni les compétences de leurs équipes qui entraînent la perte, mais bien l'historique des contrats similaires et le prix.

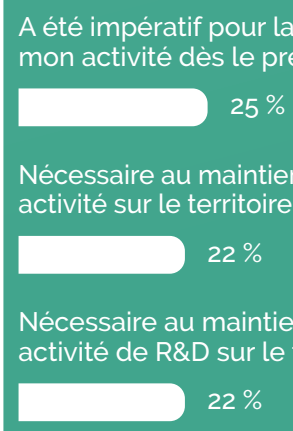
Les dispositifs publics de soutien

Part des dépenses en R&D des start-up dans les dépenses totales



L'importance du CIR pour les start-up qui y ont eu recours

(Crédit Impôt Recherche)



→ 38 % des répondants allouent plus de la moitié de leurs dépenses à la R&D. Dans le secteur de la DeepTech cela concerne plus de 71 % des entreprises.

→ Si le CIR apparaît comme un dispositif indispensable, **de nombreuses entreprises interrogées se disent favorables à la mise en place de conditions d'attributions pour plus d'efficacité**. 30 % sont pour un bénéfice conditionné au maintien de la R&D en France et en Europe, contre un renforcement du dispositif innovant.

LES DISPOSITIFS PUBLICS DE SOUTIEN : UNE DES CLEFS DE LA RÉUSSITE POUR RESTER DANS LA COURSE À LA COMPÉTITIVITÉ .

L'action publique est un catalyseur de croissance pour l'écosystème. Si elle ne substitue en aucun cas aux acteurs privés, elle permet un effet de levier important pour accélérer et conserver la R&D des entreprises en France. Son intensité doit être a minima maintenue pour parvenir à un écosystème viable et souverain.

Suite →

Les entreprises Technologiques françaises ont conscience de l'impératif de rigueur budgétaire,c'est pourquoi 30% d'entre elles proposent de conditionner l'attribution du CIR au maintien de la R&D en France et en Europe.

Du côté de la commande publique, le manque de confiance des acheteurs publics freine l'accès à des marchés qui seraient pourtant bénéfiques pour l'écosystème : des solutions européennes innovantes seraient utilisées par des administrations continentales et des acteurs nationaux auraient alors l'opportunité de prouver qu'ils sont à la hauteur, en mettant de côté le manque de contrats similaires gagnés. Ces derniers pèsent aujourd'hui trop dans la balance des raisons expliquant les pertes de marchés publics.

Ce manque de confiance se traduit dans les chiffres : seules 29 % des start-up et jeunes entreprises européennes ont tenté d'accéder aux marchés publics[1]. En France, ces derniers ne représentent que 17 % des revenus des start-up, alors que 71 % d'entre elles se disent pourtant intéressées. Les freins identifiés sont principalement des cycles de vente trop longs, la difficulté à entrer en contact avec les acheteurs, les appels d'offres mal calibrés pour des jeunes entreprises et le manque d'information. Pour lever ces obstacles, le mécanisme d'appel à projets de développement de services (*Service Development Call*, ou SDC) propose de créer des marchés pluriannuels prévisibles : après identification des besoins et consultation public-privé confirmant une demande non satisfaite, des acheteurs s'engagent financièrement (par exemple un million d'euros par an) pour garantir l'adoption du futur service, avant le lancement d'un appel d'offres dont le lauréat développera le produit en deux ans, avec des revenus garantis dès le lancement (par exemple 50 millions d'euros sur trois à cinq ans). En sécurisant la demande en amont, ce modèle réduit le risque commercial qui pèse sur les start-up, s'affranchit du critère pénalisant des références déjà gagnées et crée un marché prévisible pour des solutions européennes, réduisant d'autant la dépendance Technologique du continent.

La commande publique gagnerait également à être simplifiée et rendue plus accessible aux entreprises innovantes. Les trois leviers plébiscités par les répondants sont :

- la baisse des démarches administratives (dans 67 % des retours) ;
- l'amélioration de la lisibilité et de l'accès à l'information (dans 59 % des retours) ;
- la réduction des délais de traitement (dans 52 % des retours).

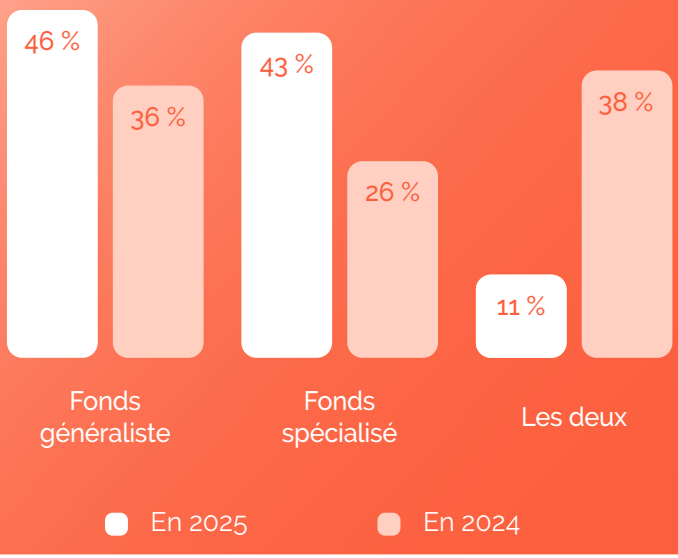
[1] op.europa.eu

03

L'ÉCOSYSTÈME VC EN 2026

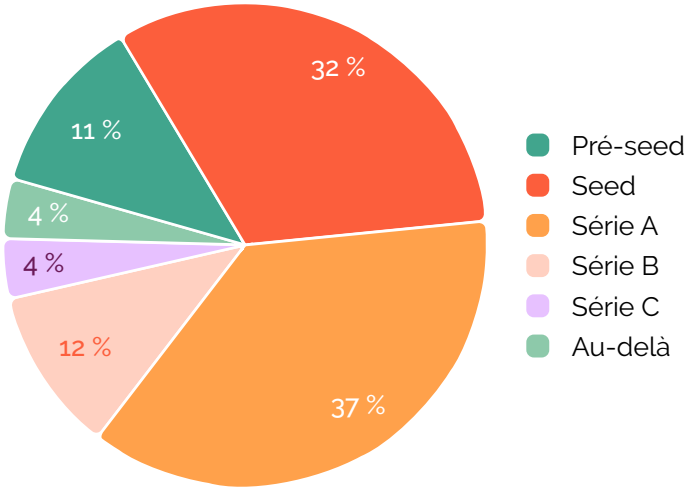
Profils des VC interrogés

Types de fonds interrogés



Financements réalisés par stade de levée de fonds

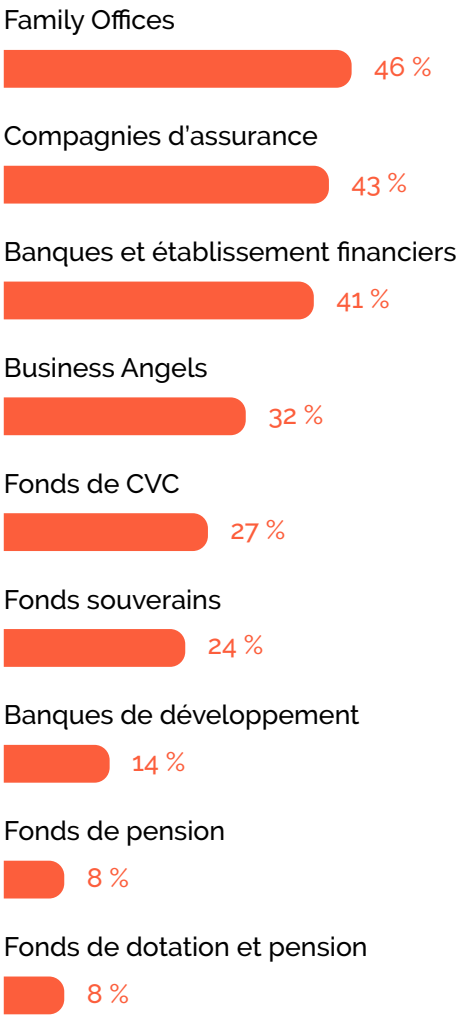
(37 répondants)



→ En moyenne 37 % des financements totaux réalisés par les VC sont réalisés en Série A. La Seed représente 32 % en moyenne des financements totaux des VC.

Limited Partners cités par les VC

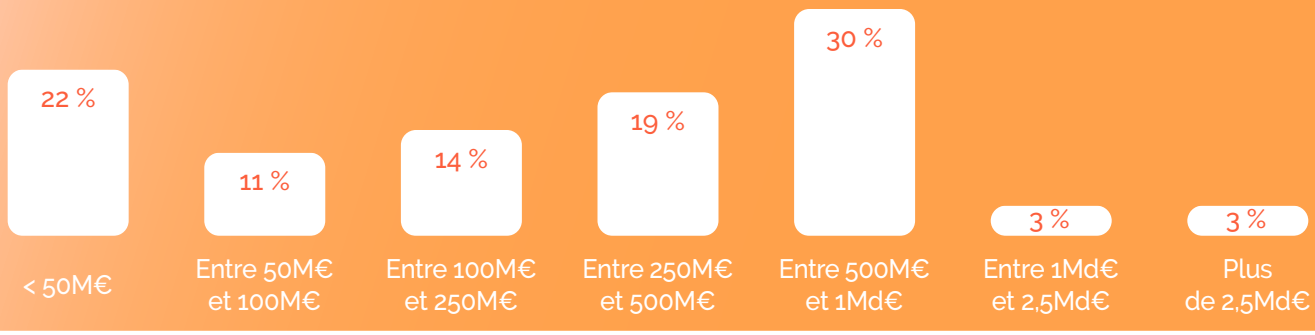
(37 répondants)



→ Les profils des *Limited Partners* des VC sont principalement les *Family offices* (46 %), les compagnies d'assurance (43 %) et les banques et établissements de financement privés (41 %). Les *Business angels* sont cités, quant à eux, par 32 % des VC interrogés.

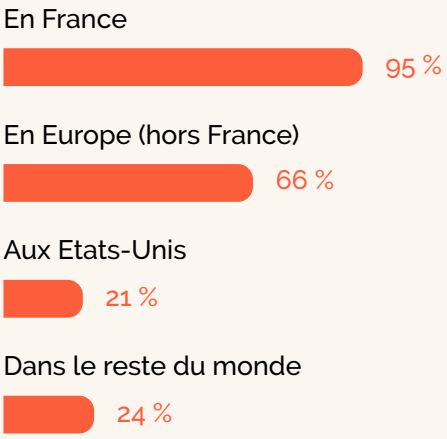
Les actifs sous gestion chez les VC français

(37 répondants)



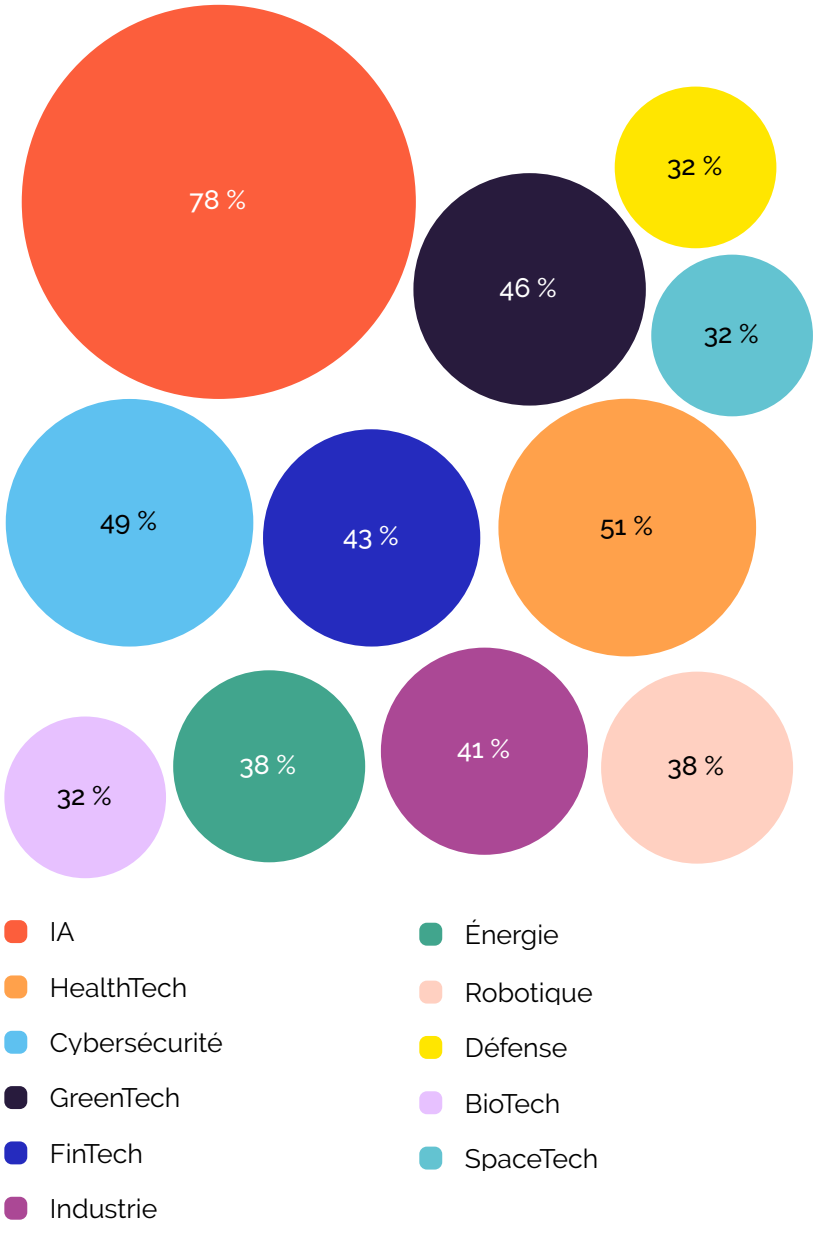
Où les VC déploient leurs fonds ?

(37 répondants)



Les secteurs privilégiés pour les investissements *(37 répondants)*

Clé de lecture : 78 % des VC investissent dans l'IA



L'INVESTISSEMENT EN FRANCE .

En 2025, 78 % des fonds de capital-risque ont investi dans l'IA et les projections sont les mêmes pour la période à venir en 2026-2027. La santé se hisse sur la deuxième marche attirant 51 % des investissements. La cybersécurité complète le podium avec 49 % et la GreenTech suit de près à 46 %.

Fait à souligner, si l'industrie a attiré 41 % des investissements en 2025, une hausse de 13 points est attendue en 2026-2027 pour faire du sujet le troisième secteur le plus porteur pour les VC français.

De même, le champ d'action géographique des VC français est maintenu en Europe.

Enfin, chez les VC interrogés, 51 % des fonds sont dédiés à l'investissement dans de nouvelles entreprises, des sommes qui annoncent être fléchées de manière prépondérante vers l'IA, la robotique, le quantique et les semi-conducteurs en 2026-2027.

Une situation contrastée en matière d'investissements, de financement et d'*exits*

Nombre moyen de nouveaux investissements prévus en 2026 *vs* réalisés en 2025 *(37 répondants pour 2026, 39 répondants pour 2025)*

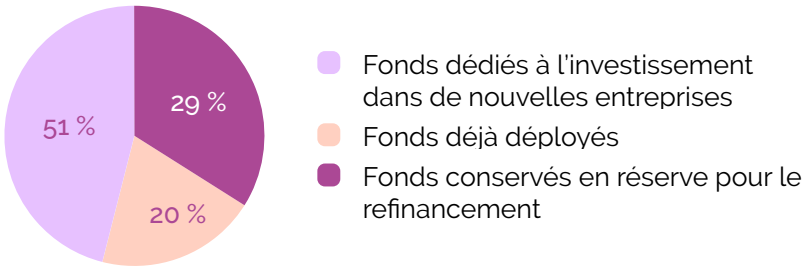


→ Les VC interrogés ont près de 2000 participations actives en 2026 et prévoient 335 nouveaux investissements dans les 12 prochains mois.

La tendance de 2025 est conservée, avec une moyenne de 9 investissements par fonds attendus en 2026.

Est-ce qu'il reste des fonds à investir chez les VC ?

(35 répondants)

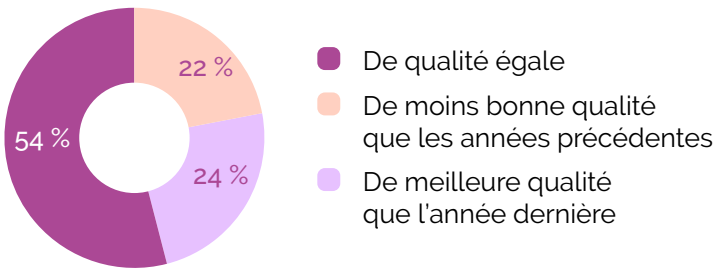


→ En moyenne, les fonds interrogés :

- ont déjà déployé 20 % de leurs montants souscrits ;
- conservent 29 % en réserve pour le refinancement de leur portefeuille ;
- dédieront 51 % à de nouveaux investissements.

Quelle est la qualité du *dealflow* ?

(37 répondants)



Près de 80 % des VC interrogés considèrent que le *dealflow* est de qualité égale et même supérieure pour plus du quart d'entre eux comparé aux années précédentes.

Néanmoins, **50 % des VC interrogés témoignent d'une difficulté à financer des projets français et européens**, dès la série B pour 72 % d'entre eux.

LES EXITS EN FRANCE .

Les sorties, opérées par les fonds à l'occasion d'un *exit* industriel ou lors du relai à un fonds de secondaire, sont une composante essentielle du cercle vertueux de l'investissement dans l'innovation.

En 2025, de nombreuses opérations ont encore lieu au profit d'acteurs extra-européens : +35 % des VC déclarent que + de 50 % de leur portefeuille est concerné.

Deux raisons principales sont évoquées par les répondants :

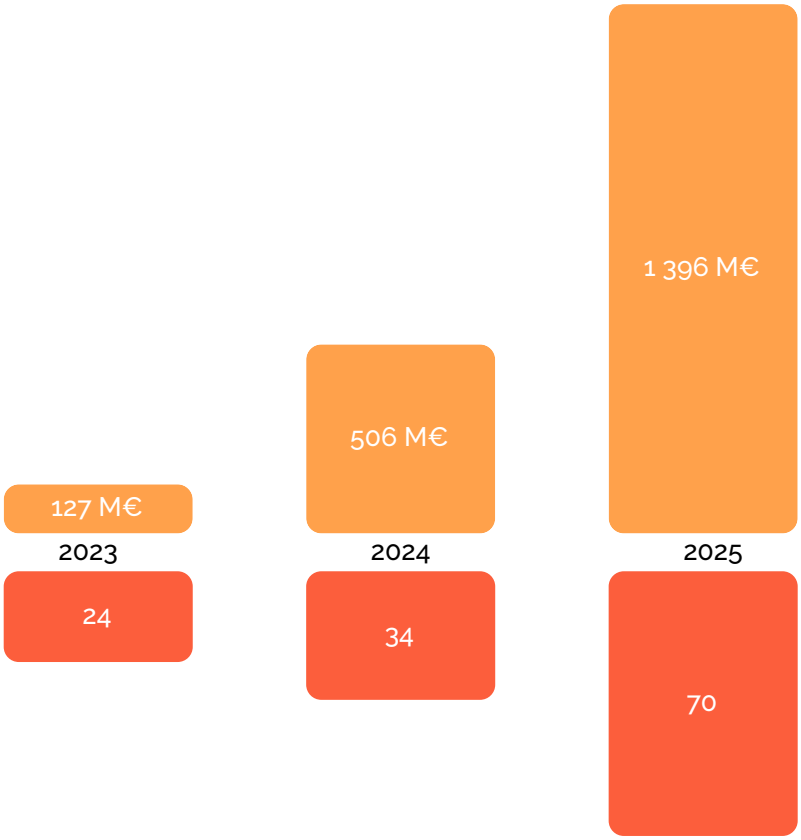
- le manque d'acquéreurs français et européens capables d'engager les montants requis (première à deuxième raison pour 90 % des VC interrogés) ;
- l'incapacité du marché boursier national à financer nos start-up au bon niveau de valorisation (première à troisième raison invoquée pour 50 % des VC interrogés).

Face à ces blocages structurels, France Digitale invite à approfondir les poches de liquidités disponibles au travers d'une plus grande contribution des institutionnels et un meilleur fléchage de l'épargne française et européenne.

Afin de préserver le dynamisme des *exits* au sein de l'écosystème, il est primordial que leurs éventuels contrôles (concentrations/investissements étrangers) soient les plus prévisibles et les plus ciblés possibles, afin de ne pas dissuader d'éventuels acheteurs.

Une situation contrastée en matière d'investissements, de financement et d'*exits*

Tendances des *exits* entre 2023 et 2025 en M€ *(31 répondants)*



→ **Nombre d'*exits* en forte accélération :** 24 en 2023, 34 en 2024, puis 70 en 2025, soit près de 3 fois plus en deux ans.

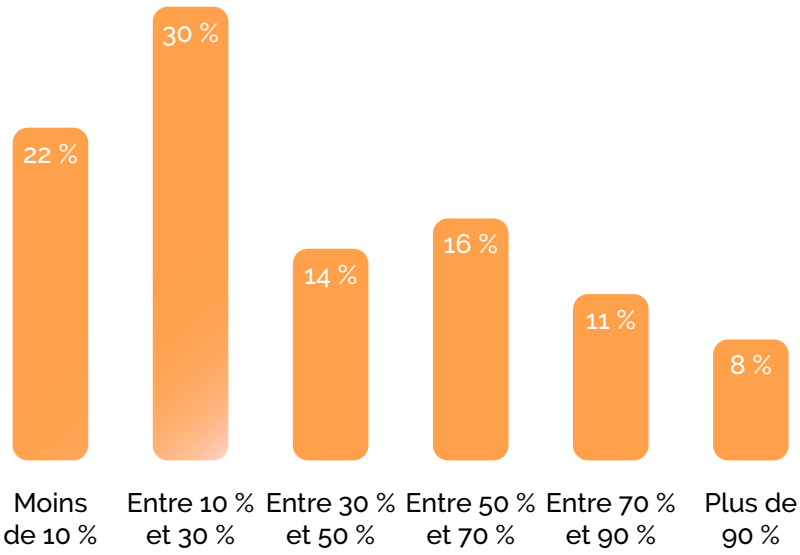
Montants cédés multipliés environ par 11 : de 127M€ en 2023 à 506M€ en 2024, puis 1 396M€ en 2025.

Taille moyenne des opérations en hausse : environ 5M€ par exit en 2023 contre près de 20M€ en 2025, signe d'exits plus matures et mieux valorisés.

- Montants cédés
- Nombre d'exits

Part des *exits* au profit d'acteurs non-européens *(37 répondants)*

Clé de lecture : chez 22 % des répondants, moins de 10 % des exits de leur portefeuille sont au profit des acteurs non européens.



Causes des *exits* au profit d'acteurs non-européens

(37 répondants)

Manque d'acquéreurs stratégiques français et européens capables d'engager de gros montants — 40 %

Incapacité du marché boursier national à financer nos start-up au bon niveau de valorisation — 18 %

Marché européen des capitaux inachevé — 13 %

→ LA PAROLE AUX EXPERTS

« Le premier semestre 2026 confirme le retour d'une dynamique positive du capital-risque français et une concentration accrue des investissements autour de quelques thématiques stratégiques. Les logiciels et l'IA dominent largement les financements, devant les FinTechs et les Sciences de la vie. Les opérations les plus importantes du semestre illustrent la priorité accordée aux Technologies capables de renforcer la compétitivité et la souveraineté économique européennes.

Les intentions d'investissement pour 2026-2027 prolongent cette tendance. La DeepTech demeure la priorité des investisseurs français, tandis que la Défense et la SpaceTech affichent une nette progression dans les thèses d'investissement. Cette orientation est cohérente avec les nouvelles priorités industrielles et géopolitiques de l'Europe. On peut toutefois regretter que la robotique et le quantique n'apparaissent pas davantage parmi les secteurs prioritaires alors qu'ils constituent des piliers des stratégies Technologiques menées par plusieurs grands pays européens. La France dispose pourtant d'atouts reconnus dans ces domaines et pourrait nourrir une ambition plus forte pour faire émerger les futurs champions européens de ces Technologies clés. »

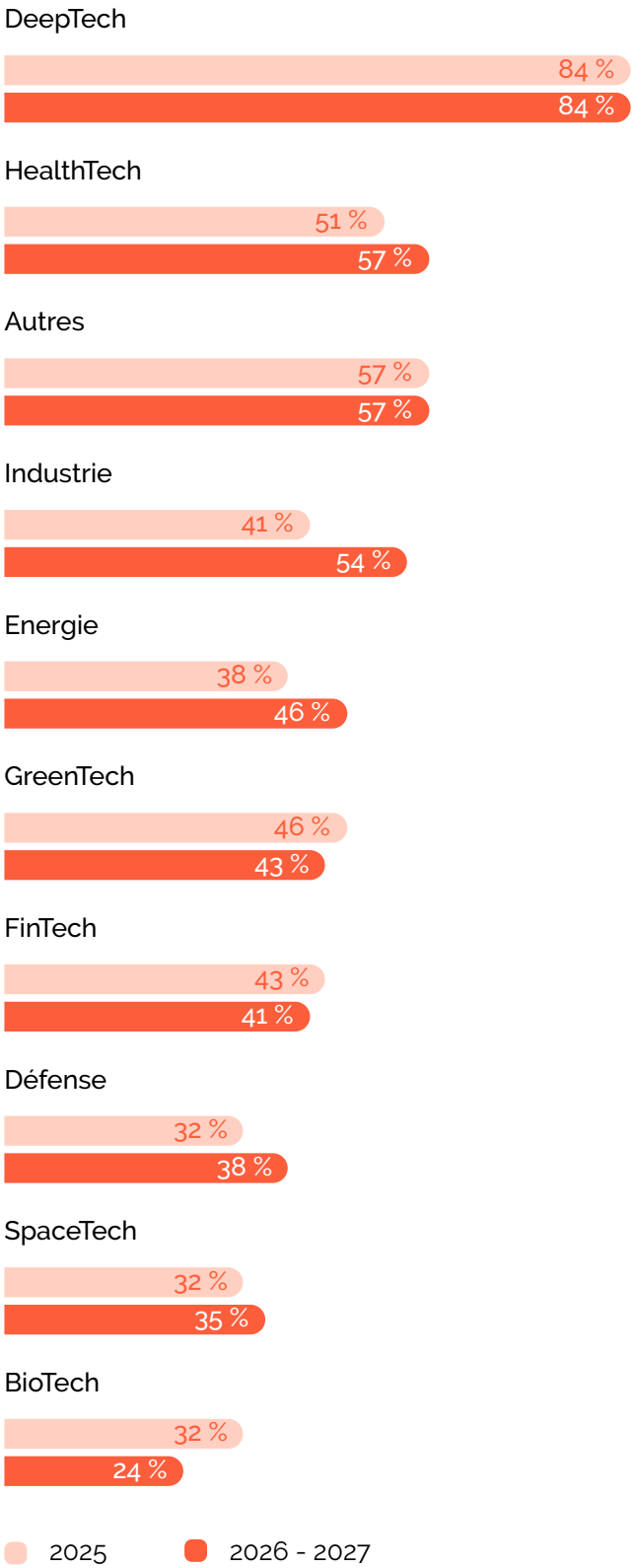


Franck Sebag
Associé, Managing Partner & Fast Growing Companies Leader
EY & Associés

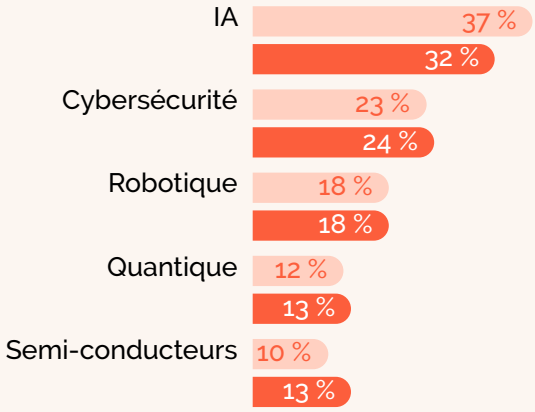
Évolution des thèses d'investissement

Secteurs où se porteront les investissements en 2026-2027 et où ils se sont portés en 2025

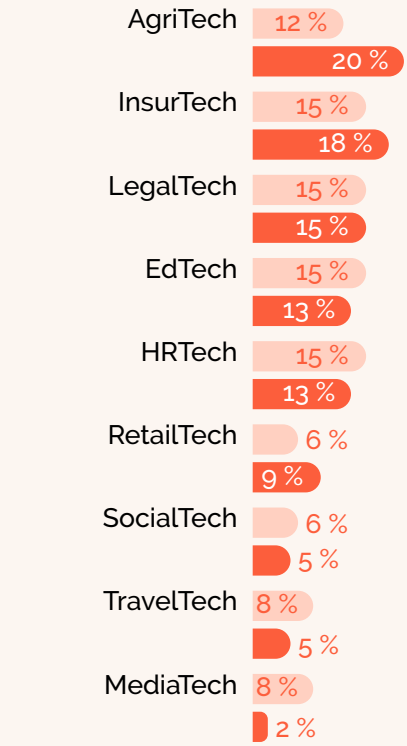
(37 répondants)



Répartition des réponses DeepTech



Répartition des réponses Autres



→ LA PAROLE AUX INVESTISSEURS

« En dix ans, la DeepTech est passée d'un segment de niche, méconnu ou perçu comme trop scientifique, trop long et trop capitalistique, à une catégorie centrale du Venture Capital. En tant que pionnier de l'investissement DeepTech en Europe, Supernova Invest a accompagné cette transformation et contribué à démontrer que le risque Technologique pouvait être compris, maîtrisé et converti en valeur industrielle.

Aujourd'hui, les enjeux de souveraineté, de transition énergétique, de santé et de réindustrialisation replacent l'innovation de rupture au cœur des priorités économiques.

La DeepTech n'est plus une périphérie du VC ; elle en devient l'un des principaux moteurs de création de valeur à long terme et de réponse aux enjeux critiques auxquels nos sociétés sont confrontées. »



Pierre-Emmanuel Struyven
Managing Partner
Supernova Invest

→ LA PAROLE AUX INVESTISSEURS

« Le marché se recentre sur des enjeux structurants tels que la souveraineté, l'industrie, l'énergie, la défense et les infrastructures Technologiques. Cette évolution nous paraît saine. Nous sommes convaincus qu'une part significative de la valeur se créera dans la couche applicative, qui reste encore insuffisamment financée.

Notre priorité est d'identifier les secteurs, souvent régulés et encore peu digitalisés, dans lesquels une approche *AI first* permet de repenser en profondeur les produits, les usages et l'expérience utilisateur. Cette transformation suppose également de financer les briques Technologiques qui rendent l'IA déployable à grande échelle dans des environnements régulés et critiques. Des couches souvent plus DeepTech, où se jouera aussi une part importante de la création de valeur. »



Matthieu Benkerant
Partner & COO
Founders Future

LES MÉCANISMES PRIORITAIRES POUR FINANCER LA CROISSANCE DE L'ÉCOSYSTÈME D'INNOVATION FRANÇAIS.

La mobilisation des ressources financières européennes (épargne, fonds institutionnels) pour financer la croissance des start-up, scale-up, PME et ETI innovantes est un enjeu clé pour notre écosystème dans les mois et années à venir.

Parmi les mesures prioritaires demandées et attendues par les VC pour le prochain quinquennat :

1. Réorienter l'épargne longue des particuliers vers le non-coté en fléchant davantage une partie de l'assurance-vie et des futurs produits d'épargne-retraite par capitalisation (PER) vers le VC et inciter le recours à ses produits.

   Quelques pistes concrètes : simplifier l'accès des fonds VC à l'assurance-vie (aujourd'hui trop complexe), créer des produits d'épargne dédiés avec labels de transparence et abaisser les tickets d'entrée pour démocratiser l'accès.

2. Assouplir les contraintes réglementaires pesant sur les investisseurs institutionnels

   La réforme de Solvabilité II et des ratios prudentiels pour libérer les capacités d'investissement des assureurs, banques et caisses de retraite dans le non-coté.

3. Renforcer et pérenniser les incitations fiscales ciblées

   Augmentation et simplification de l'IR-PME, allègement de la fiscalité sur les plus-values, maintien/renforcement des dispositifs JEI, sont autant de soutiens cruciaux à l'innovation qu'il est vital de maintenir et amplifier.

4. Construire une véritable dimension européenne du capital-risque

   L'union de l'épargne et de l'investissement à l'échelle européenne est citée comme la priorité à discuter avec le prochain exécutif pour un tiers des VC interrogés.

   Plusieurs réformes clés sont attendues pour les prochains mois : statut européen harmonisé pour les start-up/scale-ups (statut EU Inc), émergence de fonds de croissance pan-européens de taille significative (pour réduire la dépendance aux financements non-européens sur les gros tours) et union des marchés des capitaux avec un marché boursier de croissance européen pour offrir des sorties liquides.

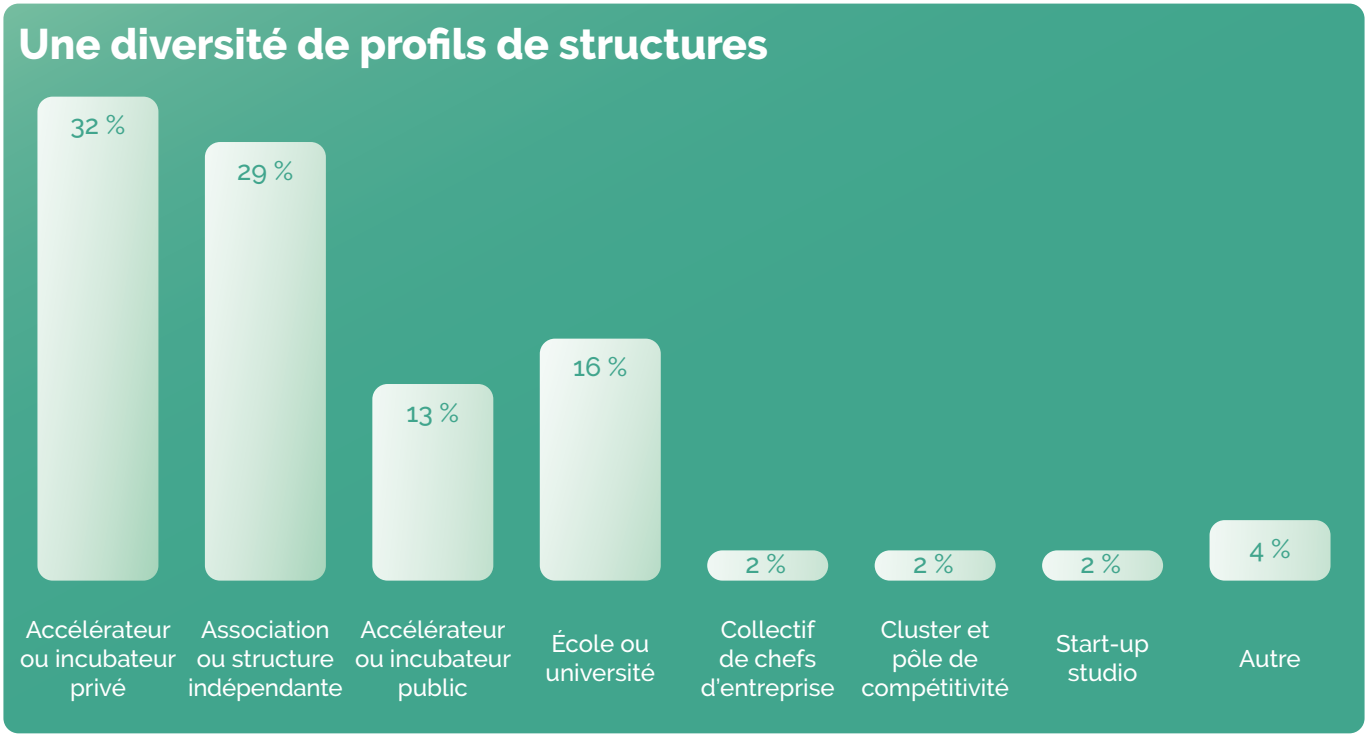
5. Un rôle catalyseur de l'État/BPI en phase early-stage

   Un renforcement du rôle de la BPI pour protéger les investisseurs de la première heure lors des tours successifs.

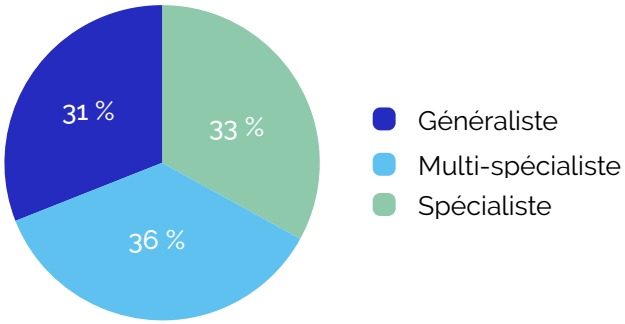
04 L'ÉCOSYSTÈME D'ACCOMPAGNEMENT DES START-UP EN 2026

Photographie de l'écosystème d'accompagnement au 30 juin 2026

Une diversité de profils de structures

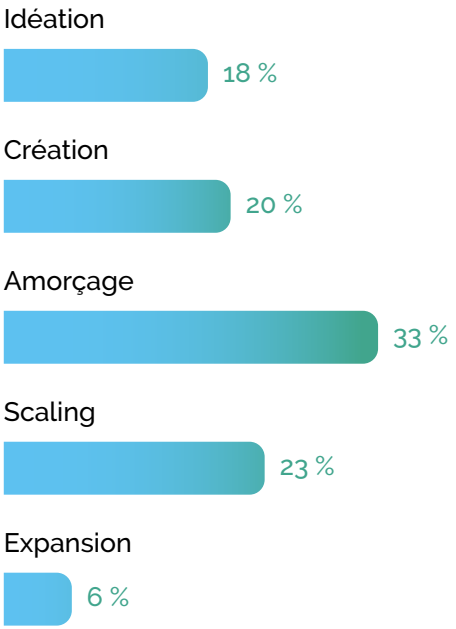


Type d'accompagnement



→ Les **45 structures** d'accompagnement interrogées accompagnent **6 200 entreprises** à l'année.

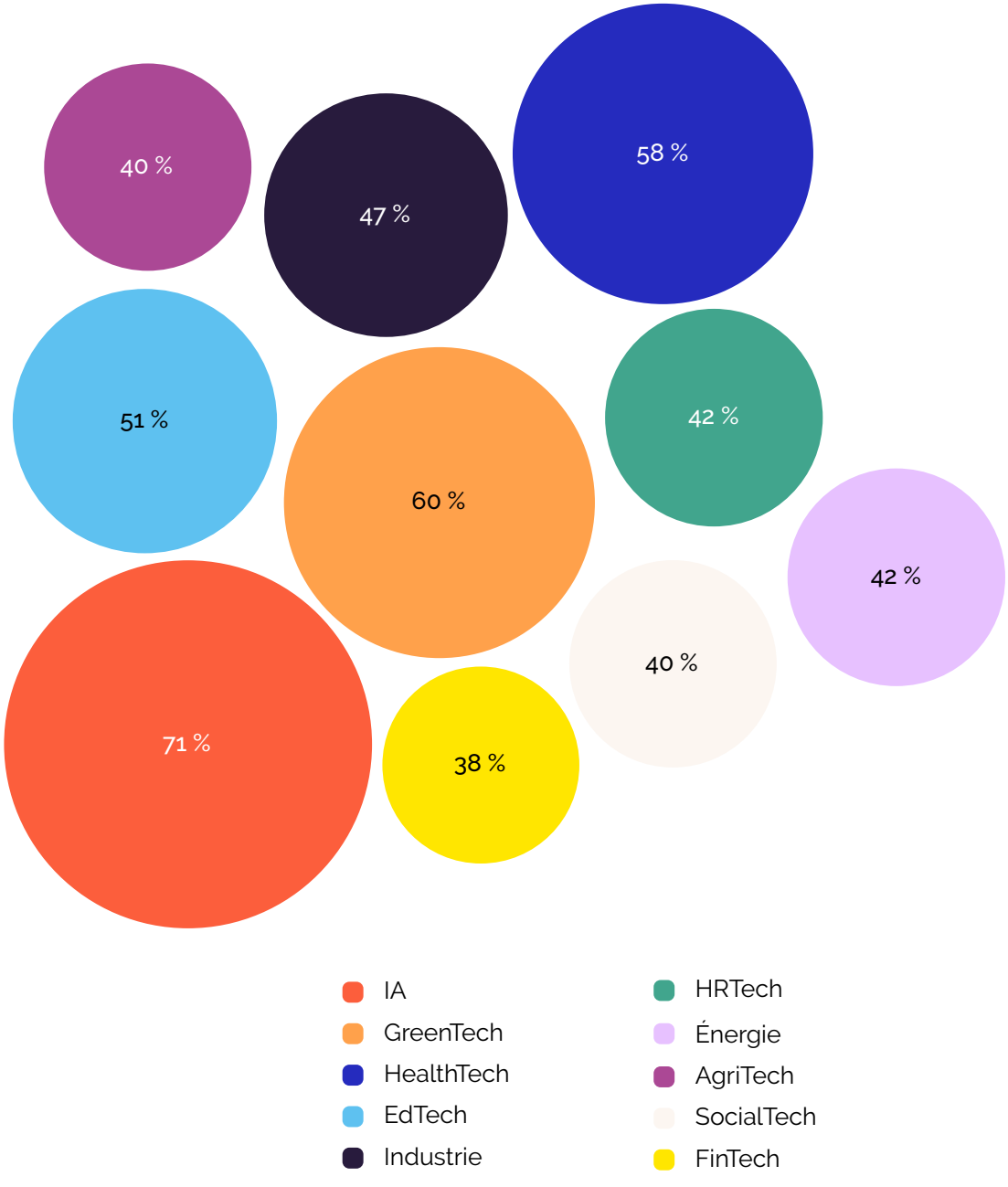
Niveau de maturité des entreprises accompagnées



- **18 ans**, c'est l'âge moyen des structures.
- **90 %** des entreprises accompagnées sont françaises.
- **5,4 %** sont européennes.
- **4,7 %** sont internationales.

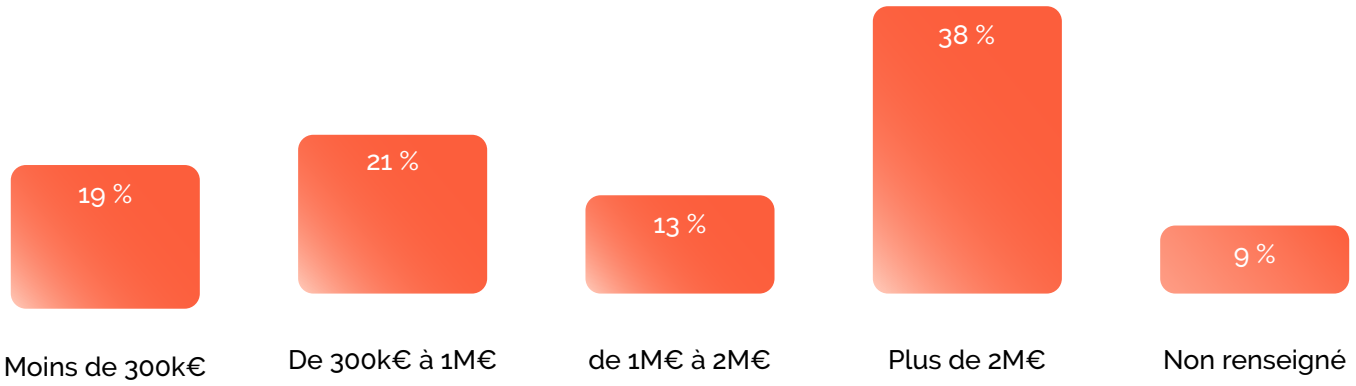
Top 10 des secteurs accompagnés

Clé de lecture : 40 % des accompagnateurs interviennent dans le secteur de l'AgriTech



Les structures d'accompagnement fabriquent des futurs champions…

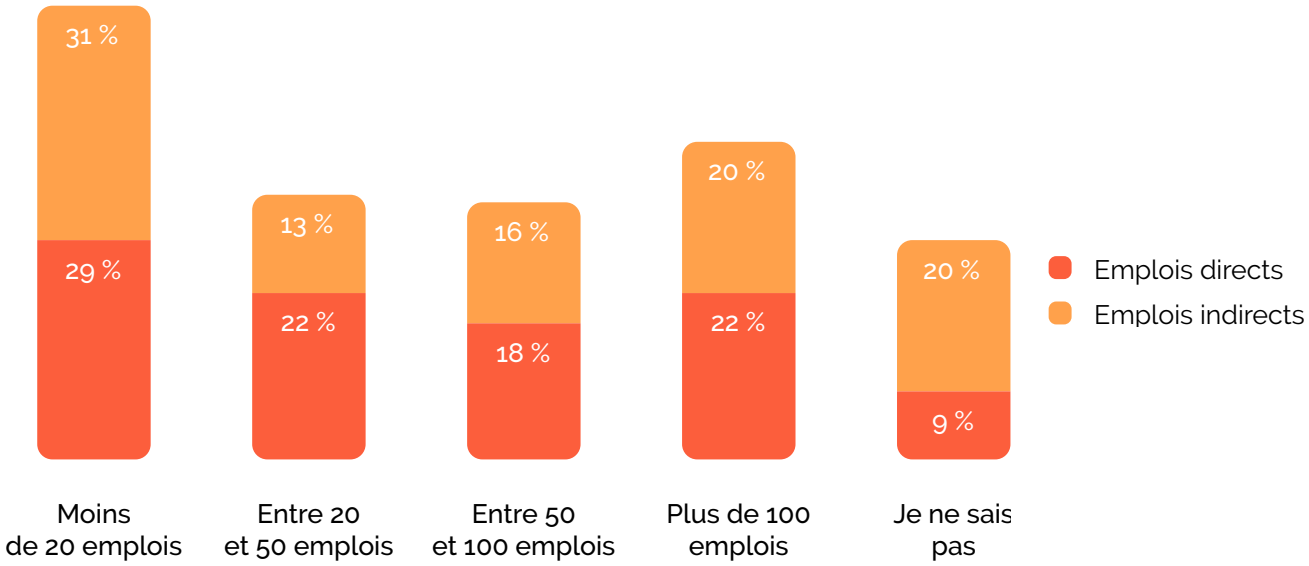
Chiffres d'affaires totaux des start-up accompagnées sur l'année 2025-2026



… et créent des emplois sur tout le territoire

Nombre d'emplois directs et indirects créés par les 6 200 start-up accompagnées

Clé de lecture : 22 % des start-up accompagnées emploient entre 20 et 50 personnes et 13 % start-up accompagnées sont à l'origine de 20 à 50 emplois indirects.



LA PAROLE AUX ACCOMPAGNATEURS ET AUX ENTREPRENEURS ACCOMPAGNÉS

« Face à une dépendance numérique européenne de 250 Md€ par an, faire émerger des champions cyber européens est vital pour renforcer notre indépendance Technologique. À l'heure de l'IA générative, qui banalise le développement logiciel, la Technologie seule ne suffit plus à faire la différence : tout se joue sur la vitesse d'accès au marché.

Chez CyGO Entrepreneurs, c'est précisément sur ce *go-to-market* que nous concentrons notre action auprès des entrepreneurs, en tant que co-fondateurs au sein de notre start-up studio ou au sein des programmes portés par Cyber Booster. Deux convictions guident notre action : la force du collectif, entre entrepreneurs et avec les utilisateurs et l'international dès le premier jour, on ne fera pas de champion européen sur le seul marché français. »



Aurélie Clerc
Directrice Générale & Co-founder
CyGO Entrepreneurs

« Être entrepreneur exige un réseau solide sur tous les sujets : financement, *product-market fit*, marché, recrutement et motivation d'équipe. Cyber Booster et Wilco ont joué ce rôle pour Cyberlib : nous introduire dans les bons réseaux.

Côté Cyber Booster : c'est un accès direct à l'écosystème cyber, aux institutions comme l'ANSSI et HEXATRUST, aux grands groupes, aux experts commerce/produit/marché et des fenêtres de visibilité sur les salons du secteur. Résultat : premières expérimentations avec des grands comptes et échanges avec des acteurs incontournables.

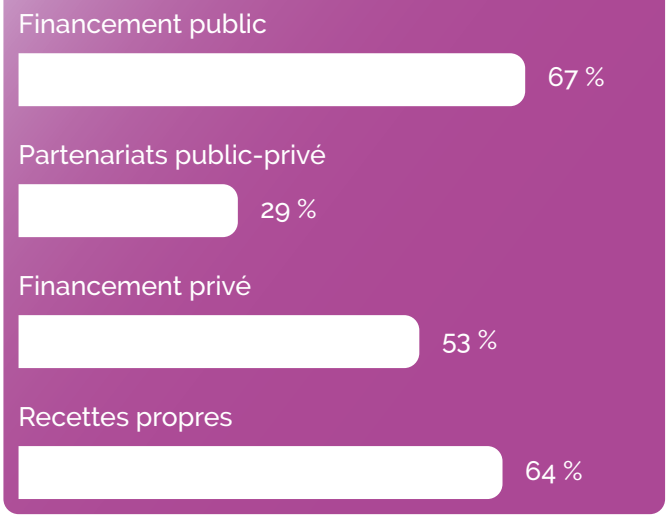
L'accompagnement, c'est aussi un vrai parcours pitch investisseurs : apprendre à présenter son projet de façon percutante face aux réseaux d'investissement. Il y a enfin la promo : se retrouver avec les meilleures start-up de la cyber émergente crée une vraie solidarité entre pairs partageant les mêmes problématiques. Au final, un maillon essentiel pour une approche à 360° du développement de Cyberlib. »



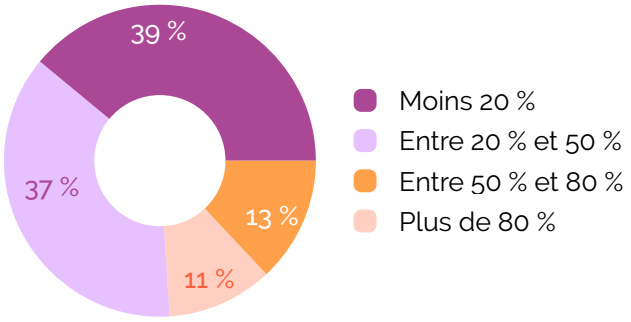
Richard Biquillon
Managing Director & Co-founder
Cyberlib (Promo Cyber Booster 2025-2026)

Un écosystème en quête de ressources pour consolider ses missions

Sources de financement des structures d'accompagnement

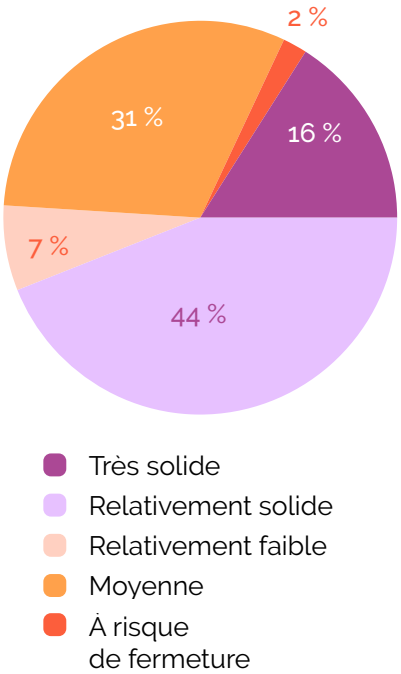


Part de l'équipe s'occupant des sources de financement de la structure

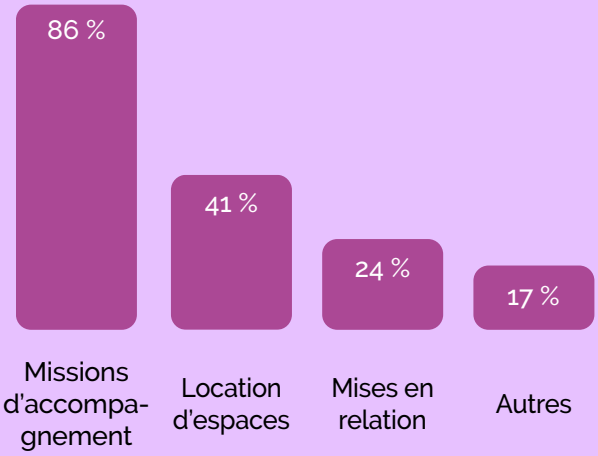


Solidité financière des structures

À l'horizon un an



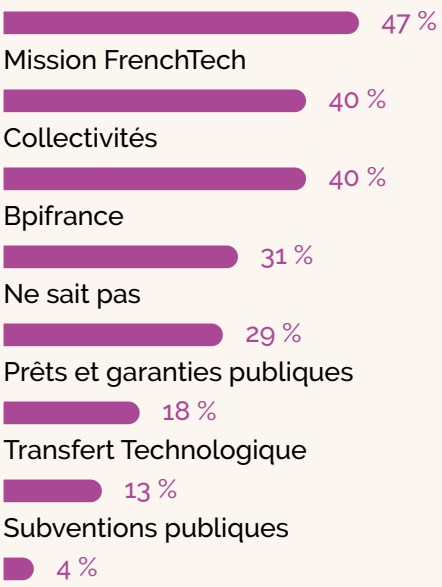
Focus sur les recettes propres des structures *(29 répondants)*



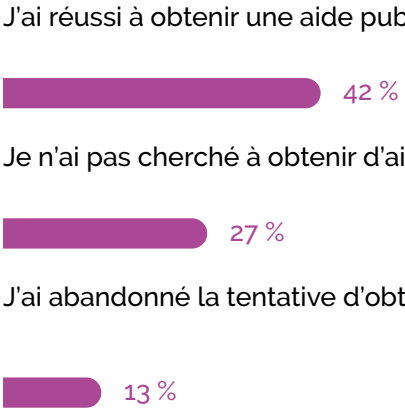
→ Ce tissu d'accompagnements repose sur un équilibre entre financements externes publics comme privés (voir page suivante) et autonomie financière alimentée majoritairement par la réalisation de leurs missions d'accompagnement rémunérées (86 %), mais également d'autres types de missions comme la privatisation de leurs espaces (41 %) ou des programmes payants de mise en relation entre acteurs (24 %).

L'Union européenne : premier financeur des structures d'accompagnement

Programmes de financement public *(38 répondants)*

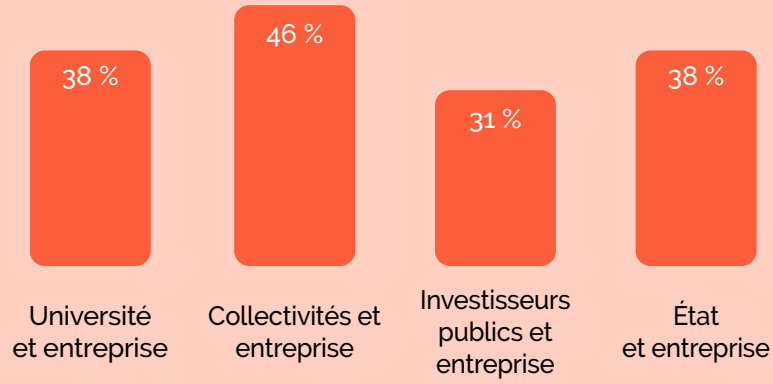


Top 3 : ressenti sur les dossiers d'aides publiques sur les 12 derniers mois



Focus sur les partenariats public-privé

(13 répondants)
Clé de lecture : parmi les structures qui effectuent des partenariats public-privés, 38 % des répondants l'ont fait avec une université.



→ Évolution des ressources issues de financements publics au cours des 12 derniers mois et évolution *vs* 2025 *(clé de lecture : lorsqu'une hausse des ressources issues de financements publics est observée chez une structure d'accompagnement, cette hausse est de 9 %)* :

- Hausse de vos ressources issues de financements publics : 11 % (-1 point)
- Hausse de vos ressources issues de financements privés : 24 % (+14 points)
- Baisse de vos ressources issues de financements publics : 51 % (+31 points)
- Baisse de vos ressources issues de financements privés : 24 % (-22 points)

Les structures d'accompagnement s'adaptent pour assurer leur capacité d'action à l'aide de nouveaux financements. Sur le front des bonnes nouvelles, leur capacité à mobiliser de nouvelles ressources auprès d'acteurs privés connaît une forte hausse. C'est sur le volet des financements publics que le bât blesse davantage : près de 42 % des structures déclarent que quand elles réussissent à obtenir des fonds publics, cela se fait avec difficulté et 13 % déclarent même avoir renoncé à obtenir ce type de financement.

→ LA PAROLE AUX ACCOMPAGNATEURS

« Face au durcissement de l'accès aux fonds publics, les incubateurs doivent aujourd'hui plus que jamais réduire leur dépendance à ces ressources.

La clé réside dans l'agilité et l'hybridation des modèles : développer et diversifier les partenariats privés, tout en déployant une offre de services complémentaires (location d'espaces, conseil).

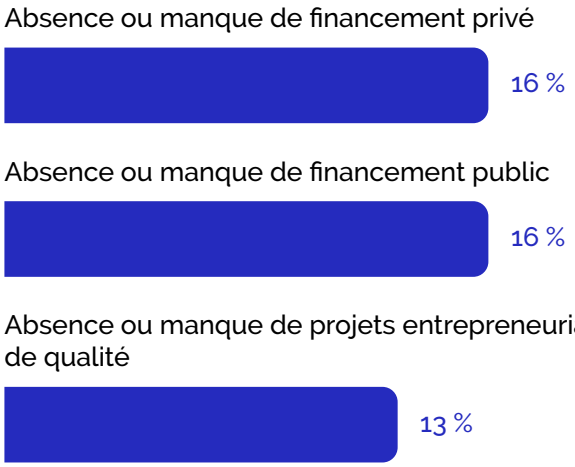
Enfin, la quête de pérennité doit être l'affaire de tous. Il est essentiel d'impliquer l'ensemble des équipes dans cette démarche de développement, plutôt que de la cantonner à quelques personnes, en veillant à bien clarifier le rôle de chacun. »



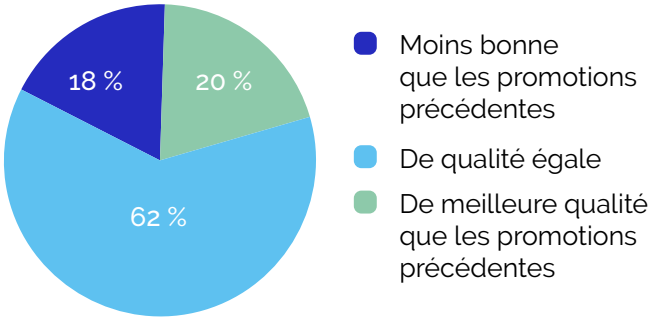
Thibaud Le Moing
Associate Director France & MEA
INCO

Les défis des structures d'accompagnement dans les 12 prochains mois

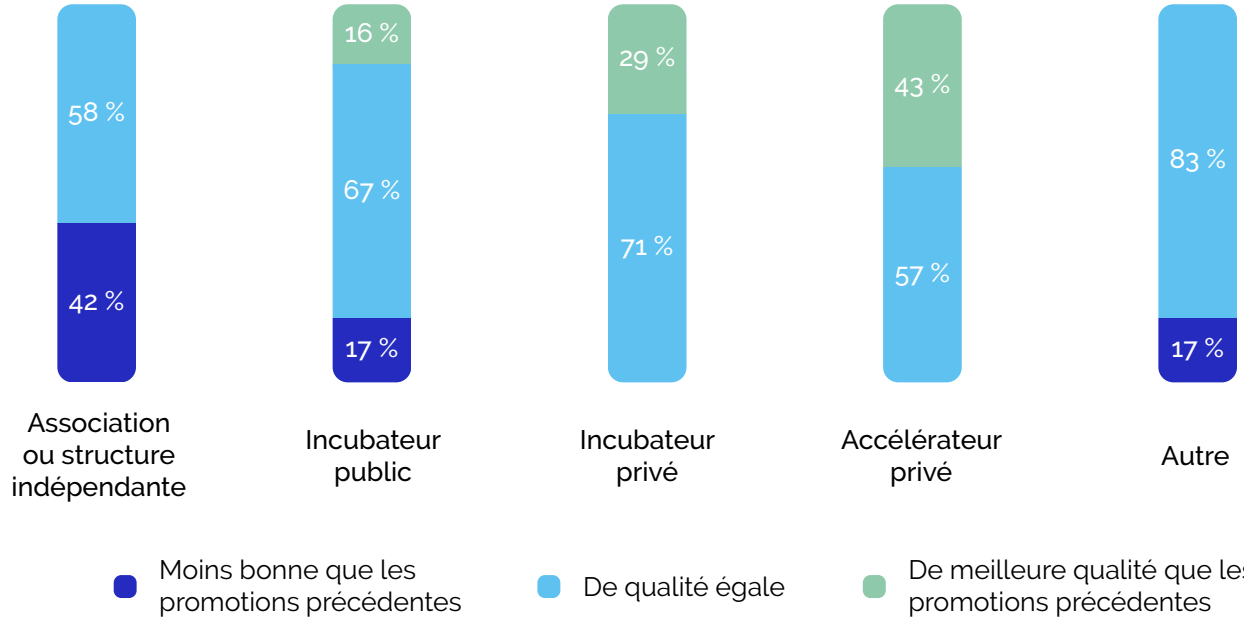
Top 3 : les obstacles à la gestion de la structure dans les 12 prochains mois



Ressenti général sur la nouvelle promotion de start-up



Ressenti sur la nouvelle promotion de start-up par type de structure d'accompagnement



FACE AUX ÉVOLUTIONS DE RESSOURCES, QUELLES RÉACTIONS ET IMPACTS POUR LES STRUCTURES ?

En réponse à cette nouvelle donne financière, les structures d'accompagnement font preuve de résilience, d'innovation sur leur offre et s'adaptent avec plus ou moins de facilité.

Les structures observent des impacts négatifs certains, notamment :

- La suppression d'effectifs : 23 % des réponses
- La mise en péril de la pérennité économique : 21 % des réponses
- La diminution du nombre de projets accompagnés : 17 % des réponses

Mais aussi une plus grande capacité de résilience et d'innovation pour avancer :

- L'évolution du modèle économique : 42 % des réponses
- La refonte de l'offre de services : 42 % des réponses
- La hausse des tarifs et du nombre de projets : 13 % des réponses
- La numérisation de l'accompagnement : 9 % des réponses

Les craintes de l'écosystème d'accompagnement :

- La baisse des financements : 27 % des réponses
- La baisse de lisibilité des dispositifs d'aide : 16 % des réponses
- La complexité administrative des dispositifs d'aide : 20 % des réponses
- La baisse au soutien de la transition écologique, à l'inclusion et à la diversité : 11 % des réponses
- De devoir privilégier la viabilité économique au détriment des besoins des entrepreneurs : 10 % des réponses
- Des projets entrepreneuriaux moins qualitatifs : 9 % des réponses

LE RÔLE DES GRANDS GROUPES DANS L'INNOVATION

→ Pour cette édition spéciale du baromètre, France Digitale et EY ont interrogé chaque acteur clé de l'innovation en France. Afin d'être exhaustif et pour la première fois, nous avons décidé d'interroger plus d'une vingtaine de grands groupes afin qu'ils nous livrent leurs analyses.

La moitié des répondants réalisent plus de 10 milliards d'euros de chiffre d'affaires et emploient plus de 20 000 salariés. Une grande variété de secteurs sont représentés : la construction, la défense, l'énergie, la finance et l'assurance, l'industrie, la publicité, la santé, le transport et la logistique.

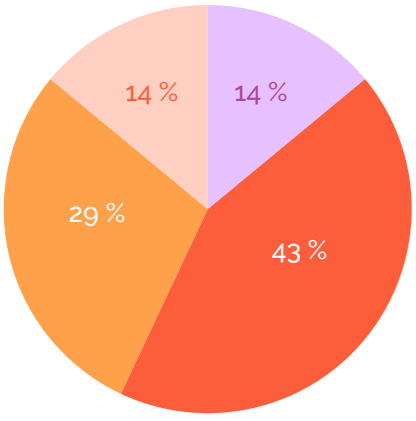
Vers un approfondissement des relations entre les grands groupes et les start-up et PME innovantes

→ Une prise en compte des start-up dès la constitution des budgets

Les grands groupes sont des acteurs actifs de l'écosystème qui supportent l'innovation des start-up, PME et ETI innovantes. Ceci se traduit par l'allocation de fonds au sein de leurs budgets pour supporter directement ou indirectement l'activité des petites entreprises : investissement au travers de fonds ou dans les CVC, accompagnement des entrepreneurs en créant un incubateur/accélérateur interne, achat direct des solutions des start-up et participation à l'écosystème d'innovation avec une unité dédiée.

Part des grands comptes mesurant leurs achats auprès des start-up, PME et ETI innovantes

(21 répondants)



→ Des achats de plus en plus mesurés

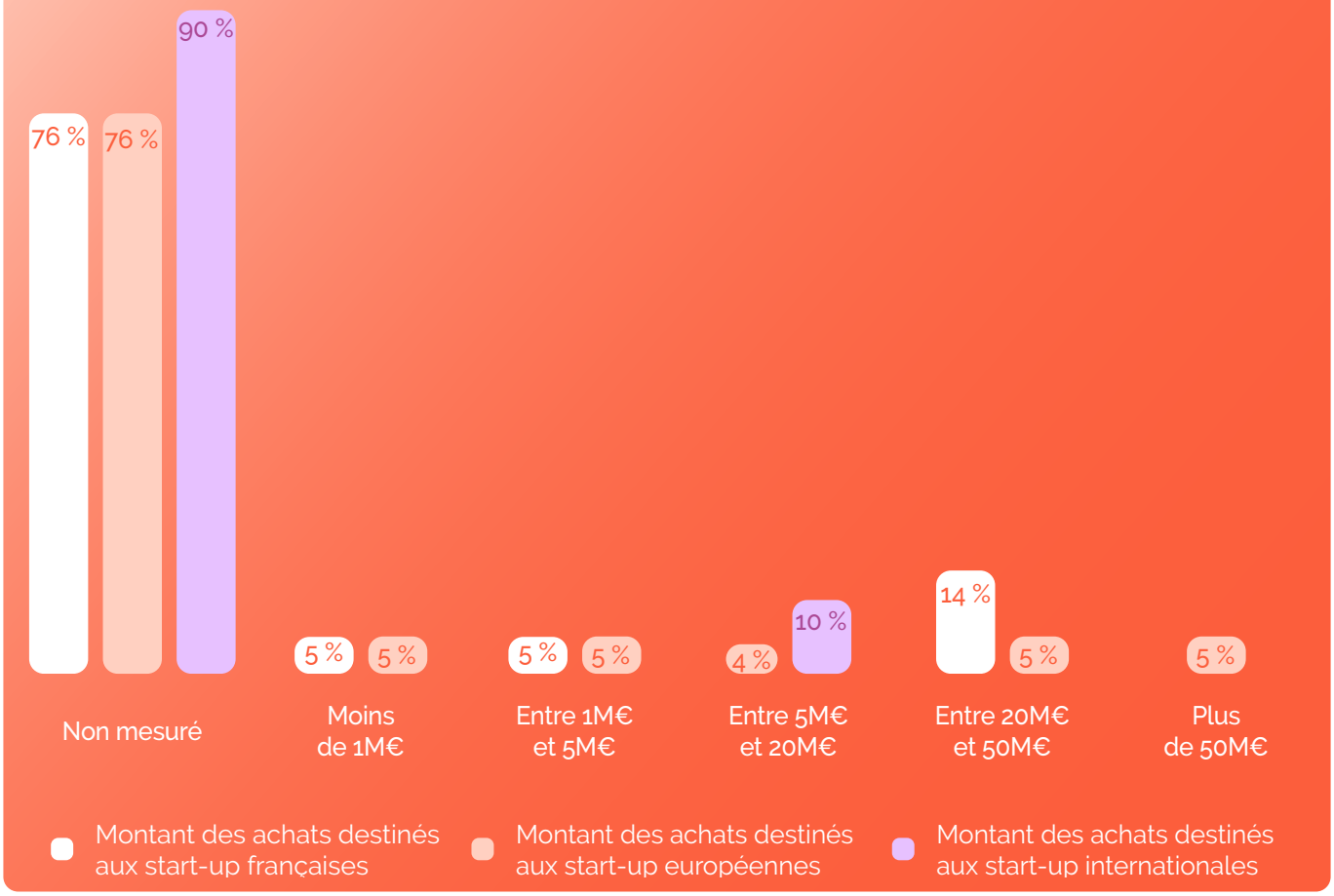
Interrogées spécifiquement sur le montant de ces achats, les réponses des grands groupes dépeignent un tableau nuancé.

En 2025, la contractualisation avec les start-up, PME et ETI innovantes est un enjeu encore insuffisamment pris en compte par les grandes entreprises : seuls 14 % des répondants annoncent déjà mesurer précisément leurs achats auprès de start-up, PME et ETI innovantes, 29 % annoncent le faire de manière partielle, 14 % annoncent qu'une structuration des outils pour le faire est en cours. 43 % annoncent ne pas le faire.

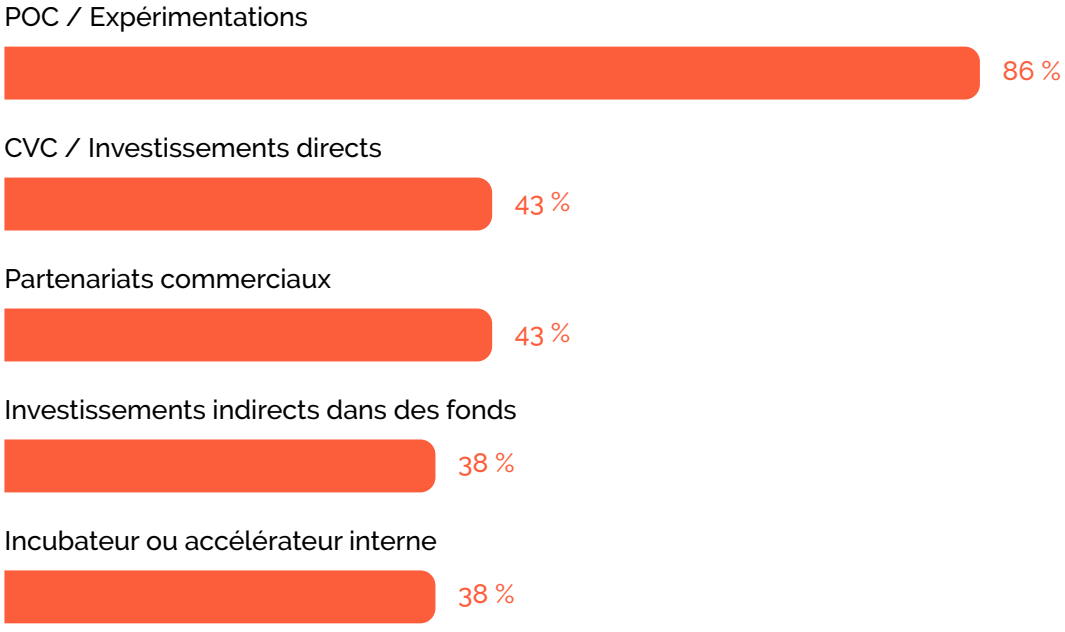
Pourtant, sur le long terme, la dynamique est enclenchée avec plus d'une grande entreprise sur deux aura bientôt a minima intégré des outils de mesure de sa contractualisation avec les start-up, PME et ETI innovantes.

Part des achats à destinations des start-up, PME et ETI innovantes

(21 répondants)



Top 5 des dispositifs de collaborations et soutiens mis en place par les grands groupes *(21 répondants)*



Mieux comprendre les freins à l'approfondissement des relations start-up/groupes

Top 5 des freins à la contractualisation des start-up *(21 répondants)*

Difficulté à passer du POC au déploiement



Incapacité à se conformer aux exigences en matière de sécurité et cybersécurité du groupe



Capacité à fournir le service dans la durée



Absence de sponsor métier interne



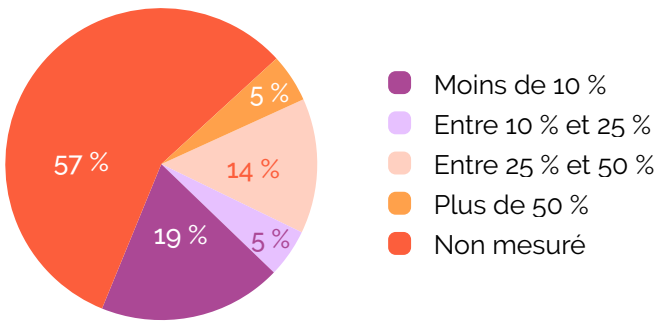
Manque de budget après expérimentation



→ Bonne nouvelle : ni le prix, ni la qualité de l'offre, ou encore les compétences des équipes ne constituent les principaux freins à plus de contractualisation.

Taux de transformation des POC en contrats commerciaux

(21 répondants)



Top 3 : motifs d'arrêt après un POC *(21 répondants)*

ROI insuffisant ou difficile à démontrer



Solution non adaptée au passage à l'échelle



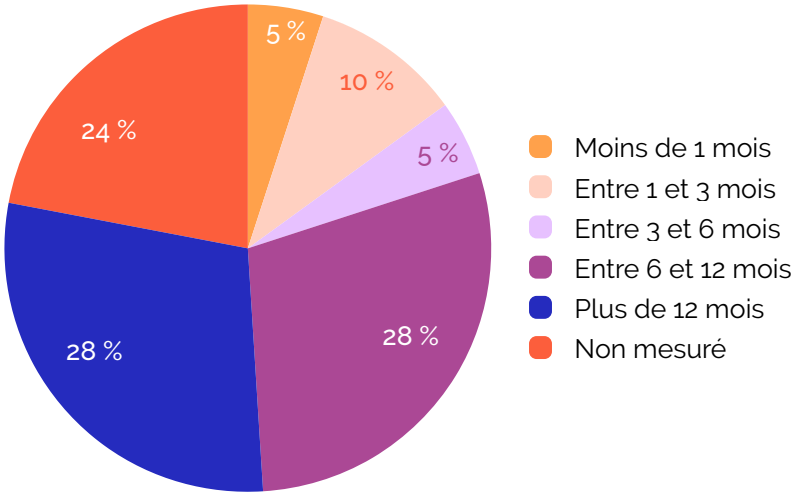
Sponsor métier insuffisant



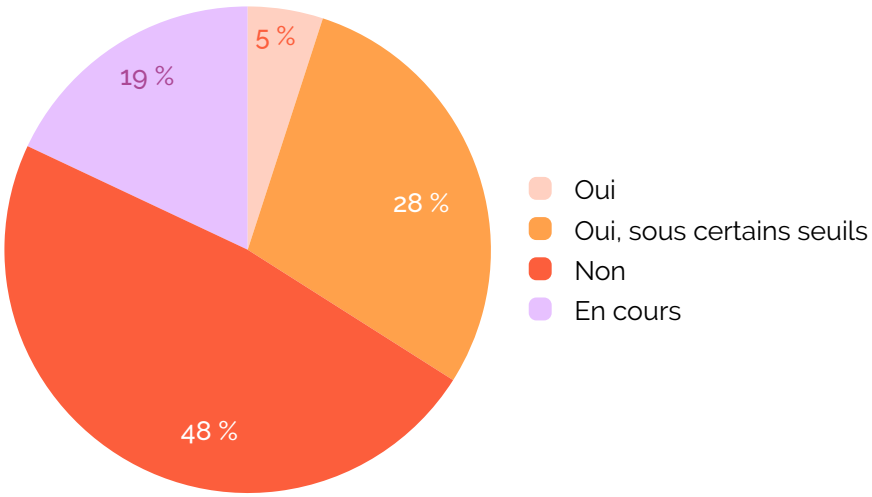
→ Les procédures et la longueur des achats : le chemin de croix des start-up

Le sujet est bien connu dans l'écosystème d'innovation. Les grands groupes et les start-up vivent deux temporalités business très différentes.

Délai moyen avant la signature d'un premier contrat avec une start-up *(21 répondants)*



Part des grands comptes simplifiant les processus internes d'achats auprès des PME innovantes et start-up *(21 répondants)*



ZOOM SUR LES PISTES DE SOLUTIONS .

Comment faciliter la contractualisation et le soutien des grands groupes à l'écosystème d'innovation français et européen ?

Deux tendances ressortent des commentaires libres issus des questionnaires

Une meilleure visibilité sur l'offre des start-up et PME innovantes :

- en partageant davantage les retours sur expérience entre les grands groupes ;
- en développant des outils de scouting pour trouver les pépites ;
- en mettant en commun les exigences communes des grands groupes pour que les plus petits acteurs comprennent en amont ce qu'ils attendent.

Faire évoluer le cadre réglementaire pour le rendre plus simple, plus stable et proportionnel :

Cette refonte s'exprime par une harmonisation à l'échelle européenne des normes impliquant des standards partagés, de l'interopérabilité et de la prévisibilité, avec une commande publique numérique réellement accessible aux entreprises innovantes ainsi qu'avec la protection des dispositifs de soutien.

Faciliter la relation start-up/grand groupe au FDDay

Depuis deux ans, France Digitale organise plus de 200 rencontres entre grands groupes et start-up pendant son événement de rentrée avec plus de 40 grands groupes participants et des workshops dédiés.

www.fdday.eu

LA PAROLE AUX GRANDS COMPTES

« [...] La fragmentation entre États membres pèse aujourd'hui lourdement, à la fois sur le passage à l'échelle des entreprises innovantes et sur la contractualisation transfrontalière. [...] Un cadre européen commun, lisible et proportionné, reposant sur des standards partagés, l'interopérabilité et la reconnaissance mutuelle plutôt que sur l'empilement d'exigences nationales, abaisserait directement le coût d'entrée sur de nouveaux marchés et sécuriserait les contrats noués entre acteurs de pays différents. La facturation électronique l'illustre : la diversité des régimes nationaux renchérit le déploiement, là où une trajectoire de convergence comme ViDA installe la prévisibilité dont éditeurs et partenaires ont besoin. Encore faut-il que cette harmonisation passe par la simplification et l'alignement sur des standards communs et non par l'extension d'exigences renforcées qui finiraient par pénaliser les acteurs européens qu'elles prétendent protéger.

À cette harmonisation s'ajoute une exigence de stabilité, car la contractualisation de long terme suppose de la visibilité : l'instabilité normative ou fiscale (révisions fréquentes, incertitudes d'interprétation) gèle les engagements et renchérit la mise en conformité, au détriment des plus petites structures.

Deux leviers publics complètent l'ensemble : une commande publique numérique réellement accessible aux entreprises innovantes, sans glissement protectionniste et la préservation des dispositifs de financement de l'innovation (CIR, statut et exonérations des jeunes entreprises innovantes etc.) sans lesquels ces entreprises peinent à atteindre la taille qui fait d'elles des partenaires contractuels durables.

Faciliter la contractualisation tient ainsi autant à des circuits et à une collaboration que nous savons déjà activer qu'à un environnement réglementaire simplifié, stable et proportionné : c'est à cette double condition que notre soutien à l'écosystème d'innovation, français comme européen, produira ses pleins effets. »



Jules Bayle
Public Affairs Manager - France
Sage

Les enjeux de souveraineté selon les grands groupes en amont de la présidentielle 2027

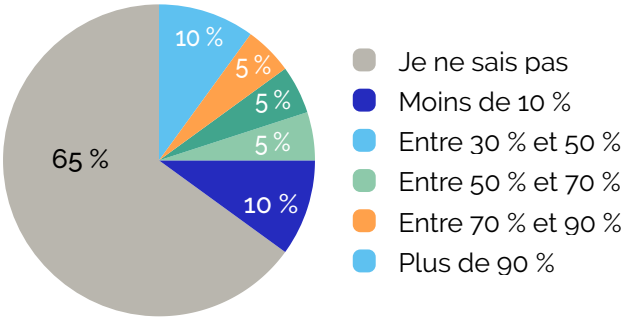
→ Un risque de dépendance reconnu mais peu monitoré

Tout comme pour les start-up, une dépendance des grands comptes vis-à-vis des mêmes *hyperscalers* américains est identifiée mais encore trop peu mesurée puisque 65 % de nos répondants ne connaissent pas leur part de dépenses numériques fléchées vers des fournisseurs extra-européens.

Une prise de conscience de cet enjeu semble pourtant en cours, puisque 90 % des interrogés reconnaissent le risque associé.

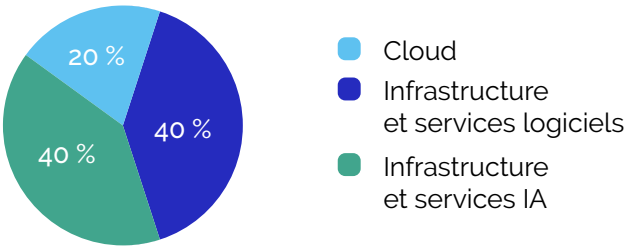
Part des dépenses fléchée vers des outils numériques non-européens

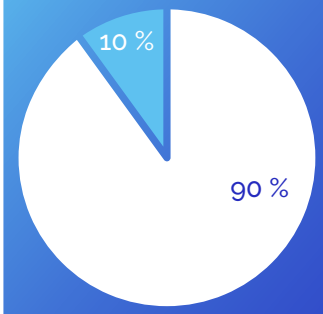
(21 répondants)



Part des dépenses par type d'outils

(1 répondant)





→ **90 %** des grands groupes interrogés estiment que **la dépendance à certains fournisseurs est devenue un risque.**

(21 répondants)

→ Une opportunité pour soutenir l'offre européenne

Les grands groupes changeraient de fournisseurs internationaux pour des acteurs français et européens dans deux cas très précis :

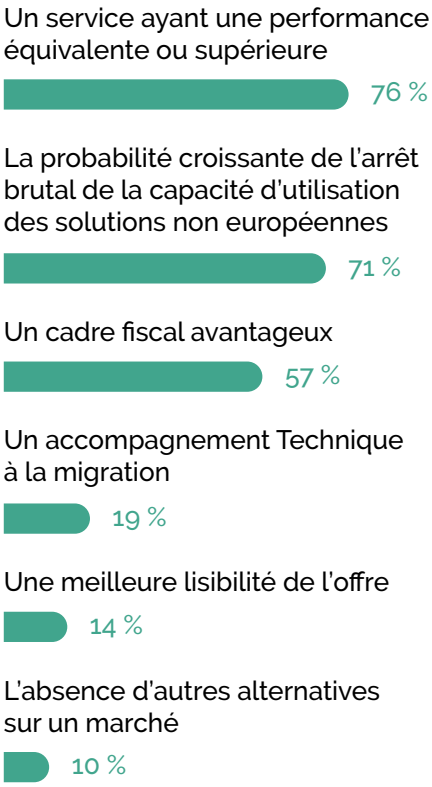
- le service présente une performance équivalente ou supérieure (dans 76 % des réponses) ;
- la probabilité croissante de l'arrêt brutal de la capacité d'utilisation des solutions non européennes (71 % des réponses).

Les deux principaux enseignements à tirer de ces chiffres sont que d'une part, avec la prise de conscience croissante des risques liés aux dépendances, les grands groupes n'ont jamais été aussi conscients des enjeux de la diversification de leurs prestataires économiques. Ils sont donc plus que jamais prêts à recourir à des entreprises françaises ou européennes pour leurs services ou leurs biens.

D'autre part, ils seront prêts à opérer une telle diversification dès qu'ils auront identifié des solutions compétitives, tant en termes de qualité que de prix.

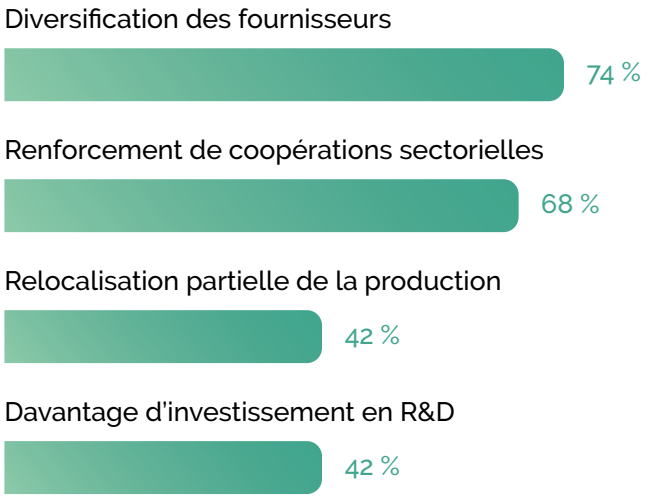
Opportunités de privilégier les solutions souveraines françaises et européennes

(21 répondants)

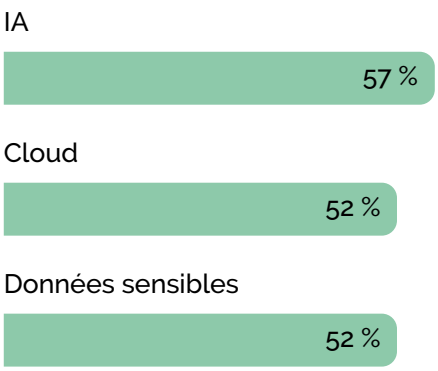


Top 4 des dispositifs permettant de réduire le risque de dépendance

(21 répondants)



Top 3 des secteurs où un critère d'origine européenne devrait être appliqué *(21 répondants)*



EN ROUTE VERS 2027 : LES BESOINS DE L'ÉCOSYSTÈME EN AMONT DE LA PRÉSIDENTIELLE

→ France Digitale se mobilise aux côtés de ses membres en amont de l'élection présidentielle de 2027.

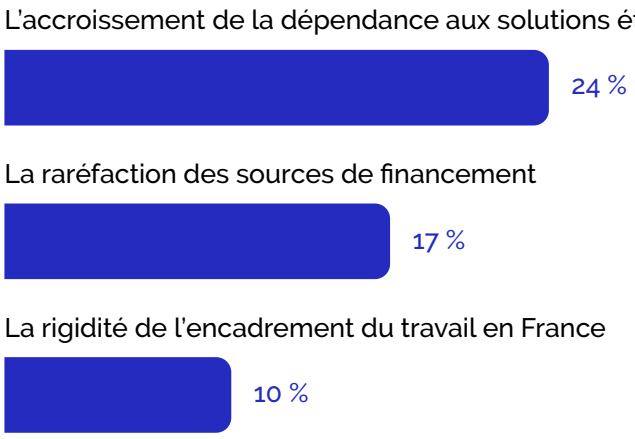
Pour cette édition spéciale du baromètre, nous avons demandé à chaque acteur clé de l'innovation en France leurs pistes d'amélioration nécessaires à mettre en place lors du prochain quinquennat.

Les attentes des start-up et scale-up

Clé de lecture : 24 % des répondants placent l'accroissement de la dépendance aux solutions étrangères en première position

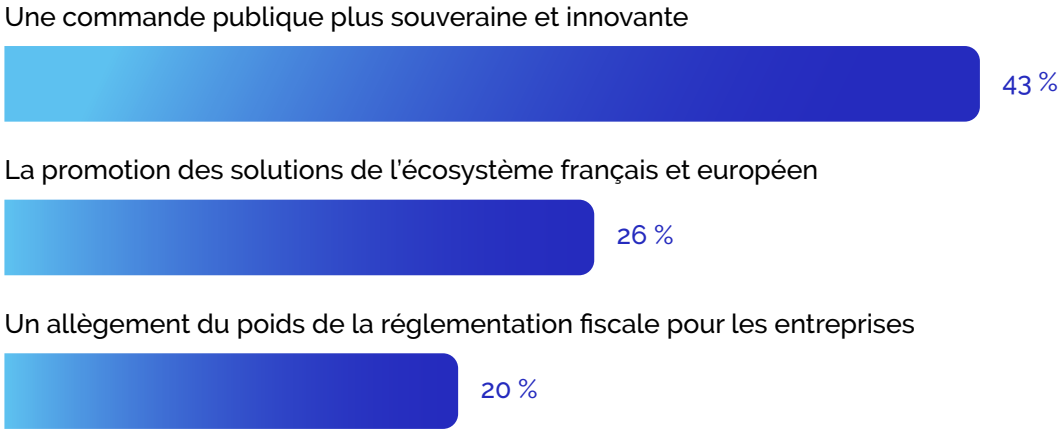
Les craintes exprimées

(168 répondants)



Les pistes d'amélioration proposées

(216 répondants)



→ LA PAROLE AUX ENTREPRENEURS

« Tensions géopolitiques obligent, la souveraineté est devenue la préoccupation numéro 1 des start-up françaises dans la perspective de la présidentielle de 2027.

Ce nouveau paradigme est une opportunité pour réaffirmer notre ancrage européen et faire de l'Europe une réelle troisième voie alors que les tensions entre les États-Unis et la Chine ne font que grandir.
Nos start-up renforcent la souveraineté de leurs Technologies et les clients l'exigent dans un nombre croissant d'appels d'offres. Le vainqueur de 2027 devra amplifier ce mouvement : privilégier les solutions françaises et européennes dans la commande publique et pousser pour harmoniser le droit du travail à l'échelle européenne tout en le simplifiant en France. »



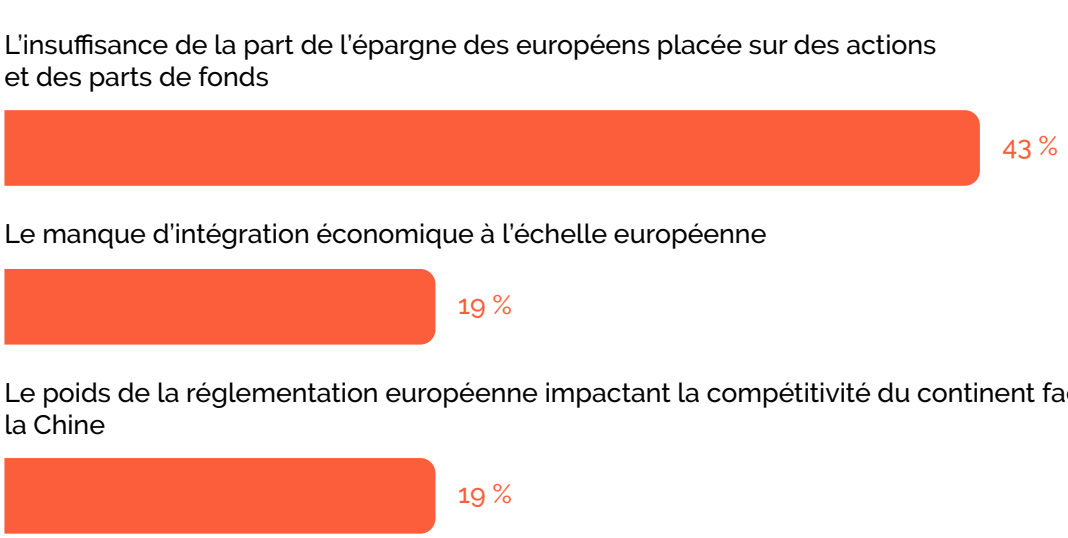
Armand Thiberge
Fondateur & CEO
Brevo

Les attentes des VC français

Clé de lecture : 43 % des répondants placent l'insuffisance de la part de l'épargne des européens placée sur des actions et des parts de fonds en première position

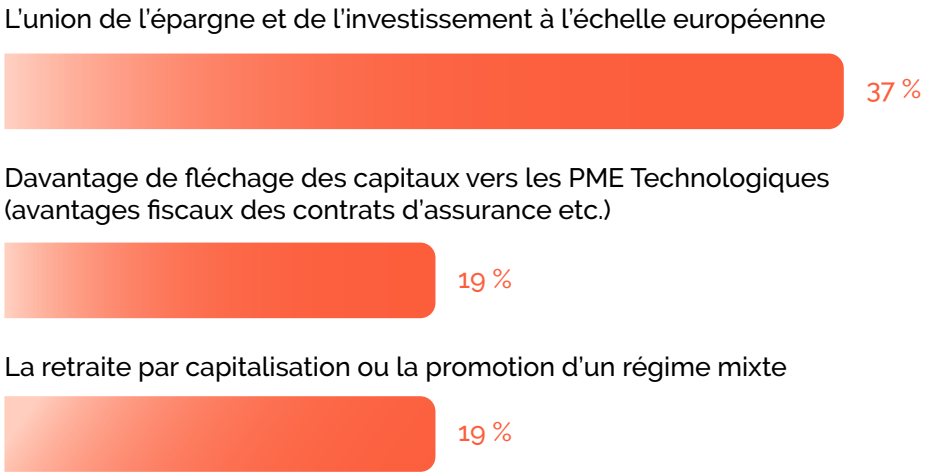
Les craintes exprimées

(21 répondants)



Les pistes d'amélioration proposées

(27 répondants)



→ LA PAROLE AUX INVESTISSEURS

« Le capital-risque français finance des secteurs clés pour la compétitivité et la souveraineté de la France, dont l'intelligence artificielle, la transition énergétique, le quantique et la robotique.

Face à une compétition mondiale sans précédent, il est absolument urgent que les prochaines élections présidentielles mettent au cœur de la campagne la mobilisation de l'ensemble des leviers disponibles pour financer ces secteurs d'avenir et d'emploi, notamment le fléchage de l'épargne privée, la levée des verrous réglementaires des institutionnels et le plus grand levier d'entre tous, la mise en place d'une part de capitalisation dans la retraite. »



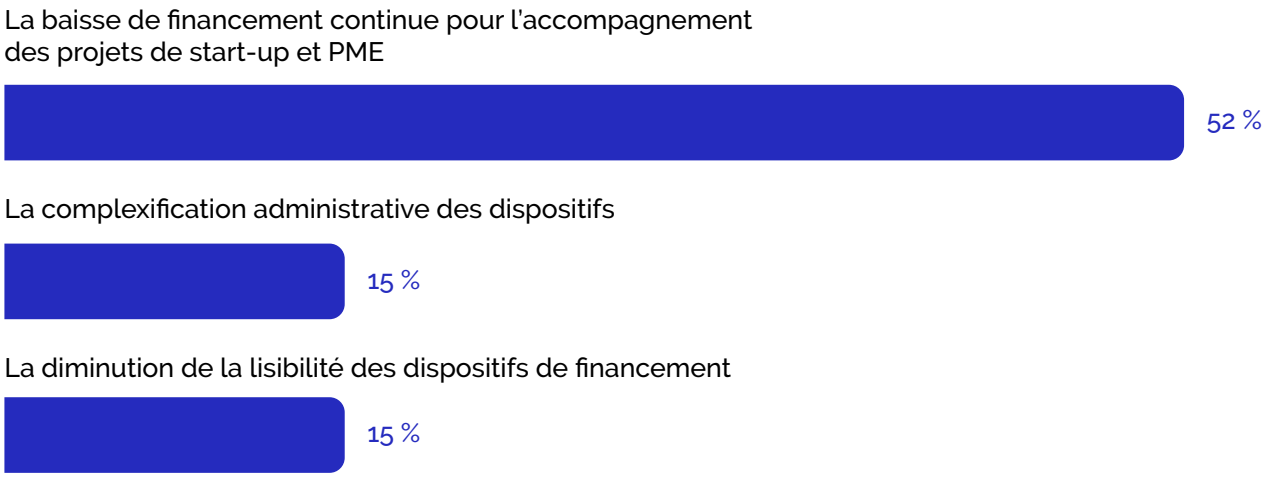
Eliba Berrebi
Founding Partner
Revaia

Les attentes de l'écosystème d'accompagnement

Clé de lecture : 52 % des répondants placent la baisse de financement continue pour l'accompagnement des projets de start-up et PME en première position

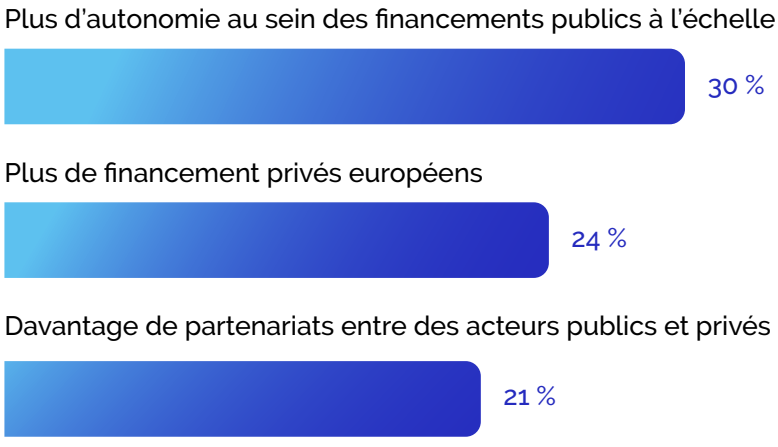
Les craintes exprimées

(33 répondants)



Les pistes d'amélioration proposées

(35 répondants)



→ LA PAROLE AUX ACCOMPAGNATEURS

« Le monde vit une accélération de l'innovation sans précédent. L'IA, la robotique, le quantique, le spatial, la e-santé ou la cybersécurité redessinent le monde, les économies et les puissances avec une rapidité jamais vue dans l'histoire. C'est pour cela que l'écosystème français doit aujourd'hui soutenir bien plus massivement les projets en amorçage, car c'est à ce stade que se trouvent la plupart des potentiels futurs leaders Technologiques.

Il faut donc :

1. Permettre à un plus grand nombre de projets de réussir. Pour cela, les structures d'accompagnement partout en France ont fait leur preuves. Il faut plus d'incubateurs/accélérateurs/studios, plus solides et mieux soutenus par les pouvoirs publics et les acteurs privés.
2. Mieux financer ces jeunes projets pour accélérer leur développement. Il faut renforcer le financement early-stage, délaissé ces dernières années au profit de dispositifs soutenant les sociétés plus matures (*growth*). »



Jérôme Masurel
Fondateur
50 Partners

07 MÉTHODOLOGIE

Ce baromètre a été réalisé sur la base des réponses collectées par France Digitale et EY entre le 7 mai et le 28 juillet 2026 auprès de 255 start-up, 37 fonds de capital-risque, 45 structures d'accompagnement et 21 grands groupes.

Les start-up répondent aux critères suivants :

- Avoir son siège social en France ou au moins 50 % de ses effectifs basés en France
- Être non cotée ou cotée depuis moins de 5 ans
- Développer un produit ou service innovant dans le secteur Technologique

Les données financières présentées dans ce baromètre portent sur les exercices 2025 et 2024.

Les données relatives à l'emploi en start-up ont pour source Motherbase.

Les données relatives aux montants levés par les start-up au premier semestre 2026 sont issues du Baromètre du capital-risque en France S1 2026 d'EY.

08 REMERCIEMENTS

Merci à...

Emmanuelle Ratsimialavahoaka | Partner Fast Growing Companies - EY & Associés
emmanuelle.ratsimialavahoaka@fr.ey.com

Marguerite D'Ornellas | Senior Manager - EY & Associés
marguerite.d.ornellas@fr.ey.com

EY | Building a better working world

EY s'engage à bâtir un monde meilleur, en créant de la valeur sur le long terme pour nos clients et nos collaborateurs aussi bien que pour la société et la planète dans leur ensemble, tout en renforçant la confiance dans les marchés financiers.

En s'appuyant sur le traitement des données, l'IA et les nouvelles Technologies, les équipes EY contribuent à créer la confiance nécessaire à nos clients pour façonner un futur à l'épreuve des défis les plus pressants d'aujourd'hui et demain.

À travers tout un éventail de services allant de l'audit au consulting en passant par la fiscalité, la stratégie et les transactions, les équipes d'EY sont en mesure de déployer leur expertise dans plus de 150 pays et territoires. Une connaissance approfondie du secteur, un réseau international et pluridisciplinaire ainsi qu'un écosystème de partenaires aussi vaste que diversifié sont autant d'atouts qui permettront à EY de participer à la construction d'un monde plus équilibré.

Ensemble pour créer un futur riche d'opportunités.

EY désigne l'organisation mondiale et peut faire référence à l'un ou plusieurs des membres d'Ernst & Young Global Limited, dont chacun représente une entité juridique distincte. Ernst & Young Global Limited, société britannique à responsabilité limitée par garantie, ne fournit pas de prestations aux clients. Les informations sur la manière dont EY collecte et utilise les données personnelles, ainsi que sur les droits des personnes concernées au titre de la législation en matière de protection des données sont disponibles sur ey.com/privacy. Les cabinets membres d'EY ne pratiquent pas d'activité juridique lorsque les lois locales l'interdisent. Pour plus d'informations sur notre organisation, veuillez vous rendre sur notre site ey.com.

© 2026 – EY & Associés
Tous droits réservés.
SCORE N°2026-044

Merci à...

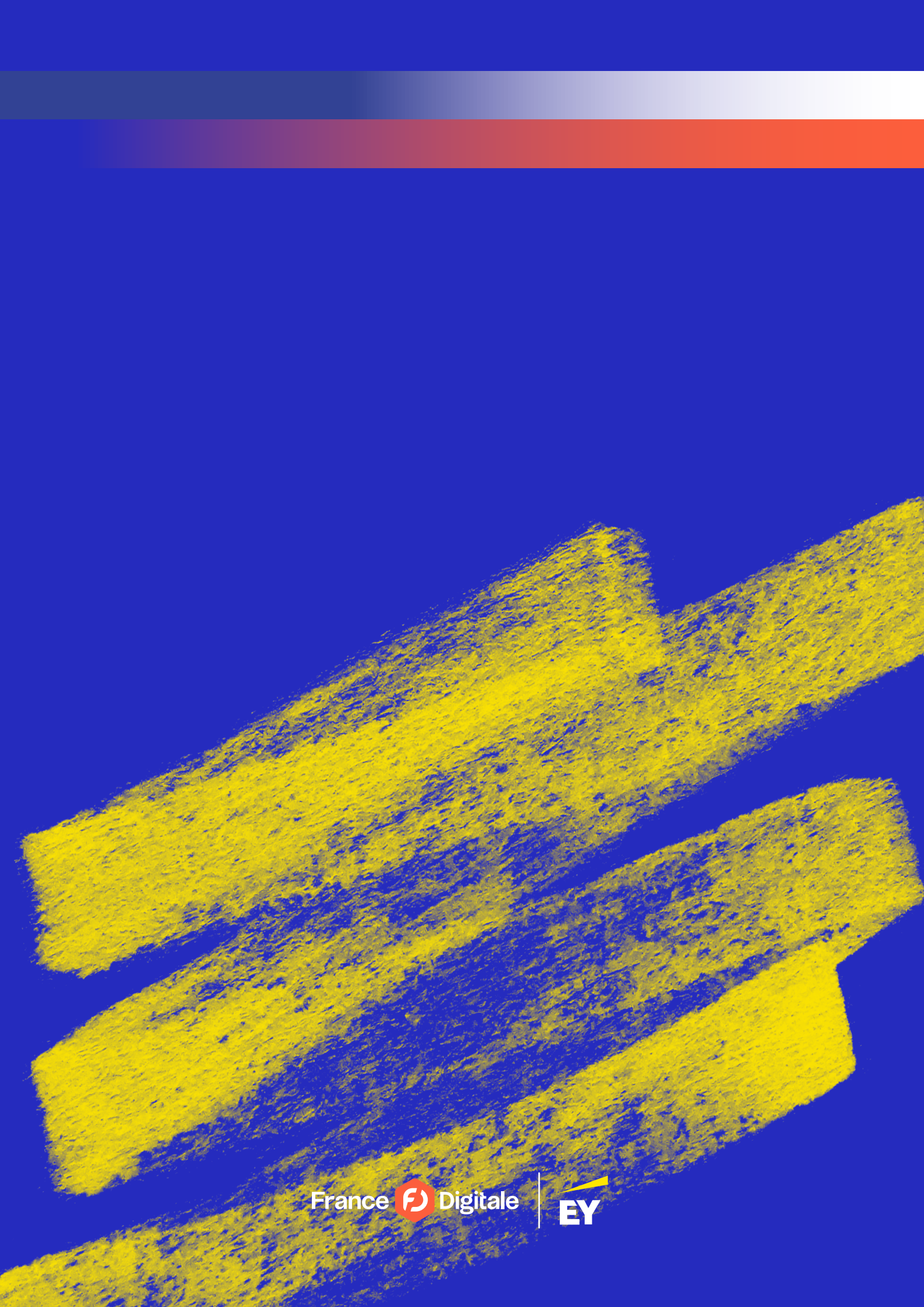
L'équipe de France Digitale,
en particulier l'équipe affaires publiques,
Edgar Berthelier qui a piloté l'ensemble de l'étude,
Alexandre Labarrière pour son implication tout au long du projet
et Séverine Mercier pour la réalisation graphique de cette édition 2026.

ap@francedigitale.org

À propos de France Digitale

Fondée en 2012, France Digitale est la plus grande association de start-up en Europe, avec plus de 2 000 start-up et investisseurs français. L'association se donne pour mission de faire émerger des champions européens du numérique en fédérant et en portant la voix de celles et ceux qui innovent pour changer la face du monde. France Digitale est co-présidée par Frédéric Mazzella, fondateur de BlablaCar et Benoist Grossmann, CEO d'Eurazeo Investment Manager.

francedigitale.org


France Digitale
EY